



UNIVERSIDAD DE LEÓN
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

**EL PAPEL DE MÉXICO EN LA
REGIONALIZACIÓN DEL SECTOR
AUTOMOTRIZ DE AMÉRICA DEL
NORTE.**

Tesis Doctoral elaborada por
D^a Cristina Álvarez Folgueras
y dirigida por
Dr. D. José Manuel Agüera Sirgo
y
Dr. D. Alejandro Álvarez Béjar

León, 2003

ÍNDICE ABREVIADO

PREÁMBULO	17
Capítulo 1.- INTRODUCCIÓN.	23
1.1.- LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	24
1.2.- LA ESTRATEGIA DE REGIONALIZACIÓN.	45
1.3.- OTRAS ESTRATEGIAS.	64
Capítulo 2.- LA INVERSIÓN.	81
2.1.- CONSIDERACIONES GENERALES.....	82
2.2.- REVISIÓN TEÓRICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	89
2.3.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO.	101
2.4.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA.	119
2.5.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.....	128
Capítulo 3.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL.	139
3.1.- CARACTERIZACIÓN.....	140
3.2.- LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.....	153
3.3.- RESPUESTAS EMPRESARIALES ESTRATÉGICAS. EL OBJETIVO DE DISMINUIR COSTES.....	201
Capítulo 4.- EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.	235
4.1.- LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE ESTADOS UNIDOS.	236
4.2.- EL SECTOR AUTOMOVILÍSTICO EN ESTADOS UNIDOS.	246
4.3.- EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA.....	287
4.4.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO.	308
4.5.- LOS PRIMEROS PASOS DE LA INTEGRACIÓN. EL AUTOPACT Y EL CUSFTA.	323
4.6.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.	328
Capítulo 5.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.	351
5.1.- ETAPAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.	353
5.2.- LA MAQUILA AUTOMOTRIZ.	368
5.3.- LA INDUSTRIA EN CIFRAS.	374
5.4.- PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN.	431
5.5.- CAMBIOS EN LAS RELACIONES INDUSTRIALES.	434
5.6.- EL TLCAN Y LA REGIONALIZACIÓN.....	451
6.- CONCLUSIONES.	461
7.- BIBLIOGRAFÍA.	475
ABREVIATURAS	503

ANEXOS

**Cuadernillo Independiente
y disco compacto**

ÍNDICE

	Pag
PREÁMBULO	17
Capítulo 1.- INTRODUCCIÓN.	23
1.1.- LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	24
Las Empresas Transnacionales	38
El papel de los Estados.	41
1.2.- LA ESTRATEGIA DE REGIONALIZACIÓN.....	45
1.2.1.- Consideraciones iniciales.	45
1.2.1.1.- Las cadenas mercantiles globales.	49
1.2.2. La regionalización de la producción y los acuerdos formales.....	53
Ampliar y proteger el mercado.	59
1.2.3.- La dispersión de los procesos productivos y el desarrollo desigual.....	61
1.3.- OTRAS ESTRATEGIAS.....	64
1.3.1.- Nuevas tecnologías.....	64
1.3.2.- Concentración de capital.	67
1.3.3.- Relaciones interempresariales y subcontratación.	73
1.3.3.1.- Clusters.....	74
Capítulo 2.- LA INVERSIÓN.	81
2.1.- CONSIDERACIONES GENERALES.....	82
2.1.1.- Inversión y sector industrial.	83
2.1.2.- Financiación de la inversión.....	86
2.2.- REVISIÓN TEÓRICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.....	89
2.3.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO.....	101
2.3.1.- Ventajas e inconvenientes de la IED.	103
2.3.2.- Actuación de los gobiernos, liberalización comercial e IED: del impulso nacional a la regionalización.	109
2.3.3.- La expansión de los flujos de IED.....	114
2.4.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA.....	119
2.5.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.	128
Capítulo 3.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL.	139
3.1.- CARACTERIZACIÓN.....	140
Clasificación.....	144
Estructura del mercado.	146
Elevación de los precios de la energía.....	151
3.2.- LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.....	153
3.2.1.- Saturación de la demanda.....	153
3.2.2.- Exceso de capacidad.....	156
Mercado de vehículos usados.....	163
3.2.3.- Invasión japonesa.....	164
3.2.4.- Preocupaciones ambientales.....	171
3.2.5.- Las finanzas de las Tres Grandes.....	175
Reparto de las cuentas por segmentos de actividad.....	175
Distribución del balance por grandes masas patrimoniales.....	178
Evolución de las ventas y del beneficio neto.....	184
Análisis de ratios.....	188

	Pag.
3.3.- RESPUESTAS EMPRESARIALES ESTRATÉGICAS. EL OBJETIVO DE DISMINUIR COSTES.....	201
3.3.1.- Nuevo modo de producción adelgazado.....	204
3.3.1.1.- Nuevas relaciones industriales.....	210
3.3.1.2.- Racionalización empresarial.....	215
3.3.1.3.- Nuevas relaciones con los proveedores y subcontratación.....	218
3.3.2.- Racionalización sectorial: acuerdos de producción, fusiones y adquisiciones de empresas.....	224
3.3.3.- Regionalización y clusters en la industria automotriz.....	229

Capítulo 4.- EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA. 235

4.1.- LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE ESTADOS UNIDOS.....	236
4.2.- EL SECTOR AUTOMOVILÍSTICO EN ESTADOS UNIDOS.....	246
4.2.1.- Producción.....	252
4.2.2.- Ventas.....	258
Ventas por empresa.....	260
Ventas de vehículos importados.....	262
4.2.3.- Sector Exterior.....	266
Exportaciones.....	266
Importaciones.....	270
Balanza Comercial Automotriz.....	274
4.2.4.- Mercado de trabajo.....	277
4.2.5.- Productividad.....	281
4.2.6.- Utilización de la capacidad.....	284
4.3.- EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA.....	287
1940-1970: Industrialización por Sustitución de Importaciones.....	287
1970-1982: Transición.....	288
1982-1987: Liberalización gradual.....	288
1988-1994: Liberalización acelerada.....	292
1994-2000: La salida de la crisis.....	301
4.4.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO.....	308
4.4.1.- Etapas.....	310
1965-1976: La instalación y consolidación.....	310
1977-1988: La expansión.....	313
1989-2000: La liberalización.....	314
4.4.2.- Características y evolución.....	317
4.5.- LOS PRIMEROS PASOS DE LA INTEGRACIÓN. EL AUTOPACT Y EL CUSFTA.....	323
4.6.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.....	328
4.6.1. Las disposiciones del Tratado.....	334
4.6.1.1.- Comercio de bienes.....	334
Trato nacional y acceso de bienes al mercado.....	334
Reglas de origen.....	340
4.6.1.2.- Inversión.....	343
4.6.1.3.- Otras disposiciones.....	347

	Pag.
Capítulo 5.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.	351
5.1.- ETAPAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	353
1920-1961: El despegue.....	353
1962-1977: El inicio de la producción real	354
1978-1988: La dualidad.....	357
1989-2000: La integración.....	364
5.2.- LA MAQUILA AUTOMOTRIZ.....	368
5.3.- LA INDUSTRIA EN CIFRAS.....	374
5.3.1.- Valor añadido Bruto.....	378
5.3.2.- Producción terminal - Volumen.....	381
5.3.2.1.- Producción para el Mercado Interno.....	382
Características del mercado mexicano.....	382
Evolución de la producción para el mercado interno.....	384
Producción para el mercado interno por Empresa.....	386
Producción para el Mercado interno por Categoría de Automóviles.....	390
Importación de vehículos.....	393
5.3.2.2.- Producción para Exportación.....	395
Producción para la exportación por Empresa.....	398
Destino de las Exportaciones.....	402
5.3.2.3.- Producción total.....	404
Producción total por Empresa.....	407
5.3.3.- Ventas - Valor.....	411
5.3.4.- Sector exterior - Valor.....	413
Exportaciones.....	413
Importaciones.....	417
Balanza comercial.....	420
5.3.5.- Inversión.....	421
5.3.6.- Mercado de trabajo.....	425
Empleo.....	425
Remuneraciones.....	427
5.3.7.- Productividad.....	428
5.3.8.- Utilización de la capacidad.....	431
5.4.- PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN.....	431
5.5.- CAMBIOS EN LAS RELACIONES INDUSTRIALES.....	434
Efectos del nuevo modelo de producción.....	437
El entorno sindical.....	444
El papel del Estado.....	449
5.6.- EL TLCAN Y LA REGIONALIZACIÓN.....	451
5.6.1.- Efectos espaciales.....	451
5.6.2.- Resumen de resultados.....	455
Cambios en la industria de componentes.....	457
6.- CONCLUSIONES.	461
Líneas futuras de investigación.....	473
7.- BIBLIOGRAFÍA.	475
ABREVIATURAS	503
ANEXO III-1	A-1
ANEXO III-2	A-3
ANEXO IV	A-23
ANEXO V	Disco compacto

ÍNDICE de CUADROS

Pag.

Cuadros Capítulo 1.- INTRODUCCIÓN.

I-1	Países seleccionados. Comercio intraindustrial de manufacturas.....	47
I-2	EE.UU. Comercio intraindustrial con países seleccionados.....	48
I-3	EE.UU. Comercio intraindustrial en bienes seleccionados.....	48
I-4	EE.UU. Importaciones según procedencia.....	56
I-5	Empresas matrices y filiales extranjeras. 1998.....	71

Cuadros Capítulo 2.- LA INVERSIÓN.

II-1	América Latina y el Caribe. Flujos de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo. Países seleccionados.....	89
II-2	Algunos indicadores de IED y de producción internacional.....	115
II-3	Regiones en desarrollo. Entradas de inversión extranjera directa neta. 1990-96.....	118
II-4	Países en desarrollo. Diez mayores receptores de IED. 1992-99.....	118
II-5	América Latina y el Caribe. Países seleccionados. Ingresos netos de IED. 1980/2000.....	121
II-6	América Latina y el Caribe. Países seleccionados. Ingresos por privatizaciones. 1990-98.....	122
II-7	Ingresos de capital originados en la adquisición de empresas a cargo de inversores extranjeros. 1997.....	123
II-8	América del Sur y México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe. Aspectos de su posición en el comercio mundial y estructura de las exportaciones. 1985 y 2000.....	124
II-9	Razones explicativas de las inversiones extranjeras directas en América Latina.....	125
II-10	América Latina y el Caribe. Mayores 500 empresas.....	126
II-11	Algunas de las mayores empresas transnacionales presentes en América Latina según ventas. 1999.....	126
II-12	México. IED en la industria manufacturera. 1994-99.....	134
II-13	México. IED en la industria maquiladora. 1994-99.....	135
II-14	México. Flujos anuales de IED por país de origen. 1940/2000.....	136

Cuadros Capítulo 3.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL.

III- 1	Empleo total. Empresas seleccionadas. 1995 y 2000.....	141
III-2	Producción mundial de vehículos por empresa. 1999.....	146
III-3	Producción mundial de vehículos por región. 1998-2000.....	147
III-4	Producción mundial de vehículos. Países seleccionados. 1980-2000.....	147
III-5	Distribución por países de la producción automotriz de algunas empresas.....	148
III-6	Algunas empresas y marcas de vehículos.....	150
III-7	Ventas mundiales de vehículos por región. 1997-99.....	154
III-8	Corea. Producción y venta de vehículos. 1999 y 2000.....	160
III-9	Toyota. Producción de vehículos por región. 1990 y 1999.....	170
III-10	Tres grandes. Distribución del Balance por segmentos.....	176
III-11	Tres grandes. Distribución de la Cuenta de pérdidas y ganancias por segmentos.....	177

Cuadros Capítulo 3.- Cont.

III-12	Tres grandes y referencias. Distribución del Balance por masas patrimoniales.	178
III-13	Tres grandes, segmento industrial y referencias. Distribución del Balance por masas patrimoniales.	179
III-14	Tres grandes. Evolución del activo fijo. 1996-2000.	180
III-15	Tres grandes. Ventas. 1981-2000.	185
III-16	Tres grandes. Beneficio neto. 1981-2000.	187
III-17	Tres grandes. Relación entre las ventas y la financiación.	194
III-18	Tres grandes. Márgenes y rentabilidad. 1996-2000.	198
III-19	Tres grandes, segmento industrial. Márgenes y rentabilidad. 1997-2000.	199
III-20	Modelo ideal de producción adelgazada.	206

Cuadros Capítulo 4.- EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

IV-1	EE.UU. Principales plantas ensambladoras de vehículos. 2000.	249
IV-2	EE.UU. Producción de vehículos por empresa. 1995-2000.	257
IV-3	EE.UU. Distribución subregional de las matriculaciones de vehículos nuevos. 2000.	258
IV-4	EE.UU. Parque vehicular. 1990-99.	258
IV-5	EE.UU. Ventas de automóviles. 1995-2000.	260
IV-6	EE.UU. Ventas de camiones ligeros. 1995-99.	262
IV-7	Exportaciones mundiales de vehículos. Mayores países exportadores. 1990 y 1998.	266
IV-8	EE.UU. Exportaciones automotrices a los socios del TLCAN. 1990-2000.	268
IV-9	Importaciones mundiales de vehículos. Mayores países importadores. 1990 y 1998.	270
IV-10	EE.UU. Importaciones automotrices procedentes de los socios del TLCAN. 1990-2000.	273
IV-11	EE.UU. Productividad del trabajo en el sector automotriz y en la industria manufacturera. 1988-1999.	282
IV-12	Norteamérica. Productividad de las mejores cinco plantas de ensamblaje. 1998 y 1999.	284
IV-13	EE.UU. Utilización de la capacidad instalada. Plantas de ensamblaje seleccionadas. 1999.	286
IV-14	México. Saldo de la balanza comercial. Con y sin maquila. 1991-99.	319
IV-15	EE.UU. y México. Salario hora. 1994-2000.	320
IV-16	México. Bienes intermedios consumidos en la industria maquiladora. 1990 y 2000.	322
IV-17	Canadá. Principales plantas ensambladoras de vehículos.	328
IV-18	Canadá, México y EE.UU. Algunas estadísticas básicas. 1998.	331
IV-19	Productos con arancel cero.	335
IV-20	Reducción arancelaria del TLCAN en México. Vehículos.	337
IV-21	Reducción arancelaria del TLCAN en Canadá y EE.UU. Vehículos.	338

Cuadros Capítulo 5.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

V-1	México. Localización de nuevas plantas maquiladoras automotrices. 1977-1986.....	369
V-2	México. Principales empresas maquiladoras automotrices. 2000	372
V-3	México. Consumos intermedios de la maquila automotriz. 1990 y 2000.....	373
V-4	México. Principales plantas automotrices.	377
V-5	México. Crecimiento del VAB del sector automotriz.	380
V-6	México. Etapas de la producción terminal de vehículos.	381
V-7	México. Parque vehicular. 1990-99.....	383
V-8	México. Distribución subregional del parque vehicular. 1999.....	383
V-9	México. Producción de vehículos para el mercado interno.....	384
V-10	México. Producción de automóviles para el mercado interno por empresa.	388
V-11	México. Producción de camionetas para el mercado interno por empresa.....	388
V-12	México. Importancia de la producción de vehículos para el mercado interno en la producción total, por empresa.....	390
V-13	México. Producción de vehículos para la exportación.	396
V-14	México. Producción de automóviles para la exportación por empresa.....	401
V-15	México. Producción de camionetas para la exportación por empresa.	401
V-16	México. Producción total de vehículos.....	405
V-17	México. Producción total de camionetas por empresa.	407
V-18	México. Producción total de automóviles por empresa.....	408
V-19	México. Crecimiento de las ventas en la industria automotriz. 1992-99.....	412
V-20	México. Exportaciones. Totales y maquiladoras. 1998-99.....	416
V-21	México. Importaciones Totales y maquiladoras. 1998-99.....	420
V-22	México. País de origen de la IED materializada en la industria automotriz. 1994-99.	425
V-23	México. Remuneración media anual en la industria automotriz. 1988-99.	427
V-24	TLCAN. Remuneraciones de los trabajadores automotrices de producción. 1998.....	428
V-25	México. Evolución de la productividad. 1988-99.	429
V-26	México y EE.UU. Productividad en la industria automotriz. 1987-1999.....	430
V-27	México y EE.UU. Salarios en la industria manufacturera. 1985/2000.....	438
V-28	México. Valor Añadido Bruto de la industria automotriz en algunas entidades federativas. 1980-93.	454

Pag.

Cuadros Anexo III-2.

A-III-1	General Motors – Grupo consolidado. Balance.	A-4
A-III-2	General Motors – Sector industrial. Balance.....	A-5
A-III-3	General Motors – Sector financiero. Balance.....	A-6
A-III-4	General Motors – Grupo consolidado. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-7
A-III-5	General Motors – Sector industrial. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-8
A-III-6	General Motors – Sector financiero. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-9
A-III-7	Ford - Grupo consolidado. Balance.....	A-10
A-III-8	Ford – Sector industrial. Balance.	A-11
A-III-9	Ford – Sector financiero. Balance.	A-12
A-III-10	Ford – Grupo consolidado. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-13
A-III-11	Ford – Sector industrial. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-14
A-III-12	Ford – Sector financiero. Cuenta de pérdidas y ganancias.	A-15
A-III-13	DaimlerChrysler – Grupo consolidado. Balance.....	A-16
A-III-14	DaimlerChrysler – Sector industrial. Balance.	A-17
A-III-15	DaimlerChrysler – Sector financiero. Balance.	A-18
A-III-16	DaimlerChrysler – Grupo consolidado. Cuenta de pérdidas y ganancias....	A-19
A-III-17	DaimlerChrysler – Sector industrial. Cuenta pérdidas y ganancias.	A-20
A-III-18	DaimlerChrysler – Sector financiero. Cuenta pérdidas y ganancias.	A-21

Cuadros Anexo IV.

A-IV-1	EE.UU. Producto Interior Bruto y su distribución. 1980-2000	A-24
A-IV-2	EE.UU. Producto Interior Bruto real. 1980-2000.....	A-25
A-IV-3	EE.UU. Contribución al crecimiento del Producto Interior Bruto real. 1980-2000	A-26
A-IV-4	EE.UU. Balanza comercial y por cuenta corriente. 1986-2000.....	A-27
A-IV-5	EE.UU. Cuentas del sector público. 1985-2000.....	A-28
A-IV-6	EE.UU. Tasas de ahorro. 1980-2000.....	A-29
A-IV-7	EE.UU. Tipos de cambio yen/dólar. 1981-2000	A-30
A-IV-8	EE.UU., Japón y México. Tipos de interés. 1980-2000	A-31
A-IV-9	EE.UU. Productividad del trabajo. 1985-2000.....	A-32
A-IV-10	EE.UU. Empleo. 1985-2000	A-33
A-IV-11	México. Producto Interior Bruto real. 1980-2000	A-35
A-IV-12	México. Balanza comercial y por cuenta corriente. 1980-2000	A-36
A-IV-13	México. Distribución de las exportaciones. 1980-2000	A-37
A-IV-14	México. Distribución sectorial de las exportaciones.....	A-37
A-IV-15	México. Distribución de las importaciones. 1980-2000.....	A-38
A-IV-16	México. Comercio con EE.UU. y Canadá. 1990-2000	A-38
A-IV-17	México. Cuentas del sector público. 1985-2000	A-39
A-IV-18	México. Deuda externa. 1980-2000	A-40
A-IV-19	México. Ahorro e inversión. 1994-2000	A-40
A-IV-20	México. Tipos de cambio peso mexicano/dólar. 1982-2000.....	A-41
A-IV-21	México. Precios al consumo. 1981-2000	A-42
A-IV-22	México. Tasas de desempleo. 1982-2000.....	A-43
A-IV-23	México. Salarios reales. 1980/2000	A-44
A-IV-24	México. Inversión extranjera neta. 1980-2000.....	A-45

ÍNDICE de GRÁFICOS

Pag.

Gráficos Capítulo 1.- INTRODUCCIÓN.

I-1	Valor de las fusiones y adquisiciones de empresas transfronterizas. 1991-1999.....	69
I-2	Fusiones y adquisiciones transfronterizas (ventas). Distribución geográfica. 1999.	70

Gráficos Capítulo 2.- LA INVERSIÓN.

II-1	Distribución regional de las entradas de inversión extranjera directa. 1995-2000.....	117
II-2	América Latina. Entradas de IED. 1980-96.....	120
II-3	México. Inversión extranjera neta. 1980-2000.....	129
II-4	México. Fusiones y adquisiciones de empresas. 1995-99.	132
II-5	México. IED por sector. Promedio 1994-99.....	134
II-6	México. IED por sector. Primer semestre 2000.....	134

Gráficos Capítulo 3.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL.

III-1	Producción mundial de vehículos de motor. 1920/2000.....	143
III-2	Tres Grandes. Gastos en investigación y desarrollo. 1985-2000.....	144
III-3	EE.UU. Evolución del precio de los automóviles y de la renta personal disponible. 1988-97.	155
III-4	EE.UU. Edad media de los vehículos en carretera. 1970/2000.	155
III-5	EE.UU. Participación de la producción estadounidense de vehículos en el total mundial. 1950/2000.....	167
III-6	Tres Grandes. Volumen de endeudamiento. 1996-2000.....	183
III-7	Tres Grandes. Ventas. 1980-2000.	184
III-8	Toyota y Volkswagen. Ventas. 1989-2000.	185
III-9	Tres Grandes. Beneficio neto. 1980-2000.	186
III-10	Toyota y Volkswagen. Beneficio neto. 1989-2000.	187
III-11	Tres Grandes. Liquidez. 1996-2000.	188
III-12	Tres Grandes. Tesorería. 1996-2000.	188
III-13	Tres Grandes. Rentabilidad financiera. 1996-2000.	189
III-14	Tres Grandes. Rentabilidad sobre capitales pseudopermanentes o financiación a largo plazo. 1996-2000.	190
III-15	Tres Grandes, segmento industrial. Rentabilidad sobre financiación a largo plazo. 1996-2000.....	191
III-16	Tres Grandes. Endeudamiento. 1996-2000.	192
III-17	Tres Grandes. Apalancamiento financiero. 1996-2000.	193
III-18	Tres Grandes. Calidad del endeudamiento. 1996-2000.....	193
III-19	Tres Grandes. Rotación del activo. 1996-2000.	195
III-20	Tres Grandes. Rotación del activo fijo. 1996-2000.....	196
III-21	Tres Grandes. Rendimiento. 1996-2000.....	196
III-22	Tres Grandes. Rendimiento (bis). 1996-2000.....	197
III-23	Tres Grandes. Margen. 1980-2000.....	200
III-24	Toyota y Volkswagen. Margen. 1989-2000.....	200
III-25	Valor de las fusiones y adquisiciones de empresas transfronterizas en el sector automotriz. 1991-98.....	228

Pag.

Gráficos Capítulo 4.- EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

IV-1	EE.UU. Concentración estatal de la producción automotriz.....	248
IV-2	EE.UU. VAB del sector automotriz. 1980-99.	252
IV-3	EE.UU. Participación del VAB automotriz en el PIB. 1980-99.	252
IV-4	EE.UU. Producción de vehículos. 1978-2000.	253
IV-5	EE.UU. Participación de la producción de vehículos en el total mundial. 1980-2000.....	254
IV-6	EE.UU. Ventas de vehículos. 1978-2000.	259
IV-7	EE.UU. Ventas de automóviles por empresa. 1978-99.....	261
IV-8	EE.UU. Empresas japonesas y Tres Grandes. Cuotas del mercado de automóviles. 1978-99.	261
IV-9	EE.UU. Distribución de las ventas de vehículos según lugar de producción. 1978-2000.....	263
IV-10	EE.UU. Evolución del precio medio de los automóviles. 1988-99.	265
IV-11	EE.UU. Valor de las exportaciones del sector automotriz. 1990-2000.....	267
IV-12	EE.UU. Destino de las exportaciones automotrices. 1990-2000.	268
IV-13	EE.UU. Valor de las importaciones del sector automotriz. 1990-2000.	271
IV-14	EE.UU. Procedencia de las importaciones automotrices. 1990-2000.....	272
IV-15	EE.UU. Déficit comercial automotriz. 1990-2000.	274
IV-16	EE.UU. Déficit comercial automotriz con algunos países. 1990-2000.....	275
IV-17	EE.UU. Déficit del comercio internacional de vehículos con algunos países. 1990-2000.....	276
IV-18	EE.UU. Empleados en el sector automotriz. 1980-2000.	277
IV-19	EE.UU. Horas trabajadas y número de trabajadores en el sector automotriz. 1987-1999.....	278
IV-20	EE.UU. Promedio de horas semanales trabajadas. 1980-1998.	280
IV-21	EE.UU. Salario/hora promedio de los trabajadores de producción. 1980-2000.....	280
IV-22	EE.UU. Productividad del trabajo en el sector automotriz. 1987-1999.....	281
IV-23	EE.UU. Productividad del trabajo en el sector automotriz y en la industria manufacturera. 1987-1999.....	282
IV-24	EE.UU. Índice de capacidad instalada. 1986-2000.....	284
IV-25	EE.UU. Utilización de la capacidad. 1986-2000.	285
IV-26	México. Datos de la industria maquiladora. 1990-2000.	317
IV-27	México. Composición del Valor Añadido Bruto de la industria maquiladora. 1990-2000.....	318

Gráficos Capítulo 5.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

V-1	México. Datos de la maquila automotriz. 1990-2000.....	370
V-2	México. Peso del sector automotriz en el conjunto de la industria maquiladora. 1990-2000.	371
V-3	México. Composición del valor añadido bruto de la industria maquiladora automotriz. 1990-2000.....	371
V-4	México. VAB de la industria automotriz. 1988-2000.....	379
V-5	México. Participación del VAB automotriz en el PIB. 1988-1999.....	379
V-6	México. Reparto por subsectores del VAB automotriz. 1988-2000.	380

Gráficos Capítulo 5.- Cont.

V-7	México. Distribución por empresa del parque vehicular. 1999.....	383
V-8	México. Producción de vehículos para el mercado interno. 1985-2000.....	384
V-9	México. Distribución por subsegmentos de la producción para el mercado interno. 1990-2000.....	386
V-10	México. Producción de vehículos para el mercado interno por empresa. 1985-2000.....	387
V-11	México. Cuotas de producción de vehículos para el mercado interno por empresa.....	390
V-12	México. Reparto de la producción de automóviles para el mercado interno por categoría. 1985-2000.....	391
V-13	México. Cuotas de producción de automóviles subcompactos por empresa.....	392
V-14	México. Cuotas de producción de automóviles compactos por empresa.....	392
V-15	México. Ventas de automóviles. 1991-2000.....	393
V-16	México. Producción de vehículos para exportación. 1985-2000.....	395
V-17	México. Distribución por subsegmentos de los vehículos exportados. 1990-2000.....	397
V-18	México. Importancia de la producción para la exportación en la producción total. 1985-2000.....	398
V-19	México. Producción por empresas de vehículos para la exportación. 1985-2000.....	399
V-20	México. Exportaciones de vehículos según destino. 1985-1999.....	402
V-21	México. Producción total. 1980-2000.....	405
V-22	México. Producción total de vehículos por empresa. 1985-2000.....	407
V-23	México. Reparto de la producción total por empresa.....	409
V-24	México. Valor de las ventas en la industria automotriz. 1991-2000.....	412
V-25	México. Distribución subsectorial de las ventas en la industria automotriz. 1991-2000.....	413
V-26	México. Importancia relativa de las exportaciones automotrices. 1985-2000...	414
V-27	México. Valor de las exportaciones de la industria automotriz. 1985-2000.....	415
V-28	México. Distribución subsectorial del valor de las exportaciones automotrices. 1985-2000.....	416
V-29	México. Importancia relativa de las importaciones automotrices. 1987-2000.	417
V-30	México. Valor de las importaciones de la industria automotriz. 1987-2000.....	418
V-31	México. Distribución subsectorial del valor de las importaciones automotrices. 1987-2000.....	419
V-32	México. Saldo de la balanza comercial automotriz. 1988-2000.....	421
V-33	México. Inversión materializada en la industria automotriz. 1990-99.....	422
V-34	México. Distribución subsectorial de la inversión en el sector automotriz. 1990-99.....	422
V-35	México. IED materializada en la industria automotriz. 1994-99.....	423
V-36	México. Empleo en la industria automotriz. 1982-99.....	426
V-37	México. Distribución subsectorial del empleo automotriz. 1985-99.....	426

Gráficos Anexo IV.

A-IV-1	EE.UU. Inversión privada y su distribución. 1980-2001.	A-24
A-IV-2	EE.UU. PIB per capita. 1980-2000.	A-25
A-IV-3	EE.UU. Distribución del consumo privado per capita. 1980-2000.	A-26
A-IV-4	EE.UU. Balanza de bienes y servicios. 1982-2000.	A-27
A-IV-5	EE.UU. Cuentas del sector público. 1985-2000.	A-28
A-IV-7	EE.UU. Tipo de cambio yen/dólar. 1981-2000.	A-30
A-IV-8	EE.UU. y Japón. Tipos de interés a corto plazo. 1980-2000.	A-31
A-IV-9	EE.UU. Productividad del trabajo. 1985-2000.	A-32
A-IV-10	EE.UU. Precios al consumo. 1982-2000.	A-34
A-IV-11	EE.UU. Inversión extranjera directa recibida. 1991-2001.	A-34
A-IV-12	México. Balanza de bienes y servicios. 1980-2000.	A-36
A-IV-17	EE.UU. y México. Tipos de interés a corto plazo. 1980-2000.	A-39
A-IV-20	México. Tipo de cambio peso mexicano/dólar 1982-2000.	A-41
A-IV-21	México. Precios al consumo. 1981-2000.	A-42
A-IV-22	México. Tasas de desempleo. 1987-2000.	A-43
A-IV-23	México. Salarios reales. 1990-2000.	A-44

ÍNDICE de MAPAS

Mapas Capítulo 4.- EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

IV-1	EE.UU. Ubicación estatal de las plantas ensambladoras.	251
IV-2	Países integrantes del TLCAN.	330

Mapas Capítulo 5.- LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA.

V-1	México. Ubicación estatal de las plantas automotrices.	376
V-2	México. Corredor automotriz.	452

AGRADECIMIENTOS

Inicio la sección más importante de este trabajo, los agradecimientos, porque van dirigidos a las personas que me rodean, al mundo que me sustenta y a todos aquellos que me han proporcionado importantes aportaciones en la elaboración de esta Tesis Doctoral. Y no seré breve, en previsión de que no se presente otra oportunidad para hacerlo y me atormente la conciencia *sine die*.

En primer lugar, quiero agradecer la ayuda que me han prestado los Dres. José Manuel Agüera Sirgo y Alejandro Álvarez Béjar, directores de esta tesis.

José Manuel Agüera ha sido mi Profesor con mayúsculas, el mejor de la licenciatura, el que me abrió los ojos y me enseñó a mirar como debe hacerlo un economista. A él le debo haberme iniciado en el mundo de la docencia y la investigación y siempre ha respetado y apoyado mi trabajo concediéndome enormes dosis de independencia y responsabilidad. Sus siempre brillantes sugerencias me han descubierto puertas de caminos tan tortuosos como tentadores.

Sin Alejandro Álvarez esta investigación no existiría. Me ha orientado en los peores momentos de duda y vacilación, supo centrar mi trabajo cuando flotaba perdida en los mares de la generalidad y se ha mostrado siempre disponible para discutir cualquier aspecto de esta tesis. Gracias a él mi aterrizaje y estancia en México fueron suaves y perfectos. Le agradezco su paciencia y su confianza en mí, su amistad, y el haberse convertido, tanto en el plano personal como en el profesional, en una referencia por su calidad humana, su responsabilidad, compromiso y buen humor.

Agradezco al Departamento de Economía de la Universidad de León haber puesto a mi disposición los recursos necesarios para desarrollar este trabajo, así como haber apoyado mi formación tanto dentro como fuera de él. Agradezco su amistad a mis compañeros José Manuel D. Modino, Marta Vega, Jorge G. Arias, Cristina Hidalgo, Ángeles Marín, José Luis González, Pilar Rodríguez, Carlos Carbajo y, en especial, a Ana Pardo y a Eduardo Fernández, con los que he

compartido muchos aspectos de mi vida y del trabajo que aquí se presenta, y de los que he obtenido un apoyo constante y sin restricciones.

La Agencia Española de Cooperación Internacional me concedió una Beca Mutis para desarrollar parte de esta investigación en la Universidad Nacional Autónoma de México, por lo que le expreso mi reconocimiento. Asimismo, vaya mi recuerdo a los alumnos y profesores de la II Maestría en Desarrollo Económico Latinoamericano de la Universidad Internacional de Andalucía en La Rábida, que sirvió de plataforma para iniciarme en la realidad latinoamericana y de la que partieron las más importantes relaciones que me unen a ella.

Vaya también mi recuerdo agradecido a los miembros del Departamento de Posgrado de Economía de la UNAM y, en especial a su sección de Cómputo, que me proporcionaron, desinteresadamente, la infraestructura necesaria para trabajar lejos de casa.

Agradezco al Dr. Juárez Núñez, profesor de la Universidad de Puebla, sus interesantes enseñanzas y accesibilidad, y al Dr. Eduardo Gana, asesor de la CEPAL en Santiago de Chile, su constante presencia y protección a lo largo de este prolongado camino.

Afortunadamente, muchas de las personas citadas hasta el momento han trascendido mi entorno profesional y ya forman parte del personal, que no obstante se enriquece mucho más con quienes citaré a continuación y cuya existencia es indispensable para la mía y, por tanto, crucial para la resolución positiva de este proyecto.

Doy las gracias a mis padres, Roberto y Pilar, por su apoyo constante, incondicional, consentidor y respetuoso de mi libertad. Ellos me enseñaron a amar los libros y los viajes. Siempre han estado a mi lado, o tras de mi, para solucionar las dificultades que me han surgido de niña, de adolescente y de adulta, entregándose íntegramente, sin excepción, incluso más allá de sus posibilidades. Dada la deleznable imposibilidad que tengo para transmitirlo directa y

verbalmente, quiero que sepan que aunque tarde, me he dado cuenta de todo. Agradezco también todo el cariño y ayuda que siempre me han dado mis abuelos Joaquín y Maruja y mi tío Joaquín.

Vaya mi agradecimiento más sincero a Eduardo Zepeda por las largas charlas sobre un café, por la búsqueda científica del alma, otros temas terrenales y, sobre todo, por su corazón y su casa siempre abiertos, que se convirtieron en un sustento imprescindible durante mi estancia en México.

Doy las gracias a mis amigos Rafael, Dori y Jordi por los vinos y los talleres, donde desgranamos las realidades más mundanas y también las más espirituales; por ser capaces de sacarme de todos los pozos. Y a Marta por haberse convertido en mi hermana gracias a dieciocho años de amistad. Agradezco también a Jesús López, Estela, Yolanda, Aída y a todos los demás amigos mexicanos que hicieran mi estancia tan agradable y enriquecedora.

Le doy las gracias a mi hija Malena, que sin haberlo escogido ha sufrido esta tesis. Le agradezco su sonrisa y que me deje ver cómo descubre el mundo. Pero sobre todo, le agradezco que su llegada haya colocado este trabajo en el lugar que le corresponde.

Finalmente, le doy las gracias a mi compañero Roberto, por compartir la vida. Por quererme. Por soportar mis malos humores: los que tienen fundamento, los que no lo tienen, los que le atañen y los que no. Por soportar mis habituales insolencias. Por leer todas estas páginas y apoyarme con tenacidad y entusiasmo en cualquier proyecto que emprenda. Por ser el perfecto contrapeso y, sin duda, el mejor compañero de viaje.

Huelga decir que los errores y deficiencias que haya en este trabajo son responsabilidad única de la que suscribe, precisamente por el entorno de libertad que todos los citados me han concedido.

PREÁMBULO

En este trabajo de investigación pretendemos analizar los cambios experimentados por el sector automotriz mexicano desde la mitad de los años ochenta hasta el final de la década de los noventa. Tales cambios están determinados por una multiplicidad de factores, tanto genéricos, como particulares del sector y del país. La economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial y, sobre todo, desde la crisis de los años setenta, modifica sus reglas de funcionamiento (tipos de cambio flexibles, larga transición energética, saturación de la demanda...). Los países latinoamericanos, entre ellos México, sufren la crisis de la deuda en los ochenta y modifican radicalmente su modelo de desarrollo (de la Industrialización por Sustitución de Importaciones a la Industrialización por Orientación a las Exportaciones). Los avances tecnológicos permiten poner en contacto zonas distantes del planeta y realizar operaciones en tiempo real entre ellas; los intercambios financieros crecen desmesuradamente. El estatus hegemónico de Estados Unidos se ve amenazado por el desarrollo de otras economías, fundamentalmente asiáticas, que utilizan un paradigma productivo diferente al fordismo. El fenómeno de la globalización se expande y sus dos agentes principales, las empresas transnacionales y los gobiernos, modifican sus políticas para adaptarse a, o para definir a su mejor conveniencia, el nuevo contexto. Todas estas cuestiones afectan y definen la configuración del sector automovilístico mexicano de finales de siglo. Pretendemos estudiar de qué forma lo han hecho y cuál ha sido el resultado.

Los dos primeros capítulos del trabajo fijan un marco general, con consideraciones teóricas, en el que encuadrar el análisis sectorial y regional posterior. El capítulo introductorio se inicia con un breve examen de la globalización, que es, en términos generales, el nuevo entorno en el que se desenvuelven las actividades económicas. Aparecerán aquí las empresas transnacionales como agentes proactivos fundamentales de los cambios. En sus estrategias, la globalización se materializa redefiniendo el espacio de actividad integral en el que operan, y que no se restringe a los mercados en los que venden sus productos, sino que afecta a todo el proceso productivo. Continuando con este

planteamiento, el apartado dos está dedicado a la regionalización de la producción como concreción de la globalización. Tras una breve revisión de sus raíces teóricas se expone el enfoque de las cadenas mercantiles globales por ser un instrumento útil de análisis. Seguidamente, se adopta una orientación institucional y se abordan los acuerdos formales de integración y sus disposiciones habituales como mecanismos que favorecen los cambios estructurales vistos hasta el momento, para terminar el apartado con una reflexión sobre los impactos negativos que el proceso globalizador/regionalizador genera. El capítulo se cierra con una síntesis de otras estrategias utilizadas por las empresas para sobrevivir en las nuevas condiciones; estrategias que serán abordadas con más detenimiento en el análisis sectorial del capítulo tres. Específicamente, se hace referencia a los cambios tecnológicos, a la concentración de empresas y a los efectos que provocan las nuevas relaciones verticales de la producción adelgazada, con una reseña especial a la creación de aglomeraciones sinérgicas.

El principal medio del que disponen las empresas para realizar operaciones en otros países son las inversiones extranjeras, tema tratado en el capítulo dos. En el primer apartado del mismo se aborda la inversión desde una perspectiva amplia, se relaciona con el sector industrial de las economías y se exponen las diferentes opciones para financiarla. El apartado dos se centra en las teorías explicativas de la inversión extranjera directa (IED), que a efectos de este trabajo es la alternativa más interesante por ser el instrumento fundamental de las estrategias empresariales en su proceso de globalización. Continuamos dirigiendo el análisis hacia la IED en los países en desarrollo: ventajas e inconvenientes que para ellos supone, relaciones con la liberalización comercial y los cambios en las legislaciones nacionales y evolución de los flujos en los últimos años. En los dos apartados finales, el estudio se centra en las características y evolución de la IED en América Latina y, particularmente, en México.

Los capítulos tercero y cuarto podríamos considerarlos de transición, centrados, respectivamente, en el sector económico y en el entorno del país que nos ocupan. De esta forma, el capítulo tres estudia la situación de la industria automotriz en términos generales o mundiales. Primero se realiza una

caracterización genérica (definición, estructura del mercado, etc.), constatando que nos enfrentaremos a una industria fuertemente oligopolizada a escala mundial y en la que la evolución de los precios energéticos es crucial. En el segundo apartado se destacan cinco factores que definen la trayectoria del sector. Se advierte, al igual que en la mayoría de los mercados de bienes duraderos, una saturación de la demanda, que entre otras razones genera un exceso de capacidad instalada. Este exceso de capacidad, sin perspectivas de disminuir, obliga a la industria a modificar sus parámetros de funcionamiento y a concentrarse en estrategias diferentes al incremento del volumen de ventas para aumentar (o tan sólo obtener) beneficios. Por otra parte, la expansión de las operaciones de las firmas japonesas revoluciona el sector utilizando un nuevo sistema de producción, que acabará adoptándose en todas las empresas. En cuarto lugar, se constata la influencia que las preocupaciones ambientales tienen sobre el futuro de la industria y sobre su senda de innovación tecnológica. Y, finalmente, se analiza la frágil situación financiera de las Tres Grandes productoras automovilísticas a través de las cuentas recogidas en sus Informes Anuales. Hemos de advertir al lector de que a lo largo de este trabajo utilizaremos la tradicional denominación Tres Grandes para referirnos a Ford, General Motors y Chrysler/DaimlerChrysler aún a sabiendas de que ya no son las tres más grandes del sector a escala mundial ni las tres más grandes estadounidenses tras la adquisición de Chrysler por parte de Daimler Benz.

Estas condiciones suponen un reto importante para las empresas, que han reaccionado de la forma expuesta en el último apartado del capítulo tres. El movimiento general es una búsqueda sistemática de reducción de costes, lo que afecta a todos y cada uno de los rincones en los que la empresa desarrolla su actividad. Así, se aplica un nuevo modo de producción, adaptación del toyotismo, denominado esbelto o adelgazado. La producción adelgazada implica el establecimiento de nuevas relaciones industriales, que reorganizan de forma definitiva los entornos laborales y las condiciones de trabajo. También hemos incluido dentro del nuevo modo de producción otras dos de las grandes tendencias estratégicas, pues la filosofía que las sustenta es la misma. Por un lado, la racionalización empresarial, que se plasma en la concentración de departamentos

como los de I+D y, sobre todo, en la reducción del número de componentes y plataformas utilizado, haciendo a los vehículos cada vez más estandarizados en su estructura interna, pero sin perder la diversificación de la oferta final. Y por otro lado, el abandono de la integración vertical que caracterizaba a las grandes empresas del sector y su sustitución por la subcontratación de casi todas aquellas partes del proceso productivo susceptibles de serlo. Además de cambiar el modo de producción, la industria se reestructura con crecientes acuerdos y fusiones interempresariales, que contribuyen a aumentar el grado de oligopolización pero sirven como estrategia de supervivencia ante las amenazas que el exceso de capacidad deposita sobre las empresas más pequeñas. Finalmente, reflejamos cómo se plasma en el sector automotriz la globalización en forma de regionalización vista en el capítulo introductorio.

Si en el capítulo tres nos acercamos a la industria objeto de este trabajo, en el cuatro nos centramos en el país a estudiar y por eso está dedicado al contexto en el que se desarrolla el sector automotriz mexicano. El capítulo se inicia con un recuento de la evolución de la economía estadounidense y de su sector automotriz. Creemos oportuno realizar esta revisión porque la crisis que enfrentaron las empresas estadounidenses (y con ello la economía del país) a principios de los ochenta, les obligó a rediseñar sus estrategias para poder competir en el nuevo escenario, modificando el modelo de producción y la base geográfica de sus actividades, situación que actuó como catalizador de los cambios que se producen en la economía y en la industria mexicanas y que definen su evolución posterior. En el apartado tres hacemos un recorrido por la economía mexicana y sus diferentes modelos de desarrollo, cuyas reglas determinan el tipo de industrialización del país y las posibilidades de actuación de las empresas transnacionales. Continuamos el capítulo con una exposición de la industria maquiladora, porque la adopción, y sobre todo el crecimiento de esta estrategia de producción (ampliamente utilizada por las empresas automovilísticas), ha modificado también el tipo de industrialización mexicano y ha afectado de forma dramática a la modificación de las relaciones laborales del país. En los dos últimos apartados especificamos lo visto en el capítulo uno y estudiamos el proceso de integración formal de la región de América del Norte como

mecanismo para facilitar la regionalización de la producción de las empresas transnacionales. Evidentemente, se presta especial atención al TLCAN, en cuyas disposiciones sobre inversión y comercio se profundiza.

Finalmente, el capítulo cinco amalgama todas las tendencias y circunstancias expuestas con anterioridad y recoge el grueso del análisis de la industria automovilística en México. En primer lugar se hace un recorrido por la historia del sector en el país, de forma que podamos entender cómo se ha llegado a la situación actual; en este recorrido queda reflejada la forma en que la industria se ha ido configurando entre las políticas gubernamentales y las estrategias de las empresas transnacionales, especialmente de las estadounidenses. Posteriormente, se hace una referencia a las empresas maquiladoras automotrices. En el apartado tres se estudian los datos estadísticos del sector durante los últimos veinte años, donde quedan reflejados los efectos de las estrategias empresariales y el papel que México juega en la regionalización de la industria automotriz de América del Norte. Como resultado, el patrón de especialización del sector mexicano varía, cuestión expuesta en el apartado cuatro. A continuación, se analiza cómo la modificación del modelo de producción ha afectado a las relaciones industriales en México, pues esta reforma ha sido condición necesaria para la reestructuración del sector y la inclusión del país como productor fundamental en las estrategias de las transnacionales. En último lugar se concretiza el fenómeno de la regionalización, con menciones especiales a los cambios espaciales que genera en la distribución subregional de la producción y a los efectos que las reglas de origen y la apertura a la inversión extranjera produjeron en la estructura del sector automotriz. Como resultado, la industria automotriz mexicana queda integrada en la industria automotriz de América del Norte y pierde cualquier característica nacionalista.

Capítulo 1.-

INTRODUCCIÓN

1.1.- LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA.

A pesar de que sus raíces son anteriores¹, se suele considerar que el proceso al que nos referimos como globalización empieza a gestarse tras la Segunda Guerra Mundial. En esos momentos, las posibilidades de inversión en el proceso de acumulación de las grandes empresas nacionales estaban llegando a un punto de saturación y para continuar su expansión (hacia el exterior) con menores costes y/o menores riesgos era necesaria la eliminación de las barreras proteccionistas entre países. La firma del GATT en 1948 ejerció de catalítico no casual en la liberalización del comercio internacional, ya que fue diseñado para reducir la protección de los mercados de bienes nacionales e internacionales en la creencia de que este hecho incrementaría la eficiencia y por tanto, según las teorías clásicas del comercio internacional, el crecimiento económico y el bienestar de los ciudadanos. Paralelamente, el sistema financiero de Bretton Woods confería seguridad a las transacciones internacionales y favorecía la inversión extranjera americana, lo que generó un periodo de intensa actividad transfronteriza por el dinámico incremento de las exportaciones y de la inversión directa en el extranjero.

Desde mediados de los años setenta, el contexto en el que se expanden las empresas transnacionales se tornó cambiante y desembocó en un auténtico proceso de reestructuración productiva (dentro de la empresa, por sectores, geográficamente, tecnológicamente...) y de rearticulación de las finanzas, cuyos efectos han sacudido y reordenado la jerarquía de las líneas de producción, de las industrias y de los países, alterando radicalmente la geografía económica. El resultado de este proceso es lo que actualmente llamaríamos globalización.

Su florecimiento se puede captar mediante la evolución de tres indicadores: el intercambio de mercancías con el exterior (comercio), la inversión extranjera directa (IED) y los flujos internacionales de capital (inversión extranjera de portafolio o en cartera), variables que a su vez muestran una

¹ FERRER, A. (1996) inicia el estudio de su historia en el S. XVI.

creciente interdependencia. El comercio internacional se ha multiplicado por doce tras la Segunda Guerra Mundial, su importancia con respecto al PIB pasó del 9% en 1965 al 16% en 1980 y está previsto que crezca un 6% más en los próximos 10 años. No obstante, este dinamismo encierra características muy particulares:

1.- Polarización de los intercambios en torno a los países centrales de la tríada (Estados Unidos, Japón y Alemania), lo que favorece la formación de zonas de comercio muy densas alrededor de estos polos (América del Norte, Este de Asia y Europa Occidental), con una creciente marginación de los países excluidos de tal *regionalización*.

2.- Creciente imbricación del comercio exterior en la actividad económica doméstica, porque no sólo aumenta el número de productos y servicios comerciables, sino que se ahondan y se hacen más densas las interconexiones entre producción comerciable y no comerciable (esta a menudo requiere factores productivos comerciables y a menudo se vende al sector comerciable), lo cual profundiza el alcance de las fuerzas del mercado global en las economías nacionales.²

3.- Tendencia creciente al aumento del comercio mundial de productos de alto valor añadido (tanto finales como intermedios) y de servicios, en detrimento del tradicional comercio de productos primarios.

4.- Elevada concentración empresarial de los flujos, pues un tercio del comercio mundial se explica por la actividad entre transnacionales y otro tanto por el comercio interno entre las filiales y las casas matriz.

A efectos del estudio de la globalización este es el fenómeno comercial más trascendente, porque el comercio intraindustrial e intrafirma es el responsable de la pérdida de importancia relativa del intercambio de materias primas con respecto al de manufacturas y modifica las variables explicativas del comercio mundial, restando significado a las ventajas comparativas y concediéndoselo a la diferenciación del producto, las economías de escala y las decisiones internas de las empresas. Esto implica que el comercio no sólo ha aumentado como reacción directa a la reducción de las barreras arancelarias y de los costes de transporte, sino que estos costes decrecientes han permitido que los procesos de producción,

² HELD, D. et al. (1999:171).

en un tiempo concentrados en un país, sean parcelados y distribuidos por el mundo en lo que Gereffi denomina *cadena mercantiles globales*³, lo que genera un cambio en la estructura de la producción global, una nueva división internacional del trabajo y por ende, un aumento indirecto de las relaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo. De hecho, la evolución del comercio intrafirma sería un indicador mucho más adecuado del nivel de globalización que la evolución general de los intercambios comerciales, mas la escasez de datos disponibles hace prácticamente imposible su análisis. El sector del automóvil también es un buen ejemplo de estas tendencias, pues al menos el 40% de la producción se vende en el extranjero (bien a través de exportaciones o de filiales), el aprovisionamiento internacional supone entre un cuarto y un tercio de toda la producción de componentes y la mayoría de las transacciones son comercio intrafirma.

En cuando a la inversión extranjera directa, que será tratada con extensión en el siguiente capítulo de este trabajo, existen cuatro especificidades que la diferencian del intercambio de bienes y servicios:

1.- No se trata de una actividad puntual autoliquidativa, sino que presenta una dimensión intertemporal por los flujos de producción, de intercambios comerciales y de repatriación de beneficios que genera durante un espacio prolongado de tiempo.

2.- Implica transferencia de derechos patrimoniales y en muchos casos de tecnología.

3.- Se convierte en un medio para sortear los obstáculos comerciales y penetrar en los mercados internos de otros países.

4.- Supone un componente estratégico para las empresas con objetivos mucho más variados que los del comercio. De hecho, se convierte en el mecanismo fundamental de la estrategia de regionalización que defenderemos en este trabajo.

³ Véase apartado 1.2.1.1. de este capítulo.

Al igual que el comercio, estas inversiones, buscando incrementos de competitividad y mayor acceso a los mercados o a recursos de investigación y desarrollo, tienden a concentrarse en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. En esta tríada residen el 87% de las 100 mayores empresas transnacionales, en ella se localizan el 88% de sus activos extranjeros y en ella se centra la competencia. Las áreas periféricas y resto del mundo son apenas considerados en la disputa, a excepción de los mercados regionales como Canadá y México y de algunas economías semiperiféricas como Brasil, India, etc. Concéntricamente, sólo cuatro países (China, Corea, Hong Kong y México) aglutinan el 56% de las empresas transnacionales de países en desarrollo y representan dos terceras partes de sus activos extranjeros.

Por último, la integración financiera ha sido el elemento que más rápido ha avanzado en los últimos veinte años, explicada fundamentalmente por dos factores: la vertiginosa desreglamentación de los mercados financieros nacionales y las mutaciones tecnológicas que hacen posible la difusión instantánea y a bajo coste de la información. Esto ha permitido la interconexión de las plazas financieras en un megamercado de alcance planetario, de forma que la expansión de los flujos de capital ha sido aún más dramática que la del comercio de bienes y servicios, sextuplicándose sólo entre 1981 y 1985 y convirtiéndose, para muchos, en la verdadera característica de la globalización. La integración financiera es de tal magnitud que las condiciones financieras de una región impactan casi instantáneamente en todos los mercados nacionales del mundo y la intervención aislada de cualquier banco central ya es incapaz de regular los flujos de capital en su territorio y de gestionar las crisis de tipos de cambio o de tipos de interés que sufra. La creación de grandes fondos de inversión (que no responden a la casa matriz de ninguna empresa concreta) y que dedican sus ingentes recursos a la inversión extranjera, es otro fenómeno que ha contribuido a la expansión de esta. Así, en la actual coyuntura, el proceso de globalización se expresa de forma concentrada por la manera en que se articula y desarrolla el sistema financiero internacional. Esto genera que uno de los principales problemas del capitalismo actual sea la enorme desvinculación entre la acelerada expansión de los movimientos de capital y el lento crecimiento de la producción mundial.

El hecho crucial que ha posibilitado estos procesos es la revolución científica técnica. Los avances en la tecnología de los sistemas de información permiten realizar operaciones en tiempo real entre lugares distantes y han propiciado una fuerte caída de los costes de transporte y comunicación: entre 1920 y 1990 los costes de transporte marítimo disminuyeron en más de dos tercios, entre 1960 y 1990 los costes operativos de las compañías aéreas bajaron un 60%, y entre 1940 y 1990 los costes de las llamadas telefónicas internacionales disminuyeron un 98%. Por otro lado, los avances en la utilización de la informática permiten transferir de forma instantánea grandes cantidades de información y fondos entre las principales capitales financieras del mundo y, en el plano de la producción, adaptar los equipos en brevísimos espacios de tiempo a tareas diferentes: ya no es necesario realizar costosos ajustes físicos al instrumental cada vez que el producto se altera, sino que basta reprogramarlo, convirtiéndolo así en especializado y polivalente al mismo tiempo. En este sentido, ha sido fundamental la introducción de sistemas de control numérico y de diseño asistidos por ordenador, así como de robots que sustituyen a la mano de obra en tareas repetitivas disminuyendo el riesgo de interrupciones en el proceso productivo por presiones laborales. Las nuevas tecnologías de la información también permiten gestionar sistemas financieros, bancarios, de transporte, etc. a escala mundial y aumentar la centralización de ciertas actividades estratégicas. Estos ahorros, junto con la reducción generalizada de los aranceles (en 1947 el arancel medio sobre importaciones industriales era del 47%, mientras que en 1980 era del 6% y con la puesta en práctica de las resoluciones de la Ronda Uruguay del GATT debería bajar al 3%) y la resolución de conflictos bélicos (como el fin de la Guerra Fría) han disminuido las barreras al comercio y la inversión, facilitando el incremento de los flujos.

El proceso al que se viene denominando globalización no es único ni exclusivamente económico, sino que se presenta como un fenómeno social multifacético, porque se refiere al conjunto de la vida en sus expresiones económicas, culturales, políticas, sociales, históricas, antropológicas, etc. Y los hechos que se desean comprender en el término globalización son parte de

conflictos sociales que avanzan de muy diversas formas. Según se hable de aspectos tecnológicos, ambientales, culturales, institucionales, productivos, comerciales o financieros, serán diferentes sus causas, naturaleza, grado alcanzado, tendencias y efectos. En esta línea, Martínez Tablas agrupa las tendencias globalizantes en tres grandes tipos:⁴

- Globalización objetiva: recoge las características físico-biológicas del proceso, en lo referido a las transformaciones demográficas, la utilización de recursos no renovables, la capacidad de la biosfera para absorber los desechos, la reducción de la importancia de las distancias geográficas, etc.

- Globalización ideológica: se refiere a la unificación de las escalas de valores, de las referencias culturales y de los posicionamientos ideológicos.

- Globalización económica: constata el aumento de la interdependencia entre las economías nacionales, de la influencia de los organismos internacionales y de las estrategias de las empresas transnacionales. A pesar de los diferentes puntos de vista que veremos, se comparte la creencia de que la globalización es fundamentalmente un fenómeno económico y que, uniéndolo al punto anterior, hoy en día las necesidades del capital global imponen una disciplina económica neoliberal a todos los gobiernos, desapareciendo todo aquello que no sea neoclásico y convirtiendo a la política en la mera práctica de una *gestión económica consistente*.

No obstante lo dicho hasta el momento, el concepto de globalización se encuentra en nuestros días en plena discusión, por lo que aún no existe una definición consensuada del mismo. El primer frente del debate se sitúa en su propia naturaleza: se discute si es un fenómeno absolutamente nuevo o la extensión internacional del sistema capitalista tradicional. Según Petrella⁵, mientras que la internacionalización se refiere únicamente a la derrama de actividades económicas más allá de las fronteras nacionales, la globalización supone un grado de integración funcional entre estas actividades dispersas internacionalmente. Cuando las estrategias de industrialización en los países en

⁴ MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000:47).

⁵ PETRELLA, R. (1996:62 y ss).

desarrollo se basaban en la sustitución de importaciones, las empresas transnacionales actuaban en estos de forma verticalmente integrada a través de filiales (de las que poseían el 100% de la propiedad) que obtenían recursos naturales para la exportación o producían para la venta en los mercados nacionales. En un entorno globalizado, los intercambios entre los países *centrales* y los *periféricos* se vuelven mucho más complejos, moviéndose gran parte de la producción hacia las economías de nueva industrialización, pero no de forma aislada o segmentada, sino como parte de las estrategias globales de producción y distribución de las grandes empresas que participan de forma simultánea e integrada en varios países.⁶ Entonces, podríamos decir que la internacionalización es un paso previo o instrumento de la globalización.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) se encuentra entre quienes defienden la fase actual como claramente diferente a las anteriores porque “la economía mundial se está convirtiendo cada vez más en el marco indicado para la toma de decisiones económicas”, y subraya las siguientes diferencias cualitativas con respecto a periodos anteriores⁷:

- abarca una proporción más elevada del mundo y un mayor número de países independientes;
- interviene una nueva generación de avances en transportes y comunicaciones, en parte impulsados por el auge informático;
- la deslocalización productiva dentro de los grupos empresariales se convierte en una práctica viable y cada vez más extendida, de la mano del florecimiento de la IED;
- cambia la estructura del comercio exterior, ascendiendo el de carácter intraindustrial e intraempresarial; y
- las transferencias de tecnología y las externalidades de investigación y desarrollo impulsan nuevas articulaciones.

⁶ GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, R. (1994:96).

⁷ FMI (1997:51).

Del mismo modo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que en el Informe sobre el Desarrollo Humano 1997 define la globalización como la “expansión y profundización de los flujos internacionales de comercio, capitales e información en un único e integrado mercado global”, también considera que la situación actual es nueva porque:⁸

- funcionan nuevos mercados (de servicios, financieros), desregulados, vinculados mundialmente, con actividad ininterrumpida, donde las marcas son mundiales, y proliferan las fusiones y adquisiciones de empresas, etc.;

- actúan nuevos participantes: empresas multinacionales, la Organización Mundial de Comercio (OMC), redes de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), bloques regionales, grupos de coordinación como el G7, la Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económicos (OCDE), etc.;

- rigen nuevas reglas y normas: acuerdos multilaterales sobre comercio, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente, etc.; y

- se utilizan nuevos instrumentos: internet, teléfonos celulares, etc.

El segundo y nuclear frente de discusión se encuentra en la definición de las características de la globalización, crucial para poder decidir si efectivamente no encontramos viviendo el proceso y, en tal caso, desde cuándo existe. Para Hirst y Thompson⁹ la globalización, en un sentido radical, debería significar el desarrollo de una estructura económica completamente nueva y no un conjunto coyuntural de cambios hacia una mayor internacionalización. Para que la economía fuera realmente global (por oposición a internacionalizada), los procesos y transacciones deberían subsumir a las naciones en el sistema y las relaciones económicas habrían de independizarse de su carácter nacional y descontextualizarse socialmente. La primera consecuencia de tal sistema sería la aparición de serios obstáculos para su gobierno, porque los mercados globales socialmente descontextualizados son difíciles de regular. Las compañías multinacionales se convertirían en transnacionales sin una identificación nacional específica, gestionadas internacionalmente y dispuestas a localizarse y

⁸ PNUD (1999:30).

⁹ HIRST, P. y THOMPSON, G. (1996:10 y ss).

relocalizarse en cualquier lugar del mundo en función de los beneficios esperados. Por su parte, la fuerza de trabajo perdería su influencia política y su poder de negociación.

Evidentemente el sistema actual no cumple estos requisitos *radicales* para ser denominado global por Hirst y Thompson, y no los cumplirá en el futuro cercano porque socialmente es imposible desligar a las personas de un contexto geográfico delimitado y, necesariamente, la fuerza de trabajo, los gerentes de las transnacionales y los responsables de los organismos reguladores son personas. Hasta el momento, las empresas operan transnacionalmente, pero tienen una base claramente nacional en cuanto a activos, empleados, etc. y la movilidad de la inversión y el empleo es escasa y está muy concentrada. Si acaso, estamos ante un proceso de ampliación del espacio geográfico al que los agentes económicos se sienten ligados, especialmente cuando los estados nación son pequeños. Esto es, un trabajador francés puede estar en proceso de sentirse europeo, pero no global.

En esta línea de negar que el actual sistema sea nuevo, la *escéptica* según terminología de Held¹⁰, numerosos autores arguyen que los mercados internos absorben más del 80% de la producción mundial, que 9 de cada 10 trabajadores están ocupados en abastecer los mercados nacionales, que el 95% de la inversión se financia con ahorro interno y que hubo otros momentos en la historia donde la integración económica internacional era mayor que la actual, cual es el periodo previo a la Primera Guerra Mundial (1874-1914). Otros argumentos contra la desaparición de la *cuestión nacional* apuntan que el 90% de las oficinas centrales de las empresas transnacionales está en países desarrollados, que entre el 65% y el 70% de su valor añadido se genera en el país de origen, que su comportamiento en el proceso de internacionalización viene definido por el tipo de gestión y orientación desarrollada en el país sede y que los avances científico-tecnológicos domésticos constituyen el sustento del cambio técnico. En este sentido, sólo habría evidencia de una mayor internacionalización, pero siempre con economías

¹⁰ HELD, D. et al. (1999).

nacionales predominando. Siguiendo a D. Rodrik¹¹, precisamente esto se debe a las diferencias políticas y legales que continúan marcando las fronteras nacionales y que actúan de la misma forma que los costes de transporte o los aranceles.

En el extremo opuesto de la discusión se encuentran los *hiperglobalizantes*, capitaneados por Ohmae¹², que define como global a la economía actual porque están conectados, al menos potencialmente, todos los consumidores y todos los productores del mundo y las limitaciones nacionales (burocráticas, políticas, etc.) sólo sirven para introducir distorsiones en el proceso racional de asignación de recursos. En esta contexto, donde los estados nación tradicionales se desnaturalizan y se convierten en unidades de negocio imposible, las corporaciones empresariales con base en Estados Unidos, Europa y Japón, son los actores principales de un único mercado global y el principio de la competencia global se convierte en el ancla del progreso humano.

Pero, de nuevo, la realidad está muy lejos de asemejarse a lo descrito por Ohmae debido a la condición oligopolística de los mercados y a su lejanía de una competencia perfecta real; la realidad es un juego competitivo descarnado, con estrategias empresariales para preservar poder de mercado a expensas de los competidores.¹³ Argumento este muy en la línea de Martínez González-Tablas¹⁴, quien delimita que “lo que se globaliza es el capitalismo y no la bondadosa, eficiente y aséptica economía de mercado”, pues el capitalismo siempre ha tendido a intensificar y a extender sus relaciones, porque es inherente a su naturaleza.

Aún dentro del campo de los flujos financieros, existen argumentos que desmienten el proceso de globalización: ni la rentabilidad del dinero ni el precio de los productos financieros muestran una perfecta uniformidad dentro de la economía mundial, la paridad de la tasa de interés real está lejos de ser establecida

¹¹ RODRIK, D. (1999:5).

¹² OHMAE, K. (1995).

¹³ HIRST, P. y THOMPSON, G. (1996:88 y ss).

¹⁴ MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000:82).

y de los dos grandes componentes que definirían la movilidad del capital, el volumen de transacciones ha tenido un espectacular crecimiento, absoluto y relativo, pero en cambio, la diversificación en el stock de activos financieros sigue altamente sesgada hacia los productos domésticos, con lo que, en conjunto, seguimos alejados de un mercado financiero mundial perfectamente integrado.¹⁵

Como se puede apreciar, hemos hablado de bienes y de capital, quedando marginada la fuerza de trabajo, a la que no se han aplicado (sobre todo a la no cualificada) las medidas liberalizadoras en el mismo grado. El producto puede ser mundial (se diseña, se financia, se monta y se distribuye en n países), pero el trabajo sigue siendo fundamentalmente nacional, lo que convierte al proceso globalizador en poco homogéneo dentro del panorama económico general. Existe un doble lenguaje en cuanto a la fuerza de trabajo: por un lado se insta a conseguir la liberalización a ultranza para contratar y despedir trabajadores pero, por otra, se frena y reglamenta estrictamente la emigración de trabajadores de la *periferia* del sistema al *centro*.¹⁶

Held arroja mucha luz a la discusión sobre globalización al alertar sobre el peligro de confundir el término con los de interdependencia, integración, universalismo y convergencia. “El concepto de interdependencia asume relaciones de poder simétricas entre los actores políticos o sociales, el de globalización deja abierta la posibilidad de jerarquías y desigualdad, es un proceso de estratificación global. La integración tiene un significado mucho más específico porque se refiere a procesos de unificación política y económica, que generan sentimiento de comunidad, de riqueza común y de instituciones de gobierno compartidas. La identificación de global con universal es también errónea porque la interconexión global no alcanza a todas las personas y comunidades en la misma forma e intensidad y tampoco ha de ser identificada con convergencia porque no presume ni homogeneidad ni armonía. Al contrario, la creciente interconexión puede ser

¹⁵ MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000:131).

¹⁶ VIDAL VILLA, J.M. (1998:100).

una fuente de intenso conflicto (más que de cooperación) y un producto de temores comunes.”¹⁷

Sin discutir lo apropiado de la utilización del término, autores como Robert Boyer¹⁸ clasifican en cuatro grupos las definiciones de globalización:

1.- Siguiendo el artículo de Theodore Lewitt “The Globalization of Markets” (1983) aparecido en la Harvard Business Review, la globalización toca sólo los intercambios internacionales y más específicamente la gestión de las empresas transnacionales sobre una base mundial y la capacidad de estas para implantarse y vender sus productos estandarizados en cualquier parte del mundo.¹⁹

2.- El segundo grupo de análisis entiende la globalización como la aplicación de una estrategia y de una forma de gestión empresarial totalmente integradas a escala mundial. Se trata de la adquisición de una visión global que conduce a la empresa de la exportación a una integración mundial de sus actividades y a un control absoluto de toda la cadena creativa: investigación y desarrollo, ingeniería, producción, marketing, financiación y servicios.

3.- Una tercera definición englobaría aquellas teorías que sacan la globalización del marco de la gestión de las empresas transnacionales para situarla en el marco del funcionamiento del sistema económico internacional en una perspectiva más bien macroeconómica. En estas condiciones, sería el proceso mediante el cual las empresas más internacionalizadas intentan redefinir en su beneficio las reglas previamente impuestas por los estados-nación.

4.- El cuarto enfoque insiste en los problemas que plantea la coexistencia de una economía cada vez más mundializada (dirigida fundamentalmente por las transnacionales) con la gestión de los países administrados sobre una base nacional.

Todas estas definiciones no son necesariamente excluyentes entre sí, sino que pueden ser amalgamadas para caracterizar el fenómeno globalizador como

¹⁷ HELD, D. et al. (1999:28).

¹⁸ BOYER, R. (1997): “Les mots et les réalités” pag. 15, recogido en GUILLÉN ROMO, H. (2000:125).

¹⁹ Las definiciones más básicas y populares de la globalización se suelen reducir a esta estandarización de un producto que se vende de igual forma en todo el mundo.

una situación en que determinadas empresas diseñan su estrategia desde un punto de vista global, es decir, creando cadenas de valor a escala mundial y tomando el mundo como su posible base de operaciones, lo que genera una expansión y profundización de todos los intercambios (comerciales, financieros, de ingeniería, de información...) de ámbito internacional y un intento de redefinir a su favor las reglas del sistema económico internacional, que hasta el momento han estado en manos de los cada vez más debilitados estados-nación.

En este trabajo defendemos que en la actualidad existe un proceso globalizante con manifestaciones desiguales que llegan a ser puntualmente potentes en ámbitos concretos y también se detectan interdependencias aparentemente incuestionables. El contexto actual se caracteriza por una presencia acrecentada del resto del mundo (o de una parte del resto del mundo) en cada uno de los espacios de competencia (nacionales y sectoriales) y por una pérdida de espacios de definición en aquellos ámbitos que antes eran nacionales (por ejemplo, la moneda o los salarios), de forma que aumenta la participación de los indicadores de las relaciones económicas internacionales (comercio, créditos, IED...) en los procesos de acumulación nacionales. Los flujos económicos, culturales, comerciales, militares, etc. de hoy en día no tienen precedente y casi todos los países del mundo son parte funcional de un sistema más grande en algún aspecto, pero esto no significa una convergencia global o la llegada de una única sociedad mundial. Admitimos que el campo de referencia en la actuación del sistema capitalista sale de los estados nacionales y se está ampliando, pero aún no ha alcanzado el estadio de global. Como postula Petrella²⁰, la globalización es un proceso truncado y sería más correcto hablar de *triadización* ya que el proceso de integración tecnológica, económica y sociocultural entre las tres regiones más desarrolladas del mundo (Japón y el Sudeste Asiático, Europa Occidental y Norteamérica) es más intenso y significativo que entre estas tres regiones y los países menos desarrollados o que entre estos entre sí. En este trabajo defendemos que el proceso de globalización está asociado a la desterritorialización y a la reterritorialización del espacio socioeconómico y político en torno a regiones,

²⁰ PETRELLA, R. (1996:77).

siendo la región una aglomeración sinérgica geográfica o funcional de estados o sociedades. Tales *clusters* son identificados por compartir ciertas características (culturales, religiosas, ideológicas, económicas, etc.) y tener un elevado nivel de interacción en comparación con el resto del mundo y cuando se formalizan o politizan, disfrutan de una cooperación institucionalizada a través de estructuras multilaterales. Por eso hablamos de regionalización, como una suerte de etapa intermedia (aunque para Held la regionalización podría incluso considerarse una tendencia contraria a la globalización).

Lo que es indudable es que el actual sistema está generando importantes modificaciones en la división internacional del trabajo y, por tanto, en el papel que juegan los agentes económicos. La ampliación de los mercados y la explosión de nuevos productos y tecnologías ha forzado a los países a especializarse en diferentes ramas de la industria e incluso en diferentes etapas de la producción dentro de una misma industria en función de las estrategias de las transnacionales en ellos instaladas, lo que ha hecho surgir un sistema industrial global en el que la capacidad de producción está desperdigada entre un número sin precedentes de países industrializados y en desarrollo. Los países emergentes se han visto obligados a abrir sus economías al capital y la tecnología internacionales y han procurado crear entornos empresariales propicios para atraer a las empresas transnacionales, al tiempo que buscan caminos alternativos para mantener el necesario control soberano de las fronteras económicas para proporcionar prosperidad y mejorar los niveles de vida de sus ciudadanos dada la menor importancia de la localización de los recursos físicos para la competitividad.

Los *hiperglobalizantes* defienden que la globalización económica como proceso de estructuración y estratificación está generando nuevos patrones de inclusión y exclusión y, por tanto, un nuevo modelo de ganadores y perdedores en la economía global. La vieja división Norte-Sur o Centro-Periferia está quedando obsoleta y aparece una nueva división internacional del trabajo con una arquitectura más compleja de poder económico. Esa jerarquía Norte-Sur geográfica se está convirtiendo más que nunca en una cuestión de clase social. La estructura social, más que la tradicional pirámide con una base grande y una

pequeña punta, ahora está compuesta de tres círculos concéntricos que atraviesan las fronteras nacionales, representando a las élites, a los contentos y a los marginados.²¹

Según esta visión, el fenómeno globalizador no es espontáneo, sino que surge y crece por los intereses de un sujeto determinado: las empresas más grandes e internacionalizadas, las empresas transnacionales. Son estas corporaciones, que dominan la tecnología y los principales mercados de consumo y acceden al capital a escala mundial, quienes determinan y modelan la cultura global y quienes deciden qué países y qué regiones recibirán los flujos de inversión para la instalación de nuevas plantas, arbitrando los niveles de producción y comercio de estas áreas, lo que a su vez determina la creación de puestos de trabajo y, en términos generales, el nivel de bienestar. En cierto sentido, la globalización es una estrategia preparada para la articulación y expansión mundial del sistema corporativo, que funciona como una estructura supranacional de poder con sus reglas propias y que choca irremediabilmente con las estructuras establecidas de las naciones.

Las Empresas Transnacionales.

El proceso de globalización consagra así a la empresa transnacional como una de las instituciones más influyentes en la estructura económica dentro de los países y entre ellos. Desde un punto de vista teórico es difícil encontrar una visión conceptual que abarque, en su totalidad, al fenómeno de internacionalización-empresa multinacional; esta dificultad se encuentra en la misma riqueza de contextos nacionales (estructura y estilos productivos) y temporales (formas de competencia) de los cuales emerge y sobre los que influye. Si consideramos que una característica, si no la más importante de las empresas transnacionales, es que mantienen la propiedad y el control de actividades productivas en emplazamientos geográficos de diversos países, remitimos al lector al capítulo dos de este trabajo,

²¹ HELD, D. et al. (1999:8) y VIDAL VILLA, J.M. (1998:104).

donde se repasarán las teorías sobre localización de actividades productivas en el extranjero.

Para algunos autores, todos los cambios estructurales que se están produciendo en el funcionamiento del sistema capitalista actual parten de la actuación de las empresas transnacionales. Vidal Villa los resume en los siete puntos siguientes:²²

1.- La propiedad internacional de las empresas se generaliza, de tal manera que los medios de producción nacionales dejan de pertenecer exclusivamente a capitalistas de su mismo origen para fundirse en un solo capital, en el cual la procedencia nacional de sus propietarios pierde sentido.

2.- La rentabilización del capital se produce de forma extranacional. El cálculo económico de las empresas transnacionales no se limita al marco de un sólo estado: su campo de actuación es el conjunto del mundo capitalista.

3.- Se produce una valorización mundial del capital. La competitividad o no de una empresa ya no depende únicamente de las condiciones de producción en el país en el cual desarrolla su actividad, sino que se establece en comparación con otras empresas de ámbito mundial.

4.- Los precios de producción y los precios de mercado ya no se regulan únicamente en función de las condiciones nacionales que enmarcan los procesos productivos, sino con referencia a las condiciones mundiales de dicha producción.

5.- En la dirección de las empresas la toma de decisiones se efectúa sobre un ámbito mundial, no nacional. El objetivo es maximizar los beneficios de la corporación y, por tanto, las decisiones de producción, de utilización de una u otra tecnología, de uno u otro proceso productivo, incluso de reparto de beneficios, se fundamentan en las necesidades y en los resultados a escala mundial y no en un sólo estado.

6.- Por consiguiente, las empresas multinacionales adoptan decisiones de localización óptima mundial, no nacional. La estrategia de localización óptima de plantas productivas prescinde del carácter nacional del origen del capital y se despliega sobre todo el mundo y depende exclusivamente de los intereses globales

²² VIDAL VILLA, J.M. (1998:93).

de la empresa multinacional eludiendo los intereses nacionales de los países donde se abren o se cierran sus instalaciones productivas.

7.- Dado el importante peso específico de las empresas multinacionales en la actividad económica nacional, surge a la luz el papel subordinado y frágil de los estados ante las decisiones de las empresas multinacionales que actúan en su territorio. De las decisiones que adopten estas depende la situación económica y la evolución futura de la economía nacional.

En términos microeconómicos, la característica fundamental de estas empresas es su modelo de gestión interna, que hubo de ser modificado para permitir el crecimiento sin perder el control de las actividades (cada vez más numerosas) por ellas desempeñadas. En este sentido, A.D. Chandler Jr. investigó la importancia de la gestión profesionalizada y jerarquizada como responsable de la modificación de las reglas de la competencia a favor de la eficiencia funcional y estratégica en detrimento de considerar únicamente los costes de producción. A partir de sus primeros trabajos, Williamson analizó y formalizó estos cambios organizacionales.²³ Hasta principios de los años veinte, las empresas se estructuraban siguiendo líneas funcionales (empresas de forma unitaria); es decir, subdividían sus actividades en departamentos, cada uno de los cuales se encargaba de una función particular (ventas, finanzas, fabricación, etc.). Los responsables de cada departamento dependían de un coordinador jefe entre cuyas funciones estaba la continua reconciliación de los objetivos particulares, y no siempre coincidentes, de tales departamentos. Este tipo de organización alcanza economías de especialización y de escala, pero cuando las empresas crecen genera problemas por la pérdida de control por parte de los gerentes, incapaces de controlar todas las áreas de la empresa y de presentar una planificación estratégica. Además, si el crecimiento supone diversificación de la oferta, cada departamento puede acabar encargándose de actividades demasiado heterogéneas y se complica la búsqueda de criterios para evaluar resultados. DuPont y General Motors idearon una estructura multidivisional: una nueva organización que implica la sustitución de las divisiones funcionales por divisiones de operación cuasiautónomas

²³ WILLIAMSON, O.E. (1975) Cap. VIII.

(organizadas a lo largo de líneas de producto, marca, geografía...) como base principal para dividir el trabajo y asignar responsabilidades. Cada una de estas áreas, como si fueran empresas especializadas de menor escala, está dividida en líneas funcionales y se la considera un centro generador de costes y de beneficios. Una de las ventajas más importantes de esta estructura es que asigna la responsabilidad de las decisiones operativas a las unidades cuasiautónomas, dejando que la *oficina general* se concentre en las decisiones estratégicas de planificación, evaluación y control teniendo en cuenta los resultados obtenidos por cada división, y asignando los recursos en consonancia. Esta nueva forma de organización, que conjuga tamaño, planificación y control, permite la existencia, crecimiento y permanencia de las empresas transnacionales.

El papel de los Estados.

Otras instituciones, como los gobiernos nacionales y los sindicatos, no se han adaptado tan rápido al nuevo entorno. Precisamente uno de los debates más apasionantes y probablemente el más importante en torno al proceso de globalización versa sobre la reconfiguración del poder de los estados-nación (que surgieron y se consolidaron como agentes de la defensa de los intereses capitalistas nacionales) frente a las grandes empresas. Es esta una de las cuestiones políticas y socioeconómicas más interesantes de la actualidad.

Existe un consenso generalizado sobre el declive de los estados nación. Sin embargo, los gobiernos no son simplemente las víctimas pasivas, sino los elementos activos de la actividad transfronteriza, porque como hemos dicho, la globalización no es un hecho natural resultado del progreso técnico y económico irreversible, sino que se apoya en estructuras de intervención autoritaria que actúan a escala mundial y que responden a poderosos intereses económicos y financieros. La competencia a escala mundial no actúa únicamente como competencia interempresarial sino que continúa sesgada por la actuación de los estados y la decisión de abrir las economías en el terreno comercial y financiero es tomada por estos, aunque reconociendo que se haga bajo la presión de organismos internacionales y de intereses independientes.

De la misma forma, en contra de la retórica generalizada, que clama por *menos estado y más mercado*, las empresas exigen importantes acciones gubernamentales para facilitar sus actividades y asegurar el acceso de sus productos a los mercados. En este sentido, el sector privado solicita cuatro tipos de apoyo a los gobiernos:²⁴

1.- Cubrir el coste de las infraestructuras básicas (incluida la financiación de la investigación básica y de alto riesgo, de universidades y de centros de formación).

2.- Proporcionar incentivos fiscales a las inversiones en investigación, innovación y desarrollo.

3.- Garantizar que las empresas *nacionales* dispongan de un mercado doméstico suficientemente estable y condiciones privilegiadas de acceso a contratos públicos (políticas industriales).

4.- Apoyar y asistir a las empresas locales en sus actividades y en su lucha por sobrevivir en los mercados internacionales utilizando, si cabe, su poder de negociación frente a los gobiernos de otros países para que modelen las políticas económicas en su favor.

Incluso en determinados campos como las migraciones o la ecología los estados son más activos que nunca. Por ejemplo, para evitar la libre movilidad de la fuerza de trabajo, que significaría un inmenso movimiento de personas sur-norte, los estados del *centro* frenan y persiguen legalmente la emigración, lo cual representa una clara distorsión al principio de libre movilidad de los factores. Esto implica un aumento de la desigualdad internacional de salarios y, por consiguiente, el mantenimiento en el sistema de las condiciones que permiten el intercambio desigual.²⁵

Análogamente, en cuanto al comercio, a medida que las barreras externas y formales han ido disminuyendo, ha aumentado el interés por las diferencias

²⁴ PETRELLA, R. (1996:75).

²⁵ VIDAL VILLA, J.M. (1998:100).

entre las normativas nacionales que regulan la competencia interna, pues pueden conceder ventajas comparativas a las empresas de determinados países frente a las de otros y convertirse así en barreras al comercio. Por eso las presiones a la armonización de las regulaciones nacionales a medida que aumenta la internacionalización de la producción. La visión neoliberal exige que esta armonización de los mercados se consiga mediante la ausencia total de regulación, pero sin embargo, la complejidad del comercio moderno exige un detallado conjunto de leyes comunes para que las relaciones del mercado global funcionen (como ocurre en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

Indudable es que la actuación de los estados y sus consecuencias están cambiando, porque la actuación de las empresas transnacionales ha modificado los costes y beneficios de las alternativas e instrumentos políticos, las relaciones tradicionales entre políticas de demanda, capacidad y empleo y el balance entre opciones de políticas globales, regionales y nacionales.²⁶ Por ejemplo, las políticas de demanda pueden tener menos impacto en el desempleo si el crecimiento de los ingresos se utiliza para financiar inversiones exteriores y no domésticas, los bajos tipos de interés de un país pueden ser utilizados para financiar inversiones en otro (lo que claramente compromete las políticas monetarias nacionales) y las estrategias macroeconómicas expansionistas son castigadas en los mercados financieros con primas de riesgo en los tipos de interés si se aprecian amenazas de tensiones inflacionistas.

Pero como decimos, la intervención de los gobiernos nacionales continúa siendo clave, aunque la forma y modalidad de su activismo haya cambiado y esté constreñida o dirigida por fuerza nuevas. Las fuertes presiones que el gran capital global ejerce actualmente sobre los estados, son similares a las que otrora ejercía el capital nacional en los tradicionales estados burgueses. Estas presiones no son más que el reflejo de la ampliación del espacio en que se desarrolla la actividad

²⁶ HELD, D. et al. (1999:440).

económica. Según Held²⁷, “los estados están atrapados en un conjunto de dominios políticos diversos y complejos que se sobreponen en el denominado *gobierno de varias capas*. La soberanía y autonomía nacional están inmersas en un marco de gobierno más amplio, dentro del cual son sólo un conjunto más de principios entre otros que justifican el ejercicio de la autoridad política”.

Ni siquiera podemos decir que en todos los casos la globalización suponga un novedoso alejamiento de los lugares donde se ejerce el poder con respecto a los individuos que experimentan sus consecuencias, porque la *periferia* siempre ha dependido de la actuación del *centro*. En las discusiones sobre el papel de los estados probablemente haya un sesgo hacia el análisis de los cambios en el poder del que disponían los del centro, porque la capacidad de actuación de los de la periferia tradicionalmente se ha visto constreñida por aquellos, desde la época imperialista hasta la dependencia vía capitales extranjeros o préstamos de organismos internacionales. En este caso, la novedad actual sería que estados tradicionalmente poderosos y, por tanto, autónomos, están viendo atacada esta posición de la misma forma que ellos mismos han hecho con gobiernos débiles de estados menos desarrollados.

Es decir, la globalización no supone la desaparición del estado como tal, sino que modela su actuación. El impacto de la globalización no es sobre la soberanía, sino sobre la autonomía. No cuestiona la capacidad o el derecho a gobernar, pero dificulta la puesta en práctica de determinadas políticas y probablemente redefine los beneficiarios últimos de tal actuación en ciertas economías: antes todos los ciudadanos de los estados del bienestar, ahora las empresas transnacionales y algunos ciudadanos (las élites). En palabras de J.K. Galbraith: “Se trata de un concepto inventado por los estadounidenses para impregnar de respetabilidad su entrada en otros países y facilitar los movimientos internacionales de capital que siempre causan muchos problemas”.²⁸ Es decir, la

²⁷ HELD, D. et al. (1999:444).

²⁸ Recogido en GUILLEN ROMO, H. (2000:123).

globalización a menudo refleja la conveniencia política de poner en marcha estrategias económicas ortodoxas neoliberales impopulares.²⁹

1.2.- LA ESTRATEGIA DE REGIONALIZACIÓN.

1.2.1.- Consideraciones iniciales.

Las teorías sobre regionalización o integración económica parten de las teorías sobre comercio internacional, centradas en los efectos que produce el libre comercio sobre la economía mundial. Casi todas ellas dejan a un lado las implicaciones de este fenómeno en los campos social y político y los aspectos microeconómicos, es decir, las razones empresariales subyacentes al mismo. A pesar de haber experimentado una evolución importante, aún no existe una única teoría que explique todo el proceso, pero no obstante, hacemos aquí un brevísimo resumen de tal evolución.

Las teorías clásicas parten de los trabajos de Adam Smith y David Ricardo. Se basan en las ventajas absolutas y comparativas entre dos países y dos bienes y su objetivo fundamental es explicar los beneficios que el comercio reportará a las naciones implicadas. En los años treinta se desarrolla una teoría neoclásica (Heckscher-Ohlin-Samuelson) explicativa de cómo se adquiere la ventaja comparativa, que añade a los modelos anteriores los factores trabajo y capital, y hace depender la especialización nacional de la mejor dotación de recursos en uno u otro factor. Según estas teorías los países deberían intercambiar bienes de industrias diferentes en su intensidad factorial, cuestión puesta en evidencia por Balassa (1975) al constatar que el comercio estaba creciendo principalmente entre países similares y con productos de la misma industria (comercio intraindustrial). En los años sesenta J. Viner desarrolla la primera teoría específica sobre integración (Teoría sobre Uniones Aduaneras), donde se introducen los conceptos fundamentales de desviación y creación de comercio: el comercio *creado* por la

²⁹ HELD, D. et al. (1999:6).

eliminación de barreras artificiales entre dos países aumenta la eficiencia y el bienestar del conjunto de la economía, pero el comercio *desviado* como consecuencia del cambio en la dirección de las barreras (arancel externo común) perjudica la eficiencia general por la discriminación de los productores más competitivos pero externos a la unión aduanera.

Dentro de las nuevas teorías sobre comercio internacional, para Krugman (1981) las diferencias entre comercio internacional y comercio interregional (refiriéndose al realizado en el interior de un país), son cuantitativas y no cualitativas, siendo la variable diferenciadora entre ambos la facilidad para la movilidad de los factores de producción. Desde esta perspectiva, los procesos de integración regional pretenden anular tal distinción. Más tarde, Porter (1990) traslada la discusión de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas e identifica cuatro determinantes principales de la competitividad internacional: la dotación de recursos, el tamaño y composición del mercado doméstico, la existencia de servicios de apoyo y la competencia interna, a los que podemos añadir la tasa de innovación.

La teoría clásica/neoclásica del comercio internacional supone competencia perfecta, costes de producción constantes, nulos costes de transporte, se centra en los efectos estáticos del comercio y hace *excesivo hincapié* en el comercio como factor de bienestar. La nueva teoría sobre el comercio internacional se enfoca hacia los efectos dinámicos, prioriza la importancia de las economías de escala y supone mercados imperfectos. No obstante, y como reconoce el propio Krugman, ninguna de las teorías anteriores explica las tendencias actuales del comercio internacional, pues en línea con las investigaciones de Balassa, desde los años ochenta y fundamentalmente a partir de los noventa, el comercio que más crecimiento ha experimentado es el intraindustrial e intrafirma (cuadro I-1).³⁰

³⁰ Es necesario hacer constar las dificultades que existen en la medición de estos tipos de comercio, dada la escasez de datos fiables y bien valorados al hablar de comercio intrafirma y dada la importancia de la desagregación que se utilice al calcular el comercio intraindustrial.

Cuadro I-1
PAÍSES SELECCIONADOS.
COMERCIO INTRAININDUSTRIAL DE MANUFACTURAS.
 Porcentajes del comercio total de manufacturas.

	1970	1980	1988-91	1992-95	1996-2000
Francia	75,7	78,1	75,9	77,6	77,5
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.	66,3	77,4
Canadá	52,5	55,9	73,5	74,7	76,2
Reino Unido	62,1	76,0	70,1	73,1	73,7
México	n.d.	n.d.	62,5	74,4	73,4
Alemania	58,7	64,7	67,1	72,0	72,0
España	n.d.	n.d.	68,2	72,1	71,2
Estados Unidos	49,4	56,7	63,5	65,3	68,5
Italia	59,9	61,5	61,6	64,0	64,7
Corea	n.d.	n.d.	41,4	50,6	57,5
Japón	30,4	25,7	37,6	40,8	47,6

Fuente: Años 1970 y 1980: OCDE (1994:41); Resto: OCDE (2002a:161).

El comercio intraindustrial es especialmente importante (alrededor del 65% del total) en productos manufacturados con cierto grado de sofisticación y en sectores de fabricación compleja, que utilizan componentes y/o procesos susceptibles de ser repartidos por varios países, como la química, y la maquinaria y el equipo eléctrico, electrónico y de transporte. En estos sectores el aprovechamiento de las economías de escala y la facilidad de diferenciar el producto ante el consumidor final son mayores.³¹ En el caso de México, desde finales de los ochenta el comercio intraindustrial, principalmente con Estados Unidos, ha aumentado rápidamente. Las dos categorías más importantes de exportación a este país (maquinaria eléctrica y automóviles) son también las dos más importantes en las importaciones procedentes del mismo, debido, fundamentalmente, a la actividad maquiladora.

La escasez de datos sobre comercio intrafirma es mucho mayor. No obstante, los reflejados en el cuadro I-2 (referidos a Estados Unidos) son suficientemente reveladores: casi el 40% de los intercambios internacionales se realizan dentro de las empresas. Como se puede observar, México presenta los mayores incrementos tanto en importaciones como en exportaciones.

³¹ OCDE (2002:160).

Cuadro I-2
EE.UU.. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON PAÍSES SELECCIONADOS.
 Porcentajes sobre el comercio total con cada uno de los países.

	1999	Variación 1992-99
Importaciones		
Japón	73,7	-1,3
México	66,4	3,1
Canadá	43,1	-2,9
TOTAL	46,7	1,7
Exportaciones		
Japón	36,3	0,1
México	44,3	5,6
Canadá	42,4	-2,9
TOTAL	32,1	1,2

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, recogido en OCDE (2002a:165).

Los sectores donde se concentra el comercio intrafirma son los mismos que en el comercio intraindustrial, y para el caso de Estados Unidos, se pueden observar en el cuadro I-3.

Cuadro I-3
EE.UU.. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN BIENES SELECCIONADOS.
 Porcentajes.

	Del total de Import. o Export.	Comercio intrafirma
Importaciones		
Equipo de transporte	17,7	75,6
Ordenadores y equipo electrónico	20,8	66,3
Químicos	6,4	59,3
Maquinaria no eléctrica	6,6	50,3
Equipo eléctrico	3,3	50,0
Exportaciones		
Equipo de transporte	15,6	41,2
Productos de plástico	2,2	40,7
Químicos	9,9	39,3
Ordenadores y equipo electrónico	20,7	36,9
Equipo eléctrico	3,3	35,1

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, recogido en OCDE (2002a:166).

El crecimiento del comercio intraindustrial y específicamente del intrafirma constata a las empresas transnacionales como actores hegemónicos del comercio internacional. Según los estudios realizados por la OCDE, dentro del comercio intrafirma está adquiriendo una especial relevancia el desarrollado entre

países ricos y países de ingresos medios (como China, Corea o México en el caso de Estados Unidos), lo que evidencia la relación entre este tipo de comercio y la internacionalización o disgregación internacional de la producción que están llevando a cabo esas empresas transnacionales. De hecho, que cobre particular importancia el comercio intrafirma supone que los centros de producción de las empresas transnacionales ubicados en diferentes países aumentan las relaciones comerciales entre ellos y con la matriz y, por tanto, se establece una relación directa y creciente entre comercio internacional e inversión extranjera directa.³² De ahí que en este trabajo se preste una especial atención a la inversión en el capítulo dos.

1.2.1.1.- Las cadenas mercantiles globales.

Una metodología muy adecuada para analizar la estrategia de internacionalización regionalizada de la producción de las empresas, objetivo de este trabajo, son las cadenas mercantiles globales (CMG) originalmente propuestas por T.K. Hopkins e I. Wallerstein y ampliamente desarrolladas con posterioridad por G. Gereffi.³³

Hopkins y Wallerstein definieron las cadenas mercantiles globales como una “red de procesos de producción y trabajo cuyo resultado final es un bien terminado”. Una cadena mercantil global es un conjunto de redes interorganizaciones aglomeradas alrededor de un producto que relaciona empresas, estados y hogares entre sí y con la economía mundial. En una cadena mercantil la producción de un bien se subdivide en varios procesos o segmentos específicos que se pueden representar como compartimentos o nodos (eslabones) independientes. En cada uno de estos nodos se adquieren y/o organizan factores productivos (materias primas o productos semiterminados), fuerza de trabajo, transporte, distribución y consumo. El análisis de la cadena muestra cómo la producción, distribución y el consumo están modelados por las relaciones sociales

³² Los países donde más ha crecido el comercio intraindustrial (economías en transición) son aquellos con flujos de IED altos y crecientes.

³³ En esta sección nos acercaremos al trabajo de GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, R. (1994).

que caracterizan cada nodo. Dependiendo de la fase del ciclo que se esté atravesando y de las estrategias empresariales, cada uno de estos nodos se puede localizar en un lugar geográfico diferente. Y dentro de cada uno de ellos es necesario encontrar un balance efectivo entre la subcontratación, la internacionalización y la racionalización de la producción para maximizar beneficios. Siguiendo a Williamson, en lugar de mostrar una estructura piramidal en la que el poder se concentra en las oficinas centrales y fluye por una cadena vertical, las cadenas de producción global se parecen a una tela de araña de empresas independientes pero interconectadas. Las empresas transnacionales actúan como gerentes de la tela, al controlar la información crucial, las habilidades y los recursos necesarios para que el conjunto de la red funcione de forma eficiente.³⁴ Este enfoque, además, permite explicar las desigualdades espaciales de la economía mundial en términos de diferencias en el acceso a los mercados y a los recursos.

Existen muchas similitudes entre las cadenas mercantiles globales y la cadena de valor de Porter: “Una cadena de valor es un sistema o red independiente de actividades conectadas por nexos. Un nexo existe cuando la forma en que se realiza una actividad afecta al coste o a la eficiencia de otras actividades”. En ambos casos, quedan patentes los beneficios que se pueden obtener de la desmembración de los procesos productivos en segmentos discretos para facilitar la búsqueda de prácticas gerenciales y organizativas innovadoras que mejoren la productividad y la rentabilidad de todo el proceso productivo. Según Porter, hay dos factores fundamentales que explican los cambios en la localización geográfica de la producción. Uno es la búsqueda de mano de obra más barata y el otro la persecución de flexibilidad organizativa: la mano de obra barata es una ventaja competitiva inestable para construir una estrategia global, mientras que factores como la tecnología propia, la diferenciación del producto, la reputación, las relaciones con los consumidores y la mejora constante permiten alcanzar un mayor grado de flexibilidad organizativa y, por lo tanto, crear y responder a las nuevas oportunidades de la economía global. Mientras que el enfoque de Porter

³⁴ GEREFFI, G. (2000:3).

ayuda a localizar los mecanismos que generan ventajas competitivas dinámicas, las cadenas mercantiles globales permiten identificar más precisamente, en el espacio y en el tiempo, los aspectos organizativos y los cambios en los sistemas de producción transnacional que subyacen en las estrategias competitivas de las empresas y de los estados.³⁵

Las cadenas mercantiles globales tienen tres dimensiones principales: una estructura input-output (el conjunto de productos y servicios relacionados en una secuencia de actividades económicas que añaden valor), una territorialidad (la dispersión o concentración de las empresas en las redes de producción y distribución) y una estructura de poder (relaciones de autoridad y dominio que determinan cómo se asignan los recursos financieros, materiales y humanos dentro de la cadena). Una industria se puede desagregar en subetapas (nodos o eslabones) y caracterizar cada una de ellas en función de los tres factores anteriores, lo que permitirá entender la forma particular en que esa industria se integra en la economía internacional, así como comprender qué factores son más influyentes en su trayectoria.

Según la estructura de poder, las cadenas mercantiles globales se clasifican en cadenas de productores y de compradores, dependiendo de dónde se ubiquen las barreras a la entrada. Las cadenas de productores son aquellas en las que grandes empresas fabricantes, normalmente transnacionales, juegan el papel central en la coordinación de las redes de producción, compuestas por miles de participantes. En estos casos, las economías de escala son fuente fundamental de ventaja comparativa, la subcontratación internacional de componentes y las alianzas estratégicas entre rivales internacionales son habituales y las rentas tecnológicas adquiridas por un acceso asimétrico a tecnologías clave de proceso y producto marcan elevadas barreras a la entrada. Las cadenas de productores son características en sectores intensivos en capital y tecnología, cual es el caso que nos ocupa en este trabajo: la industria automotriz.

³⁵ PORTER, M. (1985).

El reparto de los beneficios de una cadena no es estático, y las inversiones se mueven de un compartimento a otro en función de su nivel de monopolización. Esto significa que ningún nodo es automática y estáticamente el de mayores rendimientos, a pesar de que habitualmente los primeros (materias primas) tengan menores ganancias y mayores presiones competitivas.

Finalmente, el tipo de nodos que se instale en cada país determinará los beneficios (riqueza) que este obtenga de la industrialización y el papel que juegue en la integración de los mercados internacionales. El lugar que ocupe cada país en la cadena será reflejo de la configuración particular de sus instituciones políticas, económicas y sociales y, al mismo tiempo, este lugar repercutirá en su política económica nacional: las naciones instaladas en los nodos más débiles tendrán menor poder de negociación frente a las corporaciones transnacionales y verán más restringida su capacidad política si quieren continuar formando parte de la cadena global. Así se explican las desigualdades espaciales de la economía mundial. Este enfoque pone en tela de juicio la relación directa e inmediata entre industrialización y desarrollo; es decir, el simple hecho de que un país se industrialice no significa que sea su mejor opción para incrementar el crecimiento ni condición suficiente para alcanzarlo. Todo dependerá del tipo de industrialización que sea, es decir, del valor relativo que generen los nodos que en él se instalen. Puesto que el nivel de rentabilidad cambia de un nodo a otro y dentro de un mismo nodo si se modifican las condiciones de producción, territorialidad o poder, ya no existe una prioridad definida en el sector secundario como motor del desarrollo capitalista. El trabajo de la escuela de Gereffi constata que, a pesar de los avances en la dispersión de las actividades industriales a un gran número de países en los últimos años, la producción de alto valor, y por lo tanto la riqueza, continúan concentradas en unos pocos. Para que empresas y países tengan éxito en la actual economía internacional es necesario que se posicionen estratégicamente en los lugares de control de la red. Estos lugares, que son los más rentables, están relacionados con el control/acceso a los principales recursos (diseño del producto, nuevas tecnologías, marcas comerciales, demanda) y no tienen una ubicación general en la cadena, sino que varía dependiendo del

producto/mercado del que se trate, pudiendo localizarse en la fase de producción, antes de ella o en la de distribución.

En el presente trabajo abordaremos muchos de los puntos tratados en este apartado. Estudiaremos el cambio en los sistemas de producción hacia la flexibilidad, veremos una estrategia específica de desmembramiento regional de la producción para aumentar la competitividad y todo ello dentro de un marco reglamentario específico surgido de los intereses, no siempre coincidentes, de empresas y estados.

1.2.2. La regionalización de la producción y los acuerdos formales.

Las empresas europeas y estadounidenses empezaron a vender productos en mercados regionales y desarrollaron interconexiones entre varias de sus localizaciones de abastecimiento y producción para combatir la pérdida de posiciones frente a sus competidoras en términos comerciales, tecnológicos y de inversión. Tal fenómeno, que al principio sólo afectaba a industrias intensivas en mano de obra se extendió hacia aquellas intensivas en capital. Esta internacionalización supuso que las empresas más grandes, muy identificadas con un país determinado, abrieran en el extranjero plantas filiales (réplica de las establecidas en el país de origen) y formaran redes de distribución de sus productos. La estrategia de globalización supuso un paso adelante e implicó que estas empresas siguieran un modelo más integrado de organización basado en la producción mundial para aprovechar todo tipo de ventajas comparativas y competitivas allá donde se presentaran, incluidas, pero no exclusivamente, las basadas en costes.

El proceso de trabajo, convertido en cadena mercantil global se desagrega en una serie de elementos discretos (aprovisionamiento, producción de partes, financiación, investigación...) y los dispersa a diferentes partes del mundo donde cada operación puede llevarse a cabo de manera más barata y eficiente para posteriormente reconstruir y juntar estas partes en el lugar donde puedan ser

ensambladas y distribuidas a los clientes, también de la forma más barata y eficiente. En principio, se centralizó el trabajo de alto valor añadido en los países de elevados costes de mano de obra pero con grandes mercados, y se trasladó la producción de bienes intermedios o de componentes más intensivos en trabajo a ciertos países en desarrollo también con grandes mercados y/o incentivos muy remuneradores para las multinacionales.³⁶ Posteriormente, el reparto territorial se volvió más complejo en función de las ventajas comparativas y de las estrategias particulares de las grandes empresas involucradas en el proceso. Incluso funciones como el diseño, la investigación y el desarrollo o la gestión financiera son objeto de una internacionalización cada vez mayor con el fin de optimizar los costes, la eficiencia y la flexibilidad. En el caso del sector automotriz se desmantelaron plantas de ensamblaje de vehículos de empresas norteamericanas y europeas (dentro y fuera de los países de la OCDE) y, simultáneamente, se emprendió la construcción de nuevas instalaciones en lugares periféricos. Por ejemplo, se simultanea el cierre de varias plantas en la costa estadounidense con la apertura de nuevas instalaciones en México (Ford cierra la planta de San José en 1983 al tiempo que inicia las inversiones en Hermosillo). Con estas inversiones se buscaba reubicar la producción en regiones de bajo coste laboral, elevada productividad y eficiencia potencial.

Pero esta expansión de actividades no es exactamente mundial, sino regionalizada, es decir, creando bloques alrededor de los países centrales. Así, la producción estadounidense incorpora a Canadá y a México y Japón y los nuevos países industrializados (NICs) a los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Y, por ejemplo, se observa una diferencia significativa entre los objetivos de la inversión directa japonesa en el Este Asiático y en el resto del mundo; en el primer caso, lleva aparejada un incremento del comercio (suministro de materiales para continuar el proceso productivo fuera

³⁶ COHEN, R. B. (1981:390).

de las fronteras y regreso de materiales más elaborados) y en el segundo, reemplaza flujos comerciales por producción en los mercados extranjeros.³⁷

En conclusión, globalización y regionalización no son el mismo proceso, pero están avanzando de forma paralela; mientras la primera es el resultado del imparable proceso de acumulación en la economía capitalista, la segunda está impulsada por los problemas de competitividad de las empresas y cuenta con el apoyo directo de las fuerzas políticas a través de la puesta en marcha de acuerdos formales de integración. Las empresas transnacionales actúan como agentes de ambos procesos: en la globalización, a través del cambio en las formas de operación, la innovación tecnológica y la definición global de estrategias; en la regionalización, con el desarrollo de cadenas productivas que implican especialización regional y comercio intraindustrial a este nivel como estrategia para asegurar su competitividad.

Los avances tecnológicos y los cambios institucionales experimentados en los últimos años permiten a las empresas hacer negocios (exportar, importar, producir, invertir, especular...) de forma rápida y barata en cualquier parte del mundo donde exista la infraestructura adecuada. La descomposición internacional de los procesos productivos se generaliza en función de las condiciones diferenciales que existan entre los países en términos de costes, dimensiones del mercado, riesgos, reglamentaciones (fiscales, medioambientales...), condiciones para la expansión y calificación de la mano de obra, clima, etc. No obstante, a pesar de la reducción de los costes de transporte, la distancia geográfica es importante por la necesidad de intercambiar información sobre los proyectos y sus desarrollos de forma frecuente, por los beneficios que comporta el que este intercambio sea informal y espontáneo y por la necesidad de mantener los equipos y resolver los problemas asociados a su diseño, instalación y operación.³⁸ De esta

³⁷ BOWLES, P. y MACLEAN, B. (1996:160).

³⁸ Por ejemplo, la instalación en México de empresas estadounidenses simplifica la coordinación en cuestiones de diseño y producción gracias a la extensa frontera de 3.200 kms. que comparten: los productos enviados desde México a Estados Unidos pueden llegar a su destino en aproximadamente una semana, en comparación con ocho semanas si son enviados desde Asia. CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998:28).

forma, el reparto de los procesos productivos se hace en torno a los países de origen de las empresas transnacionales o en torno a los grandes mercados finales. Siguiendo de nuevo a Porter³⁹, “[L]a geografía económica en la era de la globalización parece una paradoja. En una economía global con medios de transporte y comunicaciones rápidos y alta facilidad de acceso a los mercados, se podría esperar que la localización disminuyera su importancia. Sin embargo, es todo lo contrario. Las ventajas competitivas sostenibles en la economía global, a menudo son altamente locales”. Es una cuestión de justo equilibrio entre el aprovechamiento de las ventajas objetivas allá donde se presenten y el de las localizaciones próximas.

Una constatación de la importancia de los entornos regionales es que durante los años ochenta y noventa el comercio en el área de la OCDE se ha caracterizado, entre otras cuestiones, por el creciente comercio intrarregional: los intercambios entre los países europeos han crecido más que los realizados entre Europa y otros países de la OCDE e, igualmente, el comercio entre Estados Unidos y Canadá también ha crecido más que entre cada uno de ellos y el resto de miembros de la organización. En el cuadro I-4 presentamos la evolución reciente de la distribución de las importaciones estadounidenses según su procedencia para ejemplificar este aumento de la importancia de los entornos regionales.

Cuadro I-4
EE. UU. IMPORTACIONES SEGÚN PROCEDENCIA.

	Millones de dólares			Porcentajes		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000
TOTAL MUNDO	495.261	743.445	1.218.022	100,0	100,0	100,0
TLCAN	121.548	206.822	366.764	24,54	27,82	30,11
Resto mundo	373.713	536.623	851.258	75,46	72,18	69,89

Fuente: ITA.

A pesar de que en términos absolutos el resto del mundo aumente sus intercambios con Estados Unidos, en términos relativos ha ido perdiendo importancia (fundamentalmente debido al impacto del comercio con Japón),

³⁹ PORTER, M. (1998:90).

mientras que el TLCAN presenta una importancia al alza, exhibiendo la tendencia creciente más acusada de todas las áreas consideradas, fundamentalmente por el incremento del comercio con México.

A efectos de moldear las condiciones institucionales a favor de las estrategias de regionalización, se ponen en marcha o se profundizan acuerdos de libre comercio o de integración económica.⁴⁰ Con estos acuerdos, las economías involucradas buscan la creación de un mercado más amplio con normas favorables que les permitan llevar a cabo, en condiciones ventajosas, la reestructuración de la producción a la que hemos aludido.⁴¹ Este fenómeno supone la recomposición de las economías nacionales en regionales y la formación de bloques como medida de protección para los mercados y para la creciente inversión extranjera directa. Por ejemplo, Europa decidió firmemente salir de la euroesclerosis (Acta Única, 1986) impulsando el proyecto que se inicia con el mercado único y continuó con el Tratado de la Unión (1992) para la creación de la unión monetaria. Y al volverse inoperantes las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT en el tratamiento de temas como los derechos de propiedad intelectual, los servicios y la agricultura, y observar que otras regiones estaban poniendo en marcha bloques comerciales que podían reducir el acceso norteamericano a esos mercados, Estados Unidos inició el camino hacia las opciones bilaterales y/o regionales. En 1984 modificó la Ley de Comercio y en 1988 aprobó la nueva Ley de Comercio y Competitividad con el fin de fortalecer la política comercial del país mediante los siguientes mecanismos: promoción de las exportaciones, restricción de las importaciones, búsqueda de un mayor acceso a mercados privilegiados y fomento de los esquemas de negociación bilateral. Los acuerdos bilaterales empezaron con Israel en 1985 y continuaron con la puesta en marcha del Acuerdo de Libre

⁴⁰ En un estadio anterior a la regionalización la lógica económica ya sugería la formación de áreas comerciales preferenciales cuando los flujos de comercio intrarregional fueran elevados. Ya en los años ochenta la mayoría de los países de la OCDE, con la notable excepción de Japón, estaban involucrados en algún acuerdo regional.

⁴¹ Por ejemplo, el preámbulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte recoge claramente como objetivos de los socios, entre otros, los siguientes: crear un mercado extenso y más SEGURO, establecer REGLAS CLARAS y de beneficio mutuo para el intercambio comercial, asegurar un marco comercial previsible para la PLANEACIÓN de las actividades productivas y de la INVERSIÓN y fortalecer la COMPETITIVIDAD de sus empresas en los mercados mundiales.

Comercio entre Canadá y Estados Unidos (CUSFTA, 1989) y con el inicio de las conversaciones con México para la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que se firma en 1992 y entra en vigor en 1994. De esta forma, Estados Unidos se aleja de su política tradicional de relaciones multilaterales dentro del GATT, que se había convertido en un organismo muy lento en sus avances y en el que había perdido poder de negociación. No obstante, también en 1994 finaliza la Ronda Uruguay con un acuerdo que cubre desde productos agrícolas y productos manufacturados a servicios y propiedad intelectual y se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), más institucionalizada que el GATT y con más poderes para hacer cumplir las nuevas *reglas del juego* del comercio internacional, al convertirlas en vinculantes.⁴²

Con respecto al conjunto de América Latina, el presidente G. Bush propuso en 1990 la "Iniciativa de las Américas". En esta región, todo el proceso de reforma iniciado en los ochenta con los programas de estabilización macroeconómica y ajuste estructural, se centraba entonces en la apertura de las economías nacionales a través de procesos regionales para forzar el aumento de la eficiencia productiva nacional, reducir la inflación y respaldar la competitividad internacional. En la Cumbre de las Américas (Miami, 1994) se acordó crear, a más tardar en el año 2005, un área de libre comercio hemisférica que abarcara desde Anchorage (Alaska) hasta Tierra de Fuego (Argentina), con el objetivo por parte de Estados Unidos de "hacer frente al surgimiento de bloques económicos regionales, mejorar la relación externa con América Latina (que se encontraba en decadencia) y hacer frente a sus propios desafíos internos".⁴³ En abril de 2001 se reunieron en Buenos Aires los ministros de Comercio de 34 países americanos para pactar el primer calendario oficial de las negociaciones de este acuerdo, que comprendería un mercado de casi ochocientos millones de personas y el 40% del PIB mundial.

⁴² La OMC ejercerá funciones de órgano de solución de controversias y las resoluciones no requerirán, como en el GATT, del consenso de todos sus miembros para ser adoptadas. No obstante, la OMC no podrá imponer sanciones a los estados que violen sus reglas.

⁴³ ALCA.

Ampliar y proteger el mercado.

Una de las ventajas más evidentes de la conformación de un bloque regional y a la que siempre se alude en primer lugar, es la creación de un mercado ampliado. Este mayor mercado supone la eliminación de aranceles y cualesquiera otras barreras al comercio (cuotas, barreras fiscales, técnicas, físicas...), lo que permite, a determinadas empresas, aumentar su producción y aprovechar economías de escala para alcanzar la escala mínima eficiente de producción. Es decir, la formación de un área de libre comercio permite a las empresas más grandes optimizar de *forma natural* la escala de sus operaciones y desarrollar estrategias de especialización. Pero a pesar del discurso liberalizador, la inclinación de muchos estados y empresas hacia los procesos de integración no sólo persigue la eliminación de trabas al comercio, sino que tanto o más interés tiene para ellos el establecimiento de barreras a los productores de terceros países no miembros o a los potenciales productores no instalados aún. Es decir, preservar cuotas de mercado y de producción privilegiada en un contexto de competencia internacional creciente. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, su disposición a conformar un área de libre comercio en América del Norte o incluso hemisférica, no significa (a pesar de las numerosas declaraciones políticas) una posición indiscutiblemente defensora del libre comercio. Antes al contrario, existen en el ordenamiento jurídico comercial estadounidense variados mecanismos para proteger su mercado. Entre ellos, los dos más importantes son los derechos antidumping, aplicados cuando se venden en el mercado norteamericano importaciones por debajo de su *justo valor* y los derechos compensatorios contemplados en la “Sección 301”: un arancel impuesto en respuesta a prácticas comerciales *injustas* de terceros países (por ejemplo, producción subsidiada) que supongan daños probados, *amenaza de daño* o daño acumulado a un sector de su economía. Evidentemente, la calificación de justo/injusto es otorgada por las propias instituciones estadounidenses, lo que ha generado importantes disputas en el GATT y amenaza la integridad y funcionamiento de la OMC. El interés de Estados Unidos por la conformación de acuerdos de libre comercio viene dado, precisamente, por la posibilidad de

proteger un mercado más amplio, dominado por sus empresas y donde estas ostenten la posición hegemónica.

Entre los instrumentos utilizados para asegurar esta protección juegan un papel estelar las reglas de origen, que reservan la disminución de aranceles sólo a la producción que alcance un determinado nivel de valor añadido regional. Están diseñadas para mantener los beneficios y el tratamiento preferencial dentro del área de libre comercio y evitar que se hagan extensivos a terceros países por la vía de la triangulación comercial. Así, incentivan la utilización y el emplazamiento de plantas proveedoras en el territorio regional y/o desincentivan la competencia de terceros países a través de exportaciones, pues tendrían que hacer frente a los aranceles y al aumento de coste que estos suponen. Este estímulo a la instalación en un país/región determinado hace que a menudo sean utilizadas como estrategia de industrialización. Otros mecanismos de protección importantes son las desigualdades de trato (acceso a subsidios, a contratos gubernamentales, diferencias en el nivel de aranceles, reglamentación de la inversión, etc.) que se concedan a las empresas ya establecidas en la región en el momento de la firma de los acuerdos con respecto a las que se instalen con posterioridad (nuevos entrantes). Este tipo de disposiciones evidencia el importante papel que las empresas ya instaladas (y, se supone, con pretensiones de permanencia) juegan en la negociación de los acuerdos. Una vez eliminadas las barreras entre los países que forman parte de una asociación de integración regional y creados los mecanismos *defensivos* frente a terceros, desaparecen muchos de los riesgos inherentes a la inversión y el comercio internacional, por lo que estos tienden a crecer a escala intrarregional.

En resumen, las principales ventajas de los procesos de integración regional y, por tanto, las razones que los han impulsado son asegurar un mercado ampliado al tiempo que protegido y propiciar la puesta en marcha de una reestructuración productiva basada en la nueva división internacional del trabajo. Es decir, en primer lugar son utilizados como arma defensiva contra la producción de empresas de terceros países, y en segundo lugar como instrumento para poner

en marcha las nuevas estrategias de aumento de competitividad en las empresas de los países asociados.

Además, los tratados de libre comercio son utilizados por los gobiernos que los suscriben como blindajes de las estrategias políticas que defienden, pues evitan que estas cambien ante la eventualidad de que se modifique la orientación ideológica de los sucesivos partidos en el poder. En este sentido, los compromisos internacionales excluyen o sustraen en gran medida las decisiones políticas internas de un país. En muchos casos, incluso se negocia un acuerdo marco que es sometido a la aprobación de las asambleas legislativas y se deja a la libre decisión de órganos políticos ejecutivos la plasmación en la práctica de ese acuerdo marco con medidas que no son ratificadas por las cámaras legislativas.⁴⁴

1.2.3.- La dispersión de los procesos productivos y el desarrollo desigual.

La nueva estrategia de dispersión mundial de las actividades productivas pone en contacto directo zonas económicas con niveles de desarrollo muy diferentes y el proceso, como ya hemos apuntado, no es homogéneo ni entre sectores sociales ni entre países afectados, ni tampoco tiene valores de justicia social. En los países menos desarrollados y con una fuerte desigualdad en los patrones de distribución del ingreso, ha profundizado las desigualdades al favorecer a los sectores competitivos que logran insertarse de manera positiva en esta estrategia y perjudicar a los no competitivos, incapaces de generar encadenamientos mercantiles globales y que no resisten el proceso de apertura, por lo que enormes contingentes de ciudadanos están sufriendo los efectos de quedar al margen de los beneficios del nuevo sistema. Chase-Dunn⁴⁵, afirma que el sistema económico mundial integra complejos subsistemas productivos que

⁴⁴ Este fue el caso, por ejemplo, del Acuerdo de libre comercio firmado entre México y la Unión Europea en 2000.

⁴⁵ CHASE-DUNN, E.D. (1989): *Global Formation Structures of the World Economy*, Basil Blackwell, recogido en BUENO, C. (1998: 282).

precisamente se sustentan en la desigualdad social a partir de la división internacional del trabajo.

De forma similar, la globalización ha supuesto la desintegración de muchos países con respecto al sistema económico mundial, es decir, la pérdida de conexiones con los estados y regiones económicas más desarrollados y de mayor crecimiento del mundo. Esta desintegración afecta a casi todos los países de África y a muchos de América Latina y Asia. Evidencia de tal tendencia se encuentra en la menguante participación relativa de estos países en el comercio mundial: por ejemplo, las exportaciones de los países en desarrollo de África han pasado de representar el 4,64% del total mundial en 1980 al 1,47% en 1995; las de Indonesia han pasado del 1,08% al 0,89%, las de Bolivia del 0,5% al 0,2% y las de Jordania del 0,03% al 0,02% del total mundial.⁴⁶

Sucesos como los disturbios de Seattle durante la reunión de la OMC en 1999, el conflicto de Chiapas, la tarta arrojada a M. Camdessus en Bangkok, los disturbios de Los Angeles en 1992, la marcha indígena en Bolivia... muestran la crítica situación social que se está generando como resultado de la apertura de los mercados sin considerar las condiciones internas de cada país (en especial de las naciones en desarrollo). La limitación de las soberanías nacionales y la integración de los mercados están mermando las capacidades estatales autónomas de regulación para conciliar el crecimiento y desarrollo equilibrado incluso en aquellos países que han logrado insertarse exitosamente.

Análogamente, el diverso impacto sectorial que tiene la globalización genera diferencias en el desarrollo de las sub-regiones que conforman los estados nación.⁴⁷ Aquellas donde se ubican los *sectores ganadores* o participantes en los encadenamientos globales experimentan una creciente industrialización por la aparición de clusters⁴⁸ de proveedores para mantener la producción flexible de la

⁴⁶ UNCTAD (1997a: 2, 90 y ss).

⁴⁷ Utilizamos el término “sub-regiones” para referirnos a las subdivisiones administrativas o económicas dentro de un país y así evitar confusiones con el término “regiones”, que el resto del trabajo se utiliza para designar áreas económicas supranacionales dentro de la economía mundial.

⁴⁸ Más adelante en este capítulo abordaremos el tema de los clusters.

empresa principal allí instalada, mientras que las regiones con industrias no integradas en las cadenas de valor mundiales asistirán a un creciente deterioro de su situación.⁴⁹ Este proceso genera crecientes conflictos entre los ámbitos nacional, regional y local porque obliga a replantear las políticas nacionales para considerar los aspectos territoriales. Es decir, enfrentarse nacionalmente con *una* política (industrial, educativa, de combate a la pobreza, social, etc.) a los retos de la globalización pudiera ser cada vez menos eficiente o completamente inútil, porque si *la* política es un *promedio* de condiciones nacionales, no puede abarcar la variedad de condiciones locales y regionales respectivas que son directa y crecientemente afectadas por el proceso de globalización. En este sentido, probablemente el reto más significativo del desarrollo regional en el proceso de globalización sea el de integrar las actividades vinculadas con el exterior, creando una red socioeconómica territorial de diferente índole según las características de las respectivas regiones (con capacidad de generación de empleos, de incrementos de salarios reales y PIB per capita, de crecimiento en los segmentos de valor añadido, de innovación de productos y procesos y de desarrollo de agrupamientos sectoriales en el territorio).⁵⁰ Pero como ya hemos dicho y siguiendo la propuesta de Wallerstein⁵¹, una de las características que ha permitido a la economía mundial ajustar sus estructuras a los cambios lógicos de la economía capitalista ha sido la ausencia de un mecanismo político central que pueda incidir en corregir la mala distribución de los beneficios a todo el sistema. En sustitución, los estados nación mantienen una posición de subordinación dentro del sistema adaptando sus marcos jurídicos a las reglas de la producción y, sobre todo, a las reglas del intercambio a escala global. Nos encontramos entonces, con la paradoja de necesitar políticas específicas para ámbitos aún más reducidos que el nacional cuando este ya se encuentra efectivamente disminuido.

⁴⁹ Las teorías neoclásicas del crecimiento postulan la eliminación de las diferencias regionales a través de la movilidad de los factores; no obstante, la experiencia empírica muestra que las disparidades regionales se mantienen en el tiempo.

⁵⁰ DUSSEL PETERS, E. (1999:65 y 71).

⁵¹ WALLERSTEIN, I. (1974): "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis" en *Comparative Studies in Society and History*, vol. XVI, n° 4, pp. 387-415, recogido en BUENO, C. (1998:282).

1.3.- OTRAS ESTRATEGIAS.

Además de la regionalización, se están produciendo otros cambios fundamentales que determinan la actuación estratégica de las empresas. En este apartado nos centraremos en tres de ellas, que serán abordadas de forma más específica en los capítulos estrictamente dedicados a la industria automotriz. En primer lugar, se hace una breve mención a la importancia de las innovaciones tecnológicas, posteriormente se constata la creciente concentración de capital que ha vivido el sistema productivo mundial, fundamentalmente en la década de los noventa, y finalmente, se comentan los efectos de las nuevas relaciones interempresariales como alternativa a la tradicional integración vertical, deteniéndonos en el análisis de las aglomeraciones sinérgicas o *clusters*.

1.3.1.- Nuevas tecnologías.

La rentabilidad a largo plazo de las empresas, especialmente de aquellas más grandes, depende de forma crucial de su capacidad para desarrollar y adaptar innovaciones tecnológicas mejor que sus competidoras. La competencia ya no sólo se centra en producir en ubicaciones de bajos costes laborales sino en los procesos de investigación y desarrollo conducentes a generar innovaciones tanto incrementales como fundamentales para diseñar productos y procesos nuevos y flexibles. La tecnología se convierte en fuente fundamental de ventajas competitivas y dinámicas y en la causa de que las empresas y los países creen o pierdan mercados y puestos de trabajo.

En la literatura especializada, el cambio tecnológico puede ser clasificado de tres maneras:⁵²

1.- Incremental o radical. El primero corresponde a las mejoras sucesivas operadas en productos y procesos, obtenidas como resultado de la rutina y del

⁵² GARCÍA GARNICA, A. (1999:167).

aprendizaje continuo apropiado por los sujetos o las organizaciones. Las mejoras radicales corresponden a la introducción de productos y procesos novedosos, cuyo impacto es crucial en las formas de producir y administrar las mercancías. Este tipo de modificaciones rompe con la trayectoria tecnológica tradicional e impone cambios trascendentales en la estructura productiva de las empresas y de la rama o sector económico.

2.- En producto o en proceso. Las modificaciones en producto se refieren a las mejoras en calidad o diseño operadas en las mercancías demandadas, mientras las de proceso aluden a las transformaciones que sufre la estructura productiva y organizativa o a la introducción de nuevas materias primas. En la actualidad, los cambios tecnológicos en proceso son los más decisivos para la reducción de costes y suelen tener un efecto negativo en el nivel de empleo y en las características de los puestos de trabajo. Además, muchas mejoras en producto son resultado de modificaciones en proceso.

3.- Técnicas u organizativas. Esta división diferencia entre innovaciones propiamente técnicas (por ejemplo, la mejora en la maquinaria o en las herramientas de trabajo) y aquellas relacionadas con la estructura organizativa, por ejemplo en la logística, la planificación de la fabricación, la asignación de tareas a los puestos de trabajo, etc.

Schumpeter considera las modificaciones organizacionales como parte importante del cambio tecnológico. Incluye en esa categoría la creación de nuevos productos, o la fabricación de los mismos pero con métodos distintos. Bajo este enfoque el cambio tecnológico cubriría cinco aspectos:

- 1.- Creación de un nuevo bien o mejora en su calidad.
- 2.- Introducción de un nuevo método de producción.
- 3.- Apertura de un nuevo mercado.
- 4.- Conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento.

5.- Creación de un nuevo tipo de organización de la producción. Las modificaciones en las organizaciones son mejoras originadas a partir de la experiencia, de los conocimientos y de los problemas aglutinados en la dinámica de la organización.

En otro orden de cosas, fue el primero en plantear la hipótesis, posteriormente validada, de que la innovación había pasado de ser el resultado de iniciativas al azar de empresarios individuales a resultar de actividades perfectamente organizadas dentro de las grandes empresas.⁵³ Sus trabajos, junto con los de Galbraith⁵⁴, demuestran que el oligopolio incentiva más la innovación que la competencia perfecta o el monopolio. Dos razones soportan esta teoría: en primer lugar, que las empresas tienen más capacidad de recaudar los fondos necesarios para la investigación en un mercado concentrado, porque al conocer la curva de demanda de sus productos *ex-ante*, pueden incrementar los precios de venta y con ello los niveles de beneficio, lo que además les permite obtener tipos de interés más bajos en el mercado de capitales. En segundo lugar, los oligopolios tienen más capacidad de evitar imitaciones rápidas que los mercados perfectamente competitivos, protegiendo así los niveles de retorno de las inversiones en innovación. Las estructuras monopolísticas, al asegurar la posición de la empresa en el mercado, no incentivan el cambio. En cualquier caso, la variable final crítica en la que se basan las decisiones sobre innovación es la amenaza de perder cuota de mercado o de reducción de beneficios; cuando este riesgo es grande, el coste de oportunidad de no innovar es demasiado elevado.

Desde los sesenta, al abatirse las barreras a la entrada en las industrias maduras vinculadas a la producción de masas, se favoreció la transferencia internacional de tecnología a los países menos desarrollados y surgió un nuevo *saber* tecnológico que tendió a borrar las diferentes trayectorias entre los países de reciente industrialización y los tradicionales, pero sobre todo, a hacer obsoletas gran parte de las habilidades acumuladas en los países líderes, con lo cual las brechas se cerraron o menguaron temporalmente. Por eso, la internacionalización no sólo implicó creación de encadenamientos productivos internacionales y generación de flujos continuos de productos y factores, sino también de conocimientos que pueden ser asimilados por agentes y empresas de otros países. No obstante, una de las principales diferencias entre los países desarrollados y

⁵³ SCHUMPETER, J.A. (1961).

⁵⁴ GALBRAITH, J.K. (1980).

aquellos en desarrollo se ubica, precisamente, en la ausencia de mano de obra cualificada y de tecnología propia que sufren estos últimos, que les hace depender de las transferencias recibidas del exterior, lo que supone una servidumbre constante en cualquier intento de aumentar la productividad.

En el sector automotriz, la revolución tecnológica es tal que asistimos a cambios incrementales constantes por la necesidad de satisfacer las crecientes exigencias de los consumidores para mantener las ventas en un mercado saturado y estancado. Los fabricantes se están apresurando a introducir en los vehículos todos los avances que la era de la información electrónica les puede ofrecer, incluyendo los dispositivos de localización, las conexiones sin cable a internet, la asistencia de emergencia remota, los diagnósticos a distancia y sistemas personalizados de entretenimiento para hacer que los vehículos no sólo sean modos de transporte, sino que se conviertan en una sala de estar o en una oficina sobre ruedas. También estamos presenciando un cambio radical con la introducción de motores eléctricos, y podemos decir que hemos asistido a otro con el cambio de sistema de producción hacia la producción adelgazada. Tales innovaciones, afectan tanto a productos como a procesos y son tanto técnicas como organizacionales, aunque realmente la modernización del modelo de producción se refiera más a la reorganización (proveedores, estructura de productos y procesos, relaciones de trabajo...) que a la automatización de la fabricación, que no obstante ha ocurrido. Es decir, la aplicación de nuevas tecnologías ha afectado más a las áreas de información, comunicación, etc. que a las propias líneas de fabricación. Siguiendo el esquema schumpeteriano, desde la década de los ochenta el sector automotriz ha experimentado cambios en los cinco factores propuestos si flexibilizamos el cuarto hacia la modificación de los sistemas de aprovisionamiento.

1.3.2.- Concentración de capital.

Los ajustes tecnológicos requieren grandes cantidades de capital, por lo que el tamaño concede a las grandes corporaciones ventajas únicas en su

capacidad para adaptarse a entornos novedosos. Las empresas que disponen de mayores fondos para dedicarlos a nuevas inversiones, al desarrollo y comercialización de nuevos productos, y al desarrollo de enfoques administrativos vanguardistas hacia el ambiente empresarial internacional, tienen mayores probabilidades de superar a sus rivales más pequeños. Esta es una de las principales razones de la proliferación de acuerdos interempresariales y de fusiones y absorciones de empresas, que crean grandes conglomerados capaces de invertir profusamente en I+D al tiempo que la propia revolución digital y de las telecomunicaciones permite la administración de unidades productivas tan grandes y diversificadas. Otros factores que explican el espectacular crecimiento de estas operaciones, tanto en los países desarrollados como en los en desarrollo, son la liberalización y desregulación de los mercados (que abren nuevas oportunidades de realizar tales operaciones), la venta de participaciones a bajo precio que se vieron obligadas a realizar las empresas menos competitivas en el nuevo entorno y el deseo de disminuir la competencia en los mercados con escaso crecimiento.⁵⁵

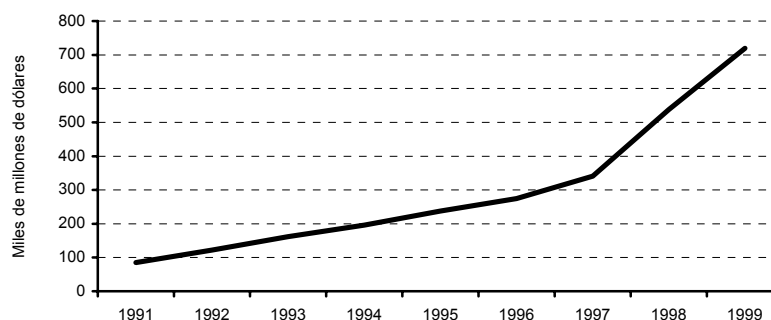
A través de las fusiones y adquisiciones de empresas, la industria es más difusa geográficamente, pero su control está más concentrado, pues a pesar de la descentralización de la producción, el control del mercado tiende a ser ejercido por la empresa más poderosa dentro de la cadena productiva (en el caso de integración vertical) o del sector (en el caso de integración horizontal), que organiza la producción y determina los precios presionando intensamente a los proveedores a fin de que reduzcan costes, incrementen productividad y disminuyan precios.

Las industrias más estrechamente involucradas en estos procesos son aquellas en que los parámetros que determinan su supervivencia han cambiado más aceleradamente en los últimos años como efecto de los cambios tecnológicos

⁵⁵ Aunque la literatura se refiere a estas operaciones con el nombre genérico de fusiones y adquisiciones, un número muy escaso de ellas son fusiones puras, pues en la gran mayoría de los casos puede identificarse claramente una entidad compradora y una entidad adquirida. En cualquier caso, se incluyen en esta categoría aquellas operaciones que hayan implicado una transferencia superior al 10% del capital social.

e institucionales. A la cabeza se encuentran aquellas muy intensivas en capital o innovación como la automotriz, farmacéutica, telecomunicaciones, eléctrica o bancaria y aquellas que basan fundamentalmente su poder de mercado en actividades de comercialización y distribución, como la de alimentos y bebidas y la del tabaco. En el primer grupo se persigue reducir la competencia, eliminar capacidad excesiva y diseminar los altos costes de investigación y desarrollo, mientras que en el segundo, además de reducir la competencia, se buscan economías de escala en la comercialización y distribución y aumentar la capacidad de negociación con los proveedores.⁵⁶ A diferencia de las fusiones y adquisiciones de empresas llevadas a cabo en la década de los ochenta, que se realizaron principalmente entre empresas de industrias o campos de actividad diferentes, la mayoría de las operaciones recientes se dan en el mismo sector o en industrias relacionadas, lo que pone de manifiesto el esfuerzo que están realizando las empresas transnacionales para mejorar su posicionamiento global en la parte principal de sus negocios. El aumento de las operaciones internacionales es una consecuencia de este hecho, pues se venden las actividades paralelas de las empresas al tiempo que se compran empresas dedicadas al negocio principal en otros países.⁵⁷

Gráfico I-1
VALOR DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS
TRANSFRONTERIZAS. 1991-1999.
 Miles de millones de dólares.



Fuente: KPMG Corporate Finance, recogido en KANG, N-H. y JOHANSSON, S. (2000:7).

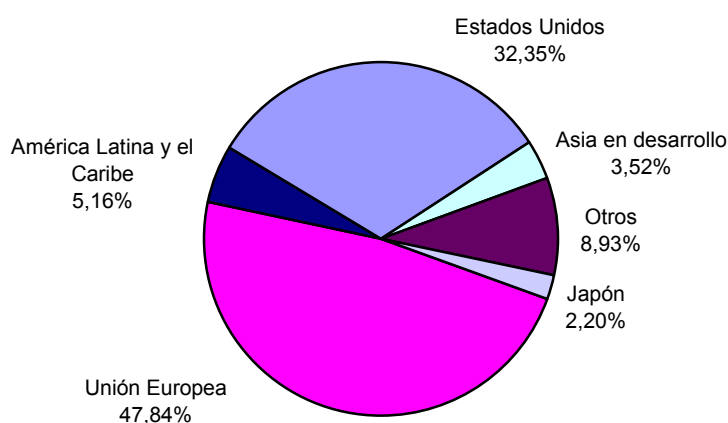
⁵⁶ CEPAL (2001:19 y 70).

⁵⁷ KANG, N-H. y JOHANSSON, S. (2000:7 y 31).

A escala mundial, el valor total de las adquisiciones y fusiones de empresas creció a una tasa del 21% entre 1986 y 1990 y a una tasa del 27% entre 1991 y 1996. En 1998 este valor ascendió a más de 538.000 millones de dólares (el doble que el año anterior), de los cuales 210.000 millones correspondieron a operaciones de más de 500 millones de dólares (39% del total) (gráfico I-1). El 90% de los recursos involucrados en estas operaciones transfronterizas fueron destinados a la adquisición de activos en países desarrollados, aunque el número de empresas matrices con filiales en el exterior ubicadas en los países en desarrollo pasó de 3.800 a fines de los ochenta a 7.900 a mediados de los noventa.

Aunque la mayor parte de las operaciones se concentra en pocos países (Estados Unidos, Reino Unido y Alemania), determinadas economías que tradicionalmente se han mostrado reacias a la inversión extranjera han comenzado a admitir compras por parte de inversores de otros países (gráfico I-2). Por ejemplo, con la alianza entre Nissan y Renault, la comunidad empresarial japonesa ha tolerado la participación de empresas extranjeras como parte de las reformas necesarias para paliar los problemas de exceso de capacidad y deuda. Y en el caso de Corea, tras la crisis de 1998 se han levantado todas las restricciones a las compras de empresas por parte de inversores extranjeros.

Gráfico I-2
FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS (Ventas).
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA. 1999.



Fuente: UNCTAD (2000:32).

El resultado de este proceso, como hemos dicho, es la concentración del capital y del control de los mercados: el sistema productivo mundial contaba, en el año 2000, con unas 63.000 empresas matrices que controlaban 690.000 subsidiarias en el exterior.⁵⁸ En el cuadro I-5 se observa esta información mucho más detallada por regiones y tipos de país. Las 100 transnacionales más grandes del mundo, clasificadas según el volumen de sus activos en el exterior, copan el 60% del importe de las operaciones y controlan un quinto del total de activos de las más de 60.000 que existen en el mundo. Más de la mitad de esas cien empresas pertenecen a las industrias de material eléctrico y electrónico, del automóvil y de exploración y distribución de petróleo. En Estados Unidos, 25 corporaciones transnacionales de un total de 3.470 que cuentan con filiales fuera del país son dueñas de la mitad de los activos totales en el exterior.⁵⁹

Cuadro I-5
EMPRESAS MATRICES Y FILIALES EXTRANJERAS. 1998.
Por área y país.

Área/País	Matrices	Filiales
Países Desarrollados	43.442	96.620
-Europa Occidental	33.302	63.789
Unión Europea	27.846	54.875
-Japón	4.231	3.405
-Estados Unidos	3.470	18.901
Países en Desarrollo	9.323	230.696
-África	32	330
-América Latina y El Caribe	1.109	24.264
-Sur, Este y Sureste de Asia	6.242	199.469
Europa Central y Oriental	842	121.601
Total Mundo	53.607	448.917

Fuente: UNCTAD (1998:3).

Desde el segundo semestre del año 2000 el mercado mundial de fusiones y adquisiciones se ha contraído como consecuencia del hundimiento de las expectativas sobre las empresas de la *nueva economía* y de la constatación, por parte de los accionistas de empresas fusionadas, de que estas operaciones no crean

⁵⁸ UNCTAD (2000:1).

⁵⁹ POZAS, M.A. (1999:65), CEPAL (1999c:68) y El País 11/03/01.

tanto valor a corto plazo como el esperado.⁶⁰ En 2001 el valor de las operaciones disminuyó un 52% con respecto al año anterior, aunque es posible que la tendencia ascendente vuelva a recuperarse.

Sin llegar a la integración de sus respectivos capitales, la explosión de alianzas estratégicas entre empresas ha modificado profundamente en los últimos veinte años las estructuras del sector productivo.⁶¹ Las empresas necesitan acuerdos, incluso con competidores, porque los recursos internos ya no son suficientes para competir simultáneamente en varios campos de actividad, en múltiples culturas y en diferentes entornos normativos. Las principales razones que motivan la cooperación interempresarial son muy similares a las expuestas en el caso de las fusiones, pero corriendo menores riesgos al no involucrar a toda la empresa. Entre ellas podemos citar la reducción de los costes de I+D, el acceso a tecnologías complementarias, la reducción del ciclo de vida de los productos, el reparto de los costes de lanzamiento, el aumento de la disponibilidad de recursos financieros, el acceso a trabajadores altamente cualificados y la facilidad de acceso a mercados extranjeros y de posicionamiento en todos los bloques regionales si se realiza entre empresas de países diferentes.⁶² En algunos casos, las alianzas se firman para desarrollar proyectos específicos y en otros son permanentes, en cuyo caso no es extraño que el resultado sea una absorción o una fusión.⁶³

⁶⁰ La tarea de evaluar los resultados potenciales de una fusión o adquisición es difícil dada imposibilidad de estimar adecuadamente los resultados que hubieran obtenido las empresas involucradas de no efectuarse la operación. Por ejemplo, algunas empresas pueden verse en la tesitura de realizar el primer movimiento y comprar a un competidor o arriesgarse a ser compradas en el futuro.

⁶¹ Según datos de la base MERIT/UNCTAD, el número de acuerdos tecnológicos firmados anualmente a crecido de una media de menos de 300 a mediados de los ochenta a una media de más de 600 a mediados de los noventa. UNCTAD (1998:23).

⁶² Cuando una empresa multinacional firma un acuerdo con un socio local del mercado en que quiera establecerse, obtiene de forma rápida un conocimiento y entendimiento de sus costumbres, preferencias e instituciones así como de los incentivos previstos en la correspondiente reglamentación nacional. Además, el socio local puede proporcionar una extensa red de contactos y una imagen pública mejorada en el caso de que el mercado receptor muestre aversión a los productos extranjeros. No obstante, la probabilidad de que surjan conflictos es elevada por la dificultad de encontrar al socio local adecuado, por los enfrentamientos sobre el reparto de costes y beneficios y, fundamentalmente, por la divergencia de las estrategias, que en el caso de la empresa multinacional se diseñan sobre una base mundial y en el caso del socio local no.

⁶³ En el capítulo tres de este trabajo se recogen un variado número de acuerdos empresariales en el sector automotriz.

1.3.3.- Relaciones interempresariales y subcontratación.

Uno de los problemas cruciales que afectan al sistema productivo mundial es el exceso de capacidad instalada, que pesa sobre los costes fijos de las empresas. Para luchar contra él, estas procuran la reducción del número de competidores (por ejemplo, vía fusiones y/o adquisiciones) y llevan a cabo importantes reestructuraciones en la organización de la producción, entre las que destaca la sustitución de la empresa vertical integrada por una empresa horizontal inserta en una compleja cadena de subcontratación internacional. Las grandes corporaciones se convierten así en empresas red, en cuyo interior se genera una estructura descentralizada de actividades productivas, muchas de ellas subcontratadas a varios niveles, que funcionan como efectivos instrumentos de cooperación interempresarial vertical y horizontal. En algunos sectores, los fabricantes tradicionales han decidido mantener únicamente la marca, las actividades de investigación y desarrollo y la comercialización del producto, pero eliminar las fábricas y confiar la producción a empresas especializadas en esta parte de la cadena de valor. El subcontratista, que produce para empresas competidoras en el mercado final, se especializa en la fabricación en sí y aprovecha más ampliamente las economías de escala, aunque como contrapartida suele ser muy dependiente de un reducido número de clientes. Estas empresas son las llamadas OEM (fabricantes de equipo original, por sus siglas en inglés).⁶⁴

Como veremos extensamente en el capítulo tres, esta forma de organizar la producción surge a partir de los años ochenta con la puesta en marcha del nuevo modelo de producción (o al menos de elementos concretos del mismo), uno de cuyos pilares es la reducción de inventarios, lo cual modifica radicalmente la forma de relación entre proveedores y clientes. En este sistema, los subcontratistas mantienen una estrecha relación con sus clientes principales cuyos contratos de largo plazo significan compartir el diseño de componentes y garantizar el flujo de

⁶⁴ El sector de las telecomunicaciones es el mejor ejemplo de este tipo de acuerdos. Por ejemplo, la empresa Flextronics fabrica teléfonos móviles para Alcatel, Cisco Systems, Ericsson, Hewlett Packard, Motorola, Nokia, Palm, Philips y Siemens.

productos libres de defectos conforme se van necesitando. Las relaciones de confrontación entre proveedores y clientes, típicas de la producción en masa, dejan de ser apropiadas por varias razones. En primer lugar, porque para mantener un nivel bajo de inventarios es necesario que los repartos sean en pequeñas cantidades pero asegurando su realización y que el número de defectos sea mínimo, pues no hay almacenamientos para sustituir piezas o productos defectuosos. A fin de lograr este objetivo, la empresa cliente a menudo se involucra en el proceso productivo del suministrador con la intención de asistirle en la localización y rectificación de fallos. Además, la adopción de este sistema no afecta sólo a una empresa, sino que para ser verdaderamente útil ha de extenderse a toda la cadena: no tiene sentido que una empresa disminuya sus inventarios si estos se trasladan a las que la preceden en el proceso. En segundo lugar, el proceso de innovación cambia. Tradicionalmente las empresas clientes decidían cuáles eran sus necesidades y se las trasladaban a los suministradores, que modificaban sus diseños en consonancia. En el nuevo modelo la ingeniería es simultánea, lo que significa relaciones de colaboración entre proveedores y clientes para mejorar el proceso productivo en conjunto. El resultado de este sistema es un aumento de las *redes de empresas* cuyas relaciones no se circunscriben a los tradicionales acuerdos de subcontratación, y la necesidad de desarrollar las capacidades tecnológicas de toda la red es lo que empuja a las empresas a fusionarse, absorberse o firmar acuerdos de cooperación. Por otro lado, el aumento de la dependencia e interconexión entre las empresas fomenta que se localicen en entornos geográficos cercanos, lo que facilita y fomenta la creación de clusters.

1.3.3.1.- Clusters.

La definición más sencilla de una aglomeración sinérgica o cluster es una concentración sectorial y espacial de empresas e instituciones interconectadas. Incluye empresas productoras de bienes de consumo, suministradores de componentes especializados, de maquinaria, de servicios y de infraestructura, así como instituciones gubernamentales, educativas (universidades, centros de formación profesional, etc.) y organizaciones empresariales (cámaras de

comercio) que proporcionan formación especializada, información, recursos de investigación y soporte técnico. Esta concentración ayuda a las pequeñas empresas a superar los factores que obstaculizan su crecimiento, posibilitando que compitan en mercados lejanos. Definiciones más sofisticadas añaden distintos ingredientes a la noción básica de concentración espacial, a saber:

- 1.- Efectos externos positivos generados por una fuerza de trabajo local cualificada.
- 2.- Nexos aguas arriba y aguas abajo entre las empresas del cluster.
- 3.- Intenso intercambio de información entre las empresas, instituciones e individuos que genera un entorno creativo e innovador.
- 4.- Acciones conjuntas para crear ventajas de localización.
- 5.- Estructura institucional diversificada que apoye las actividades del cluster.
- 6.- Identidad sociocultural construida a partir de valores comunes para facilitar la confianza entre los miembros del cluster.

Una aglomeración sinérgica es una nueva forma de organizar la cadena de valor que, en cierta manera, sustituye a la integración vertical, con mayor flexibilidad. Cada uno de sus miembros puede actuar *como si* tuviera una dimensión (escala) mayor y *como si* estuviera integrado formalmente con otros miembros del cluster.⁶⁵ El argumento fundamental a favor de las aglomeraciones sinérgicas es que facilitan la movilización de recursos y subdividen las inversiones necesarias en porciones de menor riesgo al repartirlas entre todos sus miembros. Es un proceso en el que unas empresas crean para otras (a veces intencionadamente, otras no) oportunidades de acumular capital y habilidades. La eficiencia emana de las economías externas, de la reducción de costes de transacción y de las acciones conjuntas. No obstante, el resultado no es inmediato ni automático porque la mera aglomeración de empresas no relacionadas genera el potencial de incrementar la eficiencia colectiva pero no asegura que efectivamente se consiga.⁶⁶

⁶⁵ PORTER, M. (1998:80).

⁶⁶ SCHMITZ, H. y NADVI, K. (1999), donde se puede consultar una revisión de la evolución del debate sobre clusters en países en desarrollo.

Cuando un cluster se forma, se inicia un círculo virtuoso que promueve su crecimiento, especialmente cuando es apoyado institucionalmente y cuando la competencia es intensa. Una aglomeración sinérgica en crecimiento atrae nuevas empresas y mano de obra, sus límites están definidos por los nexos y las complementariedades entre industrias e instituciones y aunque a menudo se enmarcan dentro de fronteras nacionales, pueden atravesarlas. Una vez que un área geográfica se especializa en determinada industria y crea un cluster sectorial, las economías externas aparecen por el carácter local de muchos tipos de conocimiento (I+D, tecnología, cualificación laboral y capacidades sociales más generales) que están enraizados en la zona y han sido acumulados con la experiencia en aprovisionar esa determinada industria. Las empresas de la región aprenden unas de otras y las infraestructuras de apoyo crecen según estas empresas las necesitan, al tiempo que todas las capacidades se van especializando en el sector. Los derrames se facilitan por la interacción formal e informal tanto de las organizaciones como de los individuos de la región.

Aún considerando el carácter dinámico de los clusters, Altengurg y Meyer-Stamer proponen una categorización de los existentes en América Latina en tres grupos:⁶⁷

- 1.- De supervivencia, formados por pequeñas empresas.
- 2.- De productores en masa más evolucionados y diferenciados.
- 3.- De empresas transnacionales.

En este último grupo se realizan actividades más complejas tecnológicamente y están dominados por grandes filiales de empresas que operan a escala mundial para surtir tanto a los mercados nacionales como a los internacionales. Es el cluster típico creado por las empresas automotrices y, efectivamente, es este el sector donde mejores ejemplos se encuentran, cuales son los casos de Puebla (Volkswagen), Ramos Arizpe (General Motors, Chrysler) y Aguascalientes (Nissan) en México. En sus inicios, la industria automotriz se concentraba regionalmente por razones de proximidad a suministradores clave y a materias

⁶⁷ ALTENGURG, T. y MEYER-STAMER, J. (1999:1695).

primas como el acero. En décadas recientes, se creyó que los avances en los transportes y en la tecnología de las comunicaciones quitarían importancia a la concentración y que el sector se dispersaría. La deslocalización hacia economías más flexibles y de menor coste se pensó un movimiento en este sentido. Sin embargo, los clusters siguieron existiendo, por los importantes beneficios que proporcionan en términos de economías de escala y de alcance y por las externalidades ligadas a la zona (conocimientos sobre su capital humano e instituciones a través de relaciones formales e informales entre organizaciones e individuos locales).

Los clusters transnacionales suelen adquirir la forma de *eje y radios*, que consiste en una variedad de suministradores rodeando a un eje central o planta de ensamblado. En estas aglomeraciones, la empresa eje y sus proveedores primarios juegan un papel central en la organización y orientación de toda la cadena de producción: marcan los estándares de producción, la inspeccionan, transfieren y difunden tecnología, desarrollan conjuntamente nuevos productos, determinan las condiciones de contratación, proporcionan asistencia técnica, comparten equipo y personal, etc. Por la brecha tecnológica que separa a las transnacionales de las pequeñas y medianas empresas locales, la cooperación entre ellas es típicamente escasa, pero a pesar de estas pocas relaciones, se los considera clusters (en oposición a las plantas sólo de ensamblaje como las maquiladoras) porque abarcan varias etapas de la cadena de valor y obtienen ventajas comparativas de economías externas locales. Con el nuevo sistema de producción, se trasladan a las cercanías del radio importantes suministradores que no necesariamente son locales y en estos casos, vía subcontratación, se transfiere a los proveedores parte de los procesos productivos e incluso parte de los trabajadores.

Los clusters transnacionales ni emanan de las empresas locales ni se generan a partir de las tradiciones industriales del lugar, sino que tienen un origen externo. En algunos casos, incluso se construyen en áreas totalmente rurales donde previamente no existe ni una estructura empresarial diversificada que provea componentes y servicios, ni centros educativos o de investigación.

Fundamentalmente dos razones explican la multiplicación de empresas en este tipo de localización:⁶⁸

1.- El éxito de la empresa pionera demuestra que no existen mayores problemas de mano de obra, de transporte, con las autoridades locales, etc., lo cual incentiva a que otros inversores del mismo sector inviertan cerca. Además, la primera instalación puede haber creado una fuerza de trabajo local más preparada o haber inducido asociaciones empresariales e institucionales para cooperar con los inversores extranjeros.

2.- Para algunas empresas, particularmente cuando se utilizan sistemas de producción flexible, es mucho más eficiente tener la producción de componentes en las inmediaciones de las plantas de ensamblaje. En décadas pasadas, este proceso se veía impedido por las restricciones a la propiedad extranjera y los requisitos sobre contenido regional existentes en casi todos los países de América Latina. Por tanto, la progresiva liberalización de las normas sobre comercio e inversión ha supuesto un importante impulso a los clusters transnacionales orientados a las exportaciones en esta región.

Los factores de producción comprados a productores locales suelen ser simples como envoltorios, moldes, tintes, etc. Para componentes más complejos, los grandes ensambladores que se constituyen en el corazón del cluster incitan a sus proveedores habituales a instalarse cerca de sus plantas. Esto refleja la creciente centralización del diseño y de la estandarización de productos a escala global, pero también la escasez de productores internacionalmente competitivos entre las pequeñas y medianas empresas locales. El bajo grado de integración de estas es una de las principales diferencias con respecto a las aglomeraciones sinérgicas europeas y estadounidenses. Un nivel tan bajo de derramas tecnológicas se configura como la mayor debilidad de los clusters transnacionales (especialmente la ausencia de desarrollo del empresariado local), por lo que las políticas públicas a ellos dirigidas deberían centrarse en el desarrollo de proveedores locales de servicios y de materiales, tanto directos como indirectos. Esta sería una forma de evitar las carreras sin fin de subsidios para atraer

⁶⁸ ALTENGURG, T. y MEYER-STAMER, J. (1999:1703).

inversión extranjera directa sustituyéndolas por inversiones en ventajas locales dinámicas, tales como fuerza de trabajo especializada o instalaciones de I+D, que beneficiarían tanto a las empresas extranjeras como a los competidores nacionales.

El mejor ejemplo de cluster transnacional es probablemente el creado en Puebla alrededor de Volkswagen. En esta planta, todos los modelos son integralmente diseñados en Alemania: ni esta planta ni las filiales de componentes tienen ninguna instalación significativa de I+D. Debido a la estandarización de los modelos, Volkswagen ha reemplazado a muchos de sus suministradores locales de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones por proveedores globales, la mayoría de los cuales se ha instalado cerca de su planta (en el parque industrial de Puebla están instaladas 82 plantas proveedoras), son 100% propiedad extranjera y algunos están asociados con empresas locales. Como resultado de esta transnacionalización de la base de suministradores, la competitividad del conjunto de la empresa se ha incrementado mientras que el número de empresas mexicanas involucradas ha disminuido.⁶⁹ Como veremos más adelante, este proceso se ha extendido a otras muchas empresas y sectores y es uno de los resultados más importantes del desarrollo industrial mexicano reciente.

⁶⁹ ALTENGURG, T. y MEYER-STAMER, J. (1999:1704).

Capítulo 2.-

LA INVERSIÓN

2.1.- CONSIDERACIONES GENERALES.

La inversión, principalmente en manufacturas, ha estado tradicionalmente asociada al crecimiento económico por ser la fuente de incrementos futuros de producción. De ahí el enorme interés de los países en desarrollo por fomentar la formación de capital de sus economías en general y del sector industrial en particular. Entre las diferentes formas de financiar la inversión, en los últimos años ha cobrado una importancia extraordinaria la inversión extranjera directa (IED). En este capítulo, intentaremos acercarnos a estos tres conceptos fundamentales (inversión, sector industrial e IED) y ver las relaciones que existen entre ellos y con los procesos de regionalización/integración regional.

En los estudios recientes de la teoría del crecimiento, en sus múltiples variantes, se destaca la posibilidad de que la acumulación de capital aumente el crecimiento, suponiendo que la inversión no tiene rendimientos decrecientes o que parte de la producción adicional se usa en actividades que aumentan directamente la tasa de cambio técnico y de crecimiento económico. Una consecuencia general de estas teorías es que los países que ahorran e invierten más crecen más rápidamente a largo plazo. En los últimos decenios, la alta demanda de inversiones ha impulsado el crecimiento de los países en desarrollo, a diferencia de los países industrializados, donde el consumo ha preponderado.⁷⁰ Sin embargo, América Latina ha tenido un comportamiento temporal diferente debido a la crisis de la deuda. Enfrentados a esta situación, muchos gobiernos de la región redujeron su inversión y no su consumo, lo que produjo defectos estructurales que dificultaron el crecimiento sostenible a largo plazo, y no fue hasta los primeros años noventa cuando el crecimiento de la inversión superó el crecimiento del consumo, tanto privado como público, y la tasa de inversión aumentó (del 18,6% en 1991 al 20,7% en 1994).

⁷⁰ En los últimos 25 años, la formación bruta de capital fijo, con una tasa media de crecimiento superior a la del consumo privado y estatal, aportó cerca de un cuarto del crecimiento del PIB en los países en desarrollo. ONUDI (1997:7).

No obstante, aunque resulta claro que la formación de capital contribuye de manera fundamental al crecimiento, por sí mismo, el aumento de la inversión, sea en la industria o en otros sectores, no es suficiente para garantizarlo a largo plazo. Porque el crecimiento sostenido también depende de su eficiencia (productividad) y composición; es decir, la eficacia con que se usan los recursos es tan importante como la cantidad de recursos de inversión disponibles. Por ejemplo, la relación entre inversión y crecimiento es mucho más fuerte si el concepto de inversión se amplía de manera que incluya la inversión en capital humano y técnico. Así, podríamos diferenciar tres tipos de inversión con efectos diferentes sobre el crecimiento:

- 1.- Adiciones al capital físico (equipo y estructuras);
- 2.- Adiciones al capital humano (principalmente educación);
- 3.- Adiciones al capital técnico (gastos en I+D).

2.1.1.- Inversión y sector industrial.

A pesar de la posición que el enfoque de las cadenas mercantiles globales mantiene sobre los efectos de la industrialización, la inversión en manufacturas se considera más fuertemente asociada con el crecimiento económico que la inversión en otros sectores de la economía, porque las economías de crecimiento rápido tienden a tener altas tasas de crecimiento de la industria manufacturera.⁷¹ El peso del sector industrial en el PIB de los países en desarrollo aumentó del 17,6% en 1970 al 24,1% en 1995 y la contribución de las manufacturas al crecimiento del PIB aumentó del 21,3% en los años setenta al 32,1% en la primera mitad de los noventa. Por ejemplo, el Estudio Económico 1998-99 de la CEPAL afirma que “en 1998 se volvió a ratificar la estrecha relación entre crecimiento económico y aumento de la inversión en maquinaria y equipo. En los tres países que exhibieron

⁷¹ Para una discusión completa sobre el papel de la industria en los países desarrollados ver ROWTHORN, R. (1997), donde el autor defiende al sector como fundamental para la prosperidad y rechaza que estas economías puedan sustentarse sobre el sector servicios.

tasas de actividad más altas en 1998 las inversiones en maquinaria y equipo se expandieron de forma muy acelerada”.⁷²

Podemos sistematizar en cuatro puntos las razones que explican la importancia del sector industrial:⁷³

1.- Existe una relación dinámica entre el aumento de la producción de manufacturas y el crecimiento de la productividad, que se atribuye al *aprender haciendo* y a las mejoras técnicas; es decir, el crecimiento industrial promueve el progreso técnico. La industria se convierte así en la clave de la innovación, porque depende sobremanera de los avances tecnológicos y organizativos como fuente de ventaja comparativa y como base de sus posibilidades de producción, por lo que se ve compelida a desarrollar nuevas tecnologías en mayor medida que el sector servicios tomado en conjunto.

2.- Los vínculos entre la manufactura y el resto de la economía no son sólo decisivos para las actividades intensivas en tecnología, sino que también afectan a un amplio rango de actividades relacionadas con la infraestructura económica general. Ciertas industrias producen externalidades en la economía nacional que permiten una producción más flexible y un aumento en la diferenciación de los productos. Además, sostienen una participación desproporcionadamente elevada en los gastos de I+D privados, que afectan a una vasta variedad de actividades.

3.- Hay una relación simbiótica entre el sector industrial y los otros sectores, especialmente el de los servicios, de forma que estimula su crecimiento. El sector servicios es altamente dependiente del tamaño y de la tasa de crecimiento del sector manufacturero porque, entre otras cosas, la velocidad del crecimiento industrial determina la evolución de su propia demanda. Además, los efectos multiplicadores del valor añadido industrial hacia el resto de los sectores son también de la máxima importancia para la generación de empleo.

⁷² CEPAL (1999b:82).

⁷³ ONUDI (1997:10) y DUSSEL PETERS, E. (1997:102).

4.- Existe una íntima relación entre la producción industrial y las exportaciones porque la tecnología y la producción de valor añadido son cruciales en la asignación de ventajas absolutas y comparativas entre naciones. El aumento del comercio de productos manufacturados de un país pone a disposición de este más bienes intermedios y maquinaria especializados procedentes de los países con que comercia y da a la economía interna acceso a variados tipos de conocimientos productivos no incorporados en factores productivos materiales. Por tanto, el volumen del comercio internacional en productos industriales afecta a la tasa de crecimiento de la productividad y eleva la tasa general de crecimiento de la economía.

En resumen, la manufactura cuenta con externalidades únicas que presentan un alto potencial para elevar el valor añadido nacional, la adquisición de divisas, la generación de empleo y la estimulación del desarrollo tecnológico.

No obstante, la participación del sector industrial en el empleo y en el PIB de los estados de la OCDE ha caído en las últimas dos décadas. Esta aparente *desindustrialización* no es necesariamente una manifestación de restricciones en el sector, sino que señala las dificultades del sector servicios para incrementar la productividad y contener sus precios relativos, y resulta del creciente desvanecimiento de las líneas divisorias entre la industria y los servicios, porque la manufactura no es sustituible debido a su papel crucial en el proceso de innovación tecnológica y a los encadenamientos hacia delante y hacia atrás con el resto de la economía. Además, la llamada desindustrialización en los estados de la OCDE y en la periferia no refleja los mismos cambios estructurales: en el primer caso la modificación de la producción no se da tanto de la industria a los servicios como dentro del propio sector industrial, al sustituir actividades de bajo valor añadido (intensivas en trabajo) por actividades de alto valor añadido, es decir, de gran volumen a gran valor, lo cual es muy difícil para la periferia, donde los procesos de desindustrialización significan, efectivamente, la desaparición de estas actividades. En el caso particular de América Latina, el valor añadido industrial (VAI) creció menos en los últimos 25 años que el de los servicios y su proporción en el PIB, al igual que su contribución al crecimiento del mismo, bajó

constantemente. La industria latinoamericana está todavía dominada por empresas de alta densidad de mano de obra y baja tecnología, basadas en recursos naturales, y aunque las industrias de tecnología intermedia (especialmente las vinculadas con estos últimos, como la petroquímica) hicieron progresos modestos, la proporción en el VAI de las industrias de alta tecnología siguió siendo insatisfactoria, habiéndose mantenido por debajo de la media de los países en desarrollo.

2.1.2.- Financiación de la inversión.

Las medidas destinadas a aumentar la inversión no tendrán éxito si no se dispone de la financiación necesaria, que procede del ahorro. Se distingue entre ahorro privado (generado por los hogares y las empresas) y el ahorro público, y entre el ahorro interno, el nacional y el externo. El ahorro interno está formado por el ahorro que las entidades nacionales y extranjeras generan en un país determinado, mientras que el ahorro nacional es el generado por entidades nacionales en el propio país y en el extranjero (incluye el ahorro interno, la renta de factores, las transferencias corrientes y el efecto de los términos de intercambio). El ahorro externo es el generado en otros países por agentes económicos que no son nacionales del país importador del mismo y que lo usan para invertir en este país (incluye la variación en las reservas internacionales). En los países en desarrollo, a menudo el ahorro interno no basta para financiar las necesidades de inversión, dada su baja intensidad y la falta de conocimientos tecnológicos que lo hagan eficiente, por lo que el ahorro externo se convierte en fuente fundamental de acumulación de inversión. Estas entradas de capital pueden dividirse en dos grandes clases, las corrientes privadas y la financiación oficial al desarrollo. La financiación oficial incluye la asistencia oficial para el desarrollo y los préstamos oficiales no concesionarios. Las corrientes de capital privado incluyen la inversión extranjera directa (IED), la inversión en cartera (IC) o de portafolio, los préstamos bancarios y la financiación mediante bonos. Los dos primeros casos no crean deuda, mientras que los dos últimos sí. La IED se distingue de la inversión de portafolio en que conlleva el objetivo, por parte de la

entidad extranjera inversora, de obtener y mantener una participación duradera en una empresa residente en la economía receptora.

Las corrientes financieras hacia los países en desarrollo (principalmente hacia los de ingresos medianos) aumentaron significativamente en la década de los noventa y han procedido casi totalmente de fuentes privadas. Pero las crisis financieras de Asia, Rusia y Brasil en 1998 y 1999 han reducido el flujo de fondos hacia los países emergentes, concentrándolos aún más en los países desarrollados (más del 82% en 2000). No obstante, el Banco Mundial puntualiza que permanecen casi todos los determinantes fundamentales del flujo de los años previos, tales como “la mejora de las políticas y la relación capital-trabajo relativamente baja en los países en desarrollo, las innovaciones tecnológicas, las inversiones en acumulación de información, la eliminación de barreras, las tendencias demográficas en los países industriales (que tenderán a incrementar los superávits en cuenta corriente de los países prestamistas) y la convergencia de políticas económicas en países industriales, que aumentaron los beneficios de la diversificación de inversiones en países emergentes”⁷⁴. Desde que estabilizaron y liberalizaron sus economías y retomaron la senda de crecimiento, los países de América Latina se han convertido en un destino atractivo para las corrientes de capital. La fuerte entrada de flujos está relacionada con los crecientes déficit comerciales y de cuenta corriente de la región, con las privatizaciones, los cambios en la propiedad de los activos y el surgimiento de procesos vigorosos de integración subregional. Como ya hemos dicho, estos últimos, ofrecen acceso seguro a un mercado efectivamente ampliado pero protegido, y un contexto más previsible para los inversores extranjeros debido a la existencia de compromisos plurilaterales entre los estados socios.

Pero hemos de tener en cuenta que el impacto sobre las economías receptoras de los capitales extranjeros varía en función de su tipo y de la forma en que se materialicen (compra de activos ya existentes, nueva instalación, compra de equipo a proveedores nacionales o extranjeros, etc.), con efectos diversos sobre

⁷⁴ BANCO MUNDIAL (1999:33).

la inversión interna y el crecimiento. Por ejemplo, uno de los riesgos de confiar en exceso en determinados capitales extranjeros (los financieros a corto plazo, es decir, las inversiones en cartera que operan en ámbitos bursátiles y cambiarios) es su volatilidad: enfrentados a una crisis, huyen hacia destinos más seguros o rentables, como se ha podido comprobar en 1998, año en que las entradas de capitales en América Latina disminuyeron un 20% con respecto a 1997 a raíz de la crisis que empezó a vivir la región (desastres naturales, caída de los precios de la materias primas, turbulencias en los mercados financieros del sureste asiático...). Esta amenaza ha hecho que, en los tradicionales debates sobre llegada de fondos extranjeros a los países emergentes, se haya defendido la conveniencia de limitar los flujos de inversiones en cartera y, como alternativa, de apoyar la captación indiscriminada de inversiones extranjeras directas. No obstante, como veremos en el apartado siguiente, es también necesario asegurar que estos fondos impliquen creación de riqueza y no meras transmisiones de la propiedad de activos existentes, pues no toda la IED es formación bruta de capital fijo, ni toda la contribución de las empresas transnacionales a la formación doméstica de capital corresponde a flujos de IED (cuadro II-1). De hecho, la tasa de crecimiento de la IED durante el decenio 1986-95 fue más del doble que la de la formación bruta de capital fijo.⁷⁵ La IED es un flujo que corresponde a la cuenta de capital de la balanza de pagos, mientras la formación bruta de capital fijo es medida a través de la contabilidad nacional como uno de los componentes de la demanda agregada. Por otro lado, los efectos también serán diferentes si el ahorro extranjero se añade al interno para promover el crecimiento aumentando el ahorro total o si lo sustituye permitiendo que se dediquen los recursos domésticos a aumentar el consumo y no la inversión. No podemos olvidar que, en los países que nos ocupan, se apela a los fondos extranjeros para paliar la insuficiencia de ahorro interno y que el objetivo último ha de seguir siendo fomentar el crecimiento de este para aliviar las presiones del endeudamiento externo.

⁷⁵ UNCTAD (1997b).

Cuadro II-1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
FLUJOS DE IED COMO PORCENTAJE DE LA FORMACIÓN BRUTA DE
CAPITAL FIJO. PAÍSES SELECCIONADOS.

	1987-1993	1994	1995	1996	1997
América Latina y el Caribe	5,5	9,1	9,4	12,5	16,1
Argentina	7,3	6,1	10,5	12,4	12,7
Brasil	1,8	2,3	3,8	7,1	11,9
Chile	13,7	21,8	19,1	27,5	27,9
México	9,3	15,2	20,6	15,5	16,3

Fuente: UNCTAD (1999:505): World Investment Report, recogido en SELA (2000).

En este trabajo nos centraremos en el estudio de la IED por ser la más significativa para el sector automotriz. La problemática de la financiación oficial, de los préstamos y bonos así como los efectos de las inversiones en cartera excede los objetivos de esta investigación, aun siendo conscientes de la importancia que tienen, sobre todo estas últimas, para las economías de la región y para la economía en general, porque sobre ellas se está basando la financiación de los persistentes déficit de la cuenta corriente y son las responsables de las últimas crisis padecidas por estos países.

2.2.- REVISIÓN TEÓRICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Según el Quinto Manual sobre Balanza de Pagos del FMI (1993), la IED “refleja el interés duradero de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía diferente a la del inversor (empresa de inversión directa) y abarca todas las transacciones entre inversores directos y empresas de inversión directa. Es decir, la inversión directa abarca la

transacción inicial entre las dos partes y todas las transacciones subsiguientes que tienen lugar entre ellas y entre empresas filiales, constituidas o no en sociedad.”⁷⁶

La inversión extranjera directa, como reflejo de la expansión internacional de la producción de las empresas transnacionales tras la Segunda Guerra Mundial, se ha convertido en el principal mecanismo de vinculación entre economías nacionales y en uno de los elementos centrales del proceso de globalización de la economía internacional. Desde una perspectiva empresarial, revela la importancia de determinados países en las estrategias globales de las grandes empresas extranjeras.

La realización de inversiones directas en el extranjero supone la elección de la empresa como organizadora de todas las actividades intermedias hasta la demanda final de bienes y servicios sobre la utilización de agentes independientes organizados por el mercado.⁷⁷ Las primeras teorías que explican este comportamiento están basadas en los modelos clásicos y neoclásicos de comercio, con fuertes supuestos restrictivos como la existencia de información perfecta, la inmovilidad transfronteriza de recursos y la circunscripción de la actividad empresarial a un solo producto. Según la teoría de la diferente dotación de recursos, las primeras aproximaciones únicamente explicaban los movimientos de capitales financieros a través de los diferenciales en tipos de interés entre los países involucrados, pero no las inversiones directas. A partir de los años sesenta, la consideración de imperfecciones en los mercados, y fenómenos como el comercio intraindustrial, obligaron a un replanteamiento de estas teorías (flexibilizando alguno de sus supuestos originales) y a tener en cuenta aspectos relacionados con la organización industrial. Aparecieron entonces modelos con multitud de bienes, con movilidad internacional de factores (al menos capital), con aplicación de políticas arancelarias (que suponen costes adicionales en los

⁷⁶ FMI (1995:S-xviii). La regla práctica especificada en el Manual define como inversor directo al propietario de un 10% o más del capital de la empresa invertida. No obstante, esta regla no es determinante porque se acepta que puede existir dominio de la dirección de la sociedad invertida con una participación menor o, por el contrario, ser insuficiente aunque se supere el 10%.

⁷⁷ La síntesis teórica que se presenta a continuación es deudora de DUNNING, J.H. (1992) y HYMER, H.S. (1979).

intercambios comerciales internacionales), y que tenían en cuenta las economías de escala y la influencia de los desarrollos tecnológicos y su transmisión.

El trabajo pionero tras el cual se han configurado las teorías actuales sobre inversión extranjera directa y empresas multinacionales es la tesis doctoral de S.H. Hymer, leída en 1960 y publicada en 1976. Hymer fue uno de los pioneros en distinguir entre inversión directa e inversión en cartera y mostró su desacuerdo con que las teorías que explicaban las segundas fueran válidas para las primeras. Al observar que los mayores flujos de inversión se daban entre zonas desarrolladas (Estados Unidos y Europa), rechazó también que las diferencias en tipos de interés explicaran los movimientos internacionales de capital, pues se estarían ignorando imperfecciones del mercado como el riesgo y la incertidumbre, la volatilidad de los tipos de cambio o el coste de adquirir información en el extranjero. Analizando el carácter monopolista de las empresas norteamericanas en comparación con sus rivales domésticos no multinacionalizados, y el carácter no competitivo del mercado de tecnología, justificó el escaso uso que se hacía de los contratos de licencia en comparación con la inversión extranjera directa y concluyó que para que las empresas sean propietarias y controlen instalaciones productivas en el extranjero han de tener algún tipo de ventaja tecnológica, financiera, en costes o comercial, específica y suficiente, para contrarrestar las desventajas a que se enfrentan al competir con empresas nacionales del país extranjero. Estas ventajas exclusivas de la empresa han de ser difíciles de imitar pero fácilmente transferibles a las filiales extranjeras, implican la existencia de algún tipo de fallo estructural en el mercado y surgen de la habilidad de las empresas de asignar recursos o de organizar transacciones de forma más eficiente que los propios mercados.⁷⁸ La IED se convierte entonces en el mecanismo por el cual los inversores controlan sus actividades en el exterior y garantizan (o aumentan) la seguridad de la inversión, por ejemplo mediante la creación de barreras a la entrada. La principal contribución de Hymer fue incorporar planteamientos de organización industrial a la teoría de la producción extranjera,

⁷⁸ Para explicar estas imperfecciones Hymer se basó en los trabajos clásicos de Bain (1956) sobre barreras a la competencia en mercados nacionales.

con lo que consiguió un enfoque más amplio y general que contribuía a la comprensión de la creciente actividad de las empresas transnacionales de la época y puede ser considerado el precursor de teorías más recientes como la internalización o el paradigma ecléctico.

En la misma línea de los postulados de Hymer tendrían cabida otras muchas aportaciones a la doctrina. Por ejemplo, economistas políticos puros como P. Baran y P. Sweezy⁷⁹ defendieron que las empresas transnacionales, por su carácter monopolista, tienen ventajas no relacionadas propiamente con la producción, sino con la disponibilidad de capital para invertir, de fácil acceso al crédito, de cuadros ejecutivos capacitados para trabajar en cualquier parte del mundo, de una red de distribución y de capacidades de investigación, desarrollo y marketing, que se pueden considerar ventajas en propiedad. La posibilidad de aprovechar estas condiciones, junto con las barreras aduaneras, los derechos de patente y otras condiciones locales, motivan una preferencia de las inversiones sobre el comercio.

C. Kindleberger⁸⁰ puso de manifiesto que en mercados perfectamente competitivos no existirían ni diferenciales en tipos de interés ni incentivos a la IED, pues tampoco habría posibilidades de modificar la tasa de beneficios. Son las imperfecciones de los mercados de bienes (diferenciación del producto, precios administrados...) y de los de factores (tecnologías patentadas, discriminación en el acceso al capital...), así como las limitaciones gubernamentales y la existencia de economías de escala, las que incentivan el traslado de producción al extranjero. Es la propia dinámica de acumulación de beneficios y reinversión en mercados no competitivos la que lleva a las empresas a maximizar la tasa de crecimiento de las

⁷⁹ BARAN, P. y SWEEZY, P. (1966): *El capitalismo monopolista*. Anagrama. 1ª ed. en español, 1969. Barcelona.

⁸⁰ KINDLEBERGER, C. (1953): *Economía internacional*. Aguilar. 1ª ed. en español, 1972. Madrid.

KINDLEBERGER, C. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. Yale University Press. New Haven.

ventas, objetivo que consiguen con la utilización de sus recursos financieros en la construcción de instalaciones productivas en mercados diferentes al doméstico.

R.Z. Aliber⁸¹ profundizó en las imperfecciones de los mercados financieros y desarrolló un modelo formal de IED basado en la imposibilidad de que estos mercados internacionales pudieran funcionar eficientemente. Pero su preocupación no era por qué las empresas producían en el extranjero, sino por qué financiaban sus activos extranjeros con moneda nacional y encontró la razón en la capacidad de las empresas de países con monedas fuertes de tomar prestado capital en mercados domésticos o extranjeros de forma más barata que en el caso de empresas de países con monedas débiles, que debían asumir una prima de riesgo para cubrir las incertidumbres asociadas a tal debilidad. Además, argumentó la posibilidad de obtener ganancias por la variación de los tipos de cambio en las compras y ventas de activos nominados en monedas subvaluadas o sobrevaluadas.

En los años setenta, algunos economistas industriales (R.E. Caves, S. Lall)⁸² se concentraron en identificar y explicar la importancia de activos intangibles específicos como la diferenciación de productos, la capacidad tecnológica, comercial y organizacional, etc. En este sentido, Caves señaló que la empresa que invierte en el extranjero debe disfrutar no sólo de suficientes ventajas de información en su activo especial para compensar la desventaja de información de su estatus como ente ajeno, sino también debe encontrar preferible la producción en el extranjero frente a cualquiera de las otras formas de extraer la renta de un mercado exterior, tales como la exportación, la autorización de establecimiento a un productor nativo, etc.

⁸¹ ALIBER, R.Z. (1970): "A theory of foreign direct investment" en KINDLEBERGER, C. (Comp.) (1970): *The International Corporation*. MIT Press. Cambridge, pp. 17-34.

ALIBER, R.Z. (1971): "The multinational enterprise in a multiple currency world" en DUNNING, J.H. (Ed.) (1971): *The multinational Enterprise*. Praeger. Nueva York.

⁸² CAVES, R.E. (1971): "Industrial corporations: the industrial economics of foreign investment" en *Economica*, nº 38, pp. 1-27.

CAVES, R.E. (1974): *International Trade, International Investment and Imperfect Markets*. Princeton Univ. Press. Princeton.

F.T. Knickerbocker y L.T. Wells⁸³, entre otros, resaltaron la importancia de la estrategia propia de las empresas y de su capacidad de anticipación al comportamiento de los competidores. Esta es una consecuencia más del ahondamiento en el estudio de las imperfecciones de los mercados, pues en mercados perfectamente competitivos el comportamiento estratégico de las empresas, definido por el objetivo de maximizar los beneficios a largo plazo, no existe. Sin embargo, cuando hay distorsiones estructurales, incertidumbre, externalidades, o economías de escala, la estrategia comienza a jugar un papel importante. Es generalmente aceptado por los economistas industriales que en mercados oligopolistas el nivel de producción y los precios de equilibrio dependen de las suposiciones que haga una empresa sobre cómo afectará su comportamiento al de sus competidores y viceversa. En particular, Knickerbocker⁸⁴ argumenta que como minimizadores de riesgo, los oligopolistas se siguen unos a otros en los nuevos mercados para evitar una competencia destructiva y salvaguardar sus intereses comerciales. Y E.M. Graham⁸⁵, estudiando las inversiones europeas en Estados Unidos como respuesta a la incursiones de transnacionales estadounidenses en Europa, hipotetizó que una empresa transnacional, al ver su territorio nacional invadido por otra transnacional extranjera, respondería penetrando el mercado doméstico de la invasora.

Otros trabajos, como los de P. Telesio⁸⁶ y F.J. Contractor⁸⁷, examinaron el problema desde la perspectiva contraria, es decir, examinaron las variables que

⁸³ STOPFORD, J.M. Y WELLS, L.T. (1972): *Managing the Multinational Enterprise; Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. Basic Books. Nueva York.
WELLS, L. T. (Ed.) (1972): *The Product Life Cycle and International Trade*. Harvard Univ. Press. Cambridge.

⁸⁴ KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Harvard Univ. Press. Boston.

KNICKERBOCKER, F.T. (1976): *Market Structure and Market Power Consequences of Foreign Direct Investment by Multinational Corporations*. Center for Multinational Studies. Washington.

⁸⁵ GRAHAM, E.M. (1975): *Oligopolistic Imitation and European Direct Investment in the United States*. Mimeo.

⁸⁶ TELESIO, P. (1979): *Technology Licensing and Multinational Enterprise*. Praeger. Nueva York.

⁸⁷ CONTRACTOR, F.J. (1981): *International Technology Licensing: Compensation, Cost and Negotiation*. Lexington Books. Lexington.

influenciaban la decisión de licenciar los derechos de propiedad como alternativa a la IED.

Siguiendo un rumbo diferente, R. Vernon⁸⁸ presentó un enfoque microeconómico basado en la teoría del ciclo del producto, según la cual, inicialmente la producción y las ventas de una empresa se realizan en mercados nacionales y posteriormente se inicia la exportación a otros países con patrones de demanda similares al mercado doméstico. Conforme el producto alcanza la madurez, la competencia de productos similares estrecha los márgenes de beneficio tanto en los mercados de exportación como en los mercados locales, por lo que su producción se traslada hacia países donde el menor coste de algún factor permita reducir el coste medio de producción. En las economías avanzadas se mantiene el desarrollo y la producción de los bienes más nuevos. Los postulados de Vernon no daban explicación a todos los tipos de IED, pero fueron los primeros que aportaron una perspectiva dinámica y que relacionaron comercio internacional y producción extranjera.

A pesar de que desde finales de los setenta las escuelas iniciadas por Hymer y Vernon se han ido acercando, la primera sigue viendo las inversiones directas en el extranjero como una estrategia agresiva para aumentar el poder monopolista de las empresas, mientras que la segunda las percibe como estrategia defensiva para proteger las posiciones actuales en el mercado. Alternativamente, otros enfoques no cuestionan las razones para producir en el extranjero, sino la forma de financiarlos y empiezan a aparecer consideraciones de estrategia, dando más cabida a las teorías sobre organización industrial. No obstante, ninguna de estas propuestas era suficientemente comprensiva para convertirse en teoría general, por lo que surgen varios intentos de proporcionar explicaciones universales, entre los que destacan la teoría de la internalización y el paradigma ecléctico.

⁸⁸ VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle" en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pp. 190-207.

La teoría de la internalización, dos de cuyos principales representantes son P.J. Buckley y M. Casson (1976)⁸⁹, relacionó la línea de análisis oligopolista con los postulados sobre costes de transacción de R.H. Coase⁹⁰, e identificó la dificultad de organizar mercados eficientes fuera de las fronteras domésticas como el principal factor que explica el nacimiento de las empresas transnacionales. Esta teoría se basa tres postulados: 1) las empresas maximizan su ganancia en un mundo de mercados imperfectos, 2) cuando los mercados intermedios son imperfectos, existe un incentivo a evitarlos creando mercados internos, lo que supone tener bajo control y propiedad común las actividades vinculadas a ellos, 3) la internalización de los mercados más allá de las fronteras nacionales genera empresas transnacionales. Su hipótesis básica es que la elección del mercado, especialmente a través de una licencia (caso en que se transfieren conocimientos y tecnología), genera elevados costes de transacción asociados a garantizar el cumplimiento de lo pactado, a la coordinación y vigilancia de las relaciones, así como a la incertidumbre sobre el comportamiento del licenciado o distribuidor. En esta situación, las jerarquías multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado para realizar actividades generadoras de valor en el extranjero, por lo que las empresas realizan inversiones directas si perciben que los beneficios netos de combinar la propiedad de activos nacionales y extranjeros y de las operaciones por ellos realizadas (internalización) son positivos y mayores que los que proporcionaría la utilización del mercado.

El paradigma ecléctico, cuyo máximo exponente es el trabajo de J.H. Dunning⁹¹, más que una nueva teoría es un compendio de las características esenciales de todas las demás, cuya aportación principal son los postulados de la teoría de la internalización. Su marco teórico constituye la integración de las ventajas comparativas de los países y de la ventaja competitiva de las empresas,

⁸⁹ BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. The Macmillan Press. London.

⁹⁰ COASE, R.H. (1937).

⁹¹ DUNNING, J.H. (Ed.) (1985): *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Wiley. Nueva York.

DUNNING, J.H. (1988): *Exploiting international production*. Unwin Hyman. London

DUNNING, J.H. (1992).

DUNNING, J.H. (Ed.) (1993): *The Theory of Transnational Corporations*. Routledge. Nueva York.

realizando una síntesis estructurada de las aportaciones de la nueva teoría del comercio internacional y de la teoría micro y macro de la empresa multinacional.

El paradigma ecléctico se articula en torno a la existencia de tres tipos de ventajas: las ventajas en propiedad, las de localización y las de internalización. Las ventajas en propiedad son determinados activos (tanto tangibles como intangibles) exclusivos de una empresa y que no están disponibles (o al menos no lo están en términos igual de favorables) para las empresas de otro país, lo que proporciona una renta monopolística frente a estas. Entre tales activos se encuentran las capacidades tecnológicas, la información, las economías de escala, las habilidades de comercialización, de dirección y de gestión empresarial (especialmente en lo que respecta a la coordinación de actividades variadas y transfronterizas), el acceso a mercados de productos finales o intermedios, los recursos humanos, etc.⁹² Conviene diferenciar entre ventajas en propiedad específicas de la empresa ligadas a localizaciones concretas y aquellas otras que siendo también específicas de la empresa no están condicionadas o encadenadas a ubicaciones determinadas. Son estas últimas las importantes desde el punto de vista de la IED, porque pueden ser transferidas globalmente a costes marginales reducidos y con escasas adaptaciones. Además, han de ser lo suficientemente poderosas y sustentables como para compensar a la empresa por las desventajas potenciales de operar en el extranjero, tales como la falta de conocimiento de las costumbres locales, gustos diferentes, sistemas legales desconocidos, mayor coste de comunicación y control, etc.

Las ventajas de localización son aquellos activos específicos de un determinado lugar, pero disponibles para todas las empresas, tales como los recursos naturales, la infraestructura, el tamaño del mercado, las economías de aglomeración (o evitar deseconomías de aglomeración), los costes de transporte, el precio, la productividad y calidad de los factores, el entorno cultural, legal, político o institucional, etc. La movilización internacional de los activos en

⁹² Las ventajas en propiedad están muy relacionadas con las ventajas competitivas de Porter y el concepto sintetiza cuestiones de economía industrial y de la teoría de la internalización. Nótese, además, que el núcleo de las ventajas en propiedad se encuentra en sus activos inmateriales.

propiedad y su combinación con estos factores no móviles pueden proporcionar elevadas productividades y consecuentemente una asignación eficiente de recursos a nivel internacional.⁹³

Pero la condición suficiente para evidenciar que la inversión extranjera directa representa la mejor alternativa para rentabilizar las ventajas en propiedad de la empresa es la existencia de ventajas de internalización (o economías internas); es decir, la explotación propia de las ventajas en propiedad ha de generar más valor que su venta o alquiler. Como hemos señalado, estas ventajas consisten en la posibilidad de que determinadas operaciones empresariales sean menos costosas o más ciertas cuando se llevan a cabo dentro de la empresa que cuando se realizan en el exterior y suelen estar relacionadas con aspectos como la calidad del producto, la reputación de la empresa o el coste de asegurar el cumplimiento de los contratos con terceros. Cuando estas ventajas existen, las empresas internalizan ciertas actividades para evitar los costes de utilizar el mercado. En tal caso, las relaciones de mercado no constituyen la estructura más eficiente para la formalización de las transacciones, lo cual implica que existen fallos de mercado que la empresa explota para su beneficio.

Las imperfecciones en los mercados pueden ser estructurales o transaccionales. La existencia de oligopolios es un fallo estructural que genera barreras a la competencia; en este tipo de mercados la multinacionalización de la empresa puede ser una respuesta defensiva a la entrada de inversores en el mercado local o bien obedecer a una reacción ante la salida al extranjero de un competidor. La actuación de los gobiernos puede ser otra fuente de barreras a la competencia, porque el tipo de políticas (comerciales, industriales, fiscales, etc.) que se implanten y las actitudes frente al capital exterior afectan a la capacidad o rentabilidad de utilizar el mercado para operar en un país extranjero. La falta de información, y en general la incertidumbre, constituyen un fallo de mercado de carácter transaccional que se evita o reduce a través de la planificación y

⁹³ La inclusión de esta variable en el paradigma ecléctico pretende compatibilizar las teorías basadas en la diferente dotación de factores con el concepto de ventaja competitiva.

coordinación en el seno de la empresa. Es decir, mediante la internalización de actividades a escala internacional, las empresas transnacionales reducen o eliminan los costes relacionados con la búsqueda y negociación de socios, con la protección de los derechos de propiedad, con el suministro de bienes esenciales (calidad, precio, plazo de suministros), con la calidad de los productos (intermedios y finales), con la información sobre el mercado, con la imagen de marca, el control de puntos de venta y servicio postventa, la valoración de tecnología, con las capacidades directivas, etc.

En resumen, según el paradigma ecléctico, las imperfecciones en los mercados, que explican la propiedad extranjera de activos productivos, permiten a las empresas internacionalizar su producción aprovechando las ventajas de localización ofrecidas por un país o región determinados y haciendo uso de ciertas capacidades propias o endógenas (ventajas en propiedad) que les posibilitan posicionarse mejor que otros inversores (potenciales o existentes) en el mercado receptor. La forma precisa en la que se configure la producción extranjera dependerá de las ventajas de propiedad que tenga la empresa (su grado de sostenibilidad, su especificidad respecto a las de otras empresas que operen en el mercado extranjero, etc.), de las ventajas de localización que tengan tanto su país de origen como el de destino, de cómo valore la empresa las ventajas de organizar las transacciones internamente como alternativa a venderlas, arrendarlas o alquilarlas y del grado de consistencia que la producción internacional tenga con la estrategia de la empresa a largo plazo.

Alternativamente, desde la perspectiva de los países, su posición con respecto a las entradas y salidas de inversión directa puede explicarse por los cambios que experimentan las ventajas de propiedad de sus empresas con respecto a las de otros países, los cambios en las ventajas de localización con respecto a las de otros países, los cambios en la percepción de que los activos se organizan mejor internamente que en el mercado y los cambios en las estrategias empresariales.

Las contribuciones recientes sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas ahondan en alguna de las teorías mencionadas anteriormente (el ciclo de vida del producto, la reacción oligopólica y el control de las ventajas de propiedad) y como novedad intentan distinguir entre las explicaciones a las inversiones iniciales y a las sucesivas. Otros posicionamientos, como el de R. Rowthorn⁹⁴, creen innecesarios todos los análisis específicos sobre IED, al contemplarla como un estadio más de la evolución natural del capital. Este, tiene una tendencia inherente a expandirse más allá de todo tipo de fronteras, sean locales o nacionales, y la formación de empresas transnacionales es sólo una extensión del mismo proceso que originalmente generó las grandes empresas nacionales con varios centros de producción. Los dos elementos decisivos de este proceso son el tamaño de la empresa y la penetración en el mercado. Inicialmente las empresas se introducen en nuevos mercados (en otras regiones o países) exportando desde sus plantas existentes y cuando acaparan un volumen de ventas suficiente en ellos se hace viable la instalación de plantas productivas de suficiente tamaño para aprovechar las economías de escala. Es un ciclo natural, y como las grandes empresas suelen tener mayores exportaciones y más capital disponible, son las que realizan la mayor parte de las inversiones.

No obstante, enfoques como este no pueden dejar de admitir que las variables a considerar en la decisión de abrir un nuevo centro de producción son diferentes si se va a ubicar en un entorno extranjero y, por otro lado, encontrarían difícil justificación las inversiones extranjeras directas destinadas a servir al mercado doméstico, como es el caso de las inversiones en que se centrará este trabajo, o aquellas dedicadas a procesos intermedios de la cadena de valor, que no dependen de la existencia de demanda final en el país extranjero.

Como resultado de las inversiones directas en el extranjero, las empresas se convierten en multinacionales o transnacionales, dependiendo del tipo de actividad que trasladen al exterior, lo cual significa adquirir una dimensión estratégica que las convierte en el agente activo de la organización internacional

⁹⁴ ROWTHORN, R. (1997:91).

de la producción. Este control sobre la actividad exterior incrementa aún más la ventaja de la empresa (en un proceso que se retroalimenta), gracias a la gestión en común de un conjunto de activos complementarios, con independencia de su ubicación geográfica. La diversificación geográfica ofrece la posibilidad de realizar arbitraje entre mercados, utilizar precios de transferencia con el objeto de minimizar el impacto fiscal, diseñar herramientas internas de cobertura del riesgo cambiario y del riesgo país, y de actuar en distintas economías con el objeto de atenuar el impacto del ciclo económico. Las unidades de negocio dispersas pueden obtener factores de producción en condiciones privilegiadas frente a sus competidores (actuales y futuros) y la empresa en conjunto consigue, a un tiempo, economías de escala y de gama o alcance. Todo lo anterior constituye una fuente de ventaja competitiva transaccional frente a la empresa local, que es específica e intrínseca al fenómeno de multinacionalización; en este sentido, cuanto mayor sea el número de entornos económicos en los que la empresa desarrolla su actividad empresarial, y cuanto mayores sean las diferencias entre los mismos, mayores serán las oportunidades para poder lograr sinergias entre los activos específicos de los países. Esta ventaja competitiva constituye la esencia de la naturaleza de la empresa multinacional.

2.3.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO.

Por el lado de los ingresos, la inversión directa extranjera, especialmente en manufacturas y servicios, busca localizarse en aquellos mercados de mayor escala y dinamismo para abastecerlos de manera directa. Desde esta perspectiva, los países y regiones en desarrollo más grandes son destinos apetecibles para los inversores directos, pues el nivel de madurez de sus mercados es mucho menor que en los tradicionales y por lo tanto, el ritmo de crecimiento y los márgenes de retorno mucho más altos. En sintonía con los planteamientos de Aliber, a menudo la tasa de rendimiento que requieren los inversores para justificar una nueva inversión en el extranjero es considerablemente superior a los tipos de interés

reales en su país, y aún más si esta se efectúa en un país en desarrollo, para compensar el mayor riesgo que estos representan en términos de variaciones en la demanda, los precios (inflación), los tipos de interés, el tipo de cambio real, la política tributaria, la situación política y social, la credibilidad de las reformas económicas, etc. Las empresas de países desarrollados suelen asegurar estos diferenciales de rendimiento pidiendo prestado los capitales para realizar las inversiones en su país de origen, a unos tipos de interés mucho más bajos que los del país de destino (por el mayor riesgo-país de las economías emergentes).

Por el lado de los costes, los laborales y ambientales suelen mucho menores. No obstante, se ha tendido a enfatizar en exceso el coste de la mano de obra como elemento clave para decidir segmentar el proceso productivo y relocalizar en otro país la parte de la producción intensiva en factor trabajo, cuando hay una multiplicidad de condiciones a tener en cuenta que pueden elevar considerablemente el coste de producir en el extranjero hasta el punto de hacerlo inviable.⁹⁵ Algunos de estos factores son el grado de estabilidad política y económica del país receptor, su nivel de desarrollo en cuanto a infraestructuras, su nivel educativo y de capacitación de la fuerza laboral, la cercanía del mercado al que se destina la producción, y la flexibilidad, claridad y estabilidad de las reglamentaciones jurídicas nacionales sobre IED. Como hemos señalado, los procesos de regionalización y principalmente los acuerdos de integración regional sirven, precisamente, para disminuir los riesgos asociados a algunos de estos factores, especialmente en lo tocante a las reglamentaciones nacionales y a la estabilidad política y económica, al tiempo que construyen entornos favorables a las empresas con inversiones previas en el área.

Como también hemos expuesto anteriormente, ante la debilidad de su ahorro interno, muchos países en desarrollo han convertido la inversión extranjera directa en uno de los pilares de su estrategia de crecimiento, tomando en

⁹⁵ Según una encuesta de la UNCTAD (1997b) dirigida a las mayores empresas transnacionales, en el 50% de los casos, realizaban inversiones extranjeras directas para acceder a los mercados de los países receptores, mientras que sólo una minoría señaló los menores costes laborales como causa de la inversión.

consideración que, al ser un compuesto de capital, conocimientos y tecnología, tiene un efecto múltiple sobre el crecimiento económico. Estos países procuran fomentar los factores con un impacto positivo en la inversión, es decir, aquellos que aumentan la renta a largo plazo prevista, reducen los costes a largo plazo o disminuyen la tasa de interés de los fondos utilizados. No obstante, la política de captar el mayor volumen posible de IED en muchos casos se lleva a cabo sin mayores consideraciones sobre su conveniencia real, e incluso adquiriendo obligaciones que en el futuro podrían limitar los programas de desarrollo nacional.

2.3.1.- Ventajas e inconvenientes de la IED.

En este apartado intentaremos sistematizar las ventajas que la recepción de IED puede suponer para los países en desarrollo y los inconvenientes que se ven obligados a afrontar. Comenzaremos por las ventajas:

1.- La inversión extranjera directa constituye un elemento relativamente estable de las corrientes internacionales de capital privado, que está protegido de las presiones a corto plazo características de las inversiones en cartera, porque refleja principalmente las estrategias a largo plazo de empresas transnacionales.

2.- Existe una íntima relación entre la inversión extranjera directa y los objetivos de desarrollo exportador de estos países. En muchos casos, un alto porcentaje de sus relaciones comerciales son, en realidad, relaciones comerciales entre distintas plantas de una misma empresa transnacional (comercio intrafirma) o son el resultado de la deslocalización de la producción desde países desarrollados y de altos costes de producción, pero que siguen siendo el mercado objetivo de estas empresas, hacia países con costes relativos inferiores y, en ocasiones, de similar productividad. Aproximadamente un 70% del comercio mundial involucra (como demandantes u oferentes) a empresas transnacionales, por eso cada vez más el crecimiento del comercio internacional de mañana depende del comportamiento de hoy por parte de la inversión directa extranjera. Hasta mediados de los años ochenta el comercio internacional generaba

inversiones directas, pero desde entonces, la relación parece que se ha revertido y esta tendencia es aún más acentuada en materia de comercio de manufacturas, que es el más dinámico.⁹⁶

De esta creciente interacción entre los flujos de comercio (que permiten la creación de cadenas mercantiles globales) y de inversión se desprende el interés demostrado por las grandes potencias en incluir el tema de las inversiones en las negociaciones comerciales internacionales. La OCDE, con *secretividad operativa*⁹⁷, pretendió diseñar un código internacional de conducta (AMI: Acuerdo Multilateral de Inversiones) para asegurar trato nacional a toda inversión extranjera, negociación suspendida ante las presiones sociales que generó la aparición del primer borrador y que hicieron a Francia abandonar la mesa de negociaciones en abril de 1998. Los principios básicos del AMI eran los siguientes: ningún gobierno puede favorecer a las empresas nacionales sobre las extranjeras, los gobiernos deben tratar por igual a todas las empresas de los países miembros, los países no pueden imponer exigencia sobre resultados para poder invertir, los gobiernos no pueden expropiar propiedades a las empresas extranjeras sin una compensación completa; y si los gobiernos violaran estos principios, un tribunal internacional podría obligarlos a pagar los daños. Pero la falta de consenso sobre alguno de estos aspectos y sobre los beneficios otorgados internamente en Estados Unidos y la Unión Europea, unida a las presiones de organizaciones no gubernamentales y de países no miembros de la OCDE (a pesar de que esta intentó convencerlos de que, dado que el comercio y la IED eran importantes motores del crecimiento tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, era tan imperativo abrir los mercados a la inversión como al comercio), obstaculizaron su aprobación y desde entonces la formalización de acuerdos para la liberalización de la IED se ha realizado principalmente bajo la

⁹⁶ Dentro de la OMC funciona desde 1996 un Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversión, centrado en las implicaciones que esta relación tiene para el crecimiento y desarrollo económicos y en la identificación de similitudes y diferencias entre ambos fenómenos, incluidos los conflictos que se puedan generar con las reglamentaciones internacionales al uso. Información sobre el funcionamiento de este grupo de trabajo se puede consultar en UNCTAD (1998:72).

⁹⁷ Calificativo de Guerra Borges en el Congreso de Economía Mexicana, México, D.F., mayo 2000.

figura de tratados regionales o bilaterales.⁹⁸ Con esta cuestión también están directamente relacionados los numerosos acuerdos bilaterales que existen sobre doble imposición dentro del marco fijado por la OCDE (Model Tax Convention, 1992) y las Naciones Unidas (UN Nodel Double Taxation Convention, 1980).

En el capítulo cuatro de este trabajo comprobaremos cómo los principios anteriores son los plasmados, literalmente, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. De hecho, la propuesta del AMI estaba basada en las reglas desarrolladas en el TLCAN y pretendía conseguir a escala global lo mismo que el TLCAN con respecto a México: encadenar la liberalización de las reglas internacionales sobre inversión.

3.- En tercer lugar, pero probablemente más importante para el objetivo de desarrollo de los países que nos ocupan, la IED puede incrementar la eficiencia en el uso de los recursos y la productividad de los socios nacionales gracias a la transferencia de tecnología y de otros activos novedosos, que como hemos dicho son las debilidades del capital nacional. La transferencia de conocimientos mejora la capacitación de la mano de obra y permite introducir nuevas prácticas de administración y nuevos tipos de organización. Así lo atestiguan un conjunto considerable de datos que indican que la productividad de las empresas transnacionales es superior a la de las empresas nacionales de los países en desarrollo.⁹⁹ De esta forma, la IED se torna fundamental como mecanismo de transmisión a los países menos desarrollados de los avances tecnológicos que *acompañan* a los movimientos geográficos de las plantas productivas transnacionales. No obstante, el grado en que el país receptor se beneficia de esta ventaja depende de las vinculaciones que las filiales extranjeras establezcan con las empresas de capital local. Si esta vinculación llega al nivel de compartir la inversión con socios locales, la inversión extranjera crea para estos oportunidades de entrar en los mercados internacionales y de establecer vínculos con redes comerciales internacionales.

⁹⁸ A uno de enero de 1997 había 1.330 de tratados bilaterales en el mundo (1.600 en junio de 2000), involucrando 162 países, tres veces más que 15 años antes.

⁹⁹ ONUDI (1997:Pag. 14).

Tras lo que hemos dicho, los fondos externos pueden desempeñar un papel beneficioso cuando se añaden a los recursos internos y los apoyan en el marco de una política de desarrollo adecuada. Alternativamente, pueden ser perjudiciales para el crecimiento económico si las condiciones no son adecuadas. En cualquier caso, siempre y por definición, la inversión extranjera requerirá de un servicio al exterior. Intentaremos, en este apartado, reseñar algunos de los riesgos más importantes:

1.- Considerando que la IED tiende a ser mayor en industrias de elevada concentración y altas barreras a la entrada, existe el riesgo de que estas inversiones fortalezcan aún más tales barreras y brinden ventajas adicionales a las empresas líderes, disminuyendo el grado de competencia en la economía local e incrementando las prácticas monopólicas y anticompetitivas. Por eso, algunos estados intentan mantener sus leyes de competencia como mecanismo desesperado para afianzar la supervivencia de la industria nacional frente a las empresas transnacionales. Pero no pueden dejar de garantizar la libre entrada de inversión extranjera directa a menos que quieran quedar marginados de una economía mundial globalizada, a lo que se añaden las exigencias de trato nacional a las inversiones extranjeras que organismos como el Fondo Monetario Internacional imponen para la concesión de préstamos.

2.- Los efectos económicos de la IED pueden ser negativos si la empresa transnacional, gracias a su poder comercial, genera ganancias anormalmente altas y las saca del país, en vez de reinvertirlas en la economía nacional, beneficiando a sus accionistas y no a la economía receptora.¹⁰⁰ Cuando los capitales extranjeros se destinan al sector servicios (en muchos casos latinoamericanos las concesiones estatales para la prestación de servicios, sobre todo energéticos y de comunicaciones, está adquiriendo verdadera relevancia) o en general a productos no comercializables internacionalmente, puede suponer un incremento de las

¹⁰⁰ La repatriación de beneficios desde los países de América Latina y el Caribe ha pasado de los 6.400 millones de dólares en 1991 (4,2% de las exportaciones de bienes y servicios) a los 24.600 millones en 1998 (7,5% de las exportaciones).

remesas hacia el exterior por dividendos, sin la contrapartida de la generación de ingresos de divisas por medio de exportaciones. Por estas razones, los efectos de la IED sobre la balanza de pagos no siempre son beneficiosos.

3.- Si la IED se dirige a la creación de grandes empresas dependientes de transnacionales, que desplazan a las pequeñas y medianas empresas del país, incapaces de alcanzar sus niveles de calidad, productividad y precios competitivos, los efectos sobre el empleo, la inversión interna y la capacidad industrial nacional son nefastos. Efectivamente, una de las primeras consecuencias de la llegada masiva de IED a un país puede ser la sustitución de la inversión doméstica y la disminución del empleo, sobre todo entre los trabajadores semicualificados y cualificados de industrias que se consideran parte del corazón de ciertos complejos industriales nacionales (acero, automóviles, etc.) y que habitualmente se encuentran concentradas en ciertas ciudades que sufren un grave proceso de deterioro. Resultados similares se obtienen si las empresas extranjeras recién instaladas se convierten en grandes importadoras de equipos, piezas y componentes que podrían fabricarse localmente, lo que genera o profundiza el déficit en la balanza por cuenta corriente (como ha ocurrido en América Latina).¹⁰¹

Los requisitos de contenido nacional incluidos en las legislaciones sectoriales de los países persiguen precisamente evitar esta aniquilación de las industrias nacionales (cual era el caso de México y su industria automotriz). Pero con los procesos de integración que estamos tratando, las exigencias se tornan regionales, dejando desprotegidas a las empresas menos competitivas, que tienen una alta probabilidad de estar concentradas en uno de los países integrados. Por ejemplo, en los sectores brasileño y mexicano de componentes se había creado una malla de pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales que se está desintegrando con la internacionalización del sector, porque los centros de desarrollo e investigación locales están perdiendo importancia, la transferencia de

¹⁰¹ Como hemos dicho anteriormente, la inversión extranjera directa genera comercio internacional, pero la evidencia indica que estimula principalmente las exportaciones desde el país que la genera. FONTAGNÉ, L. (1999:5).

tecnología es muy escasa y se observa una disminución de los puestos de trabajo involucrados en toda la cadena productiva.¹⁰²

4.- Merece la pena resaltar que las elevadas cifras de IED llegadas a América Latina en el primer quinquenio de los noventa estuvieron influidas por los programas de privatización puestos en marcha por varios países. Este tipo de flujo, destinado a la compra de activos públicos ya existentes, supone únicamente la transferencia de propiedad y, en muchas ocasiones, no se materializa en inversiones posteriores y no lleva a la creación de nuevos activos ni al aumento de la capacidad productiva, por lo que no conduce necesariamente a un incremento de la formación de capital del país, aunque pueda tener efectos beneficiosos por el trasvase de tecnologías más avanzadas. En otro orden de cosas, con el proceso de privatizaciones, las empresas públicas con masa crítica para invertir en I+D desaparecen y las empresas privadas nacionales habitualmente carecen de volumen o recursos para hacerlo, por lo que los avances tecnológicos del país quedan en manos de las empresas extranjeras, que suelen utilizar la investigación realizada en sus casas matriz.

No obstante, hay indicios de que en los últimos años está aumentando la proporción de IED destinada a formación de capital, a la vez que disminuye la correspondiente a cambios de propiedad. Por ejemplo, en Argentina, la inversión directa no asociada a privatizaciones ya excedió los 5.500 millones de dólares en 1997, lo que representó casi el 43% del ingreso neto de fondos, participación que supone más del doble de la cifra del trienio 1992/94. La industria automotriz es uno de los sectores donde se materializan inversiones significativas destinadas a expandir la capacidad instalada.¹⁰³

5.- Por último, la IED permite a las empresas utilizar precios de transferencia para disminuir el pago de impuestos (lo cual afecta negativamente a la capacidad recaudatoria del país receptor) y, por tanto, su contribución a la

¹⁰² SALERNO, M.S. et al. (1998:4) y COHEN, R.B. (1981:386).

¹⁰³ CEPAL (1998b:139) y CEPAL (1997:153).

creación y mantenimiento de las infraestructuras públicas que utilizan es inferior a lo que debería según la legislación nacional, y menor a la que corresponde a las industrias nacionales, lo que evidentemente supone una discriminación. Este es, por ejemplo, el caso de las inversiones en el sector maquilador mexicano.

Los múltiples tratados, acuerdos y negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales tendentes a establecer normas jurídicas que regulen los flujos de IED en el contexto de globalización, suelen ofrecer las garantías y protección que buscan los países exportadores de capital, pero no contribuyen en forma significativa a crear los instrumentos de política nacional necesarios para canalizar la IED hacia actividades prioritarias, evitar los efectos negativos que acabamos de ver y acelerar así el proceso de desarrollo nacional de los países importadores de capital. Es necesario que los países receptores tengan un mínimo de capital humano, una política industrial coherente y unos mecanismos de control adecuados para que las inversiones extranjeras directas generen un aumento más que proporcional de la inversión total de la economía.

2.3.2.- Actuación de los gobiernos, liberalización comercial e IED: del impulso nacional a la regionalización.

Las legislaciones nacionales sobre IED regulan sus condiciones de acceso, el tipo de tratamiento que se les va a conceder y el funcionamiento de los mercados en que van a operar. Esta legislación puede variar desde la total prohibición hasta la no discriminación (o incluso tratamiento preferencial) de la inversión extranjera con respecto a la doméstica y habitualmente intenta lograr varios objetivos, como reducir o incrementar los flujos, influenciar su composición sectorial o su origen geográfico, fomentar contribuciones específicas a la economía nacional, etc. Desde mediados de los ochenta, la liberalización de los regímenes que regulan las inversiones extranjeras directas ha sido la tónica general en el mundo: entre 1991 y 2000 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre IED un total de 1.185 cambios (en un promedio de 60 países por año) de los cuales el 95% tenía por objetivo crear un clima más favorable a la

misma. No obstante, los efectos no han sido los mismos, pues mientras que en algunos países del Centro y Este de Europa estas liberalizaciones han supuesto la llegada de grandes flujos de inversión, en otros de la misma zona y en todo el continente africano, los cambios en la legislación apenas han surtido efectos. Análogamente, el resultado no es el mismo por sectores; mientras que la liberalización de las inversiones en sectores como la banca o las comunicaciones atrae inmediatamente a los inversores, la liberalización de industrias de baja tecnología o bajos costes de transporte apenas genera reacciones.¹⁰⁴

Pero en un marco generalizado de liberalización, esta ya no es suficiente para atraer a los inversores extranjeros, sino que es necesario poner en práctica medidas adicionales que faciliten sus operaciones, por lo que las ofertas de incentivos de los gobiernos de los países en desarrollo (y no sólo de ellos) se han intensificado hasta límites insospechados, llegando a lo que se ha dado en llamar *competiciones de localización*.¹⁰⁵⁻¹⁰⁶ No obstante, la lucha por atraer inversiones se puede convertir en desmesurada, hasta el punto de que los incentivos ofertados por los estados no se correspondan con el significado de las actividades de las nuevas empresas y sean excesivos con relación a los beneficios obtenidos a posteriori. Los estados se están retirando del sector productivo de la economía, pero se retiran solamente como socios activos, pues en lugar de realizar las inversiones directamente y después recoger sus frutos, siguen invirtiendo una parte sustancial de recursos (vía cesión de terrenos, construcción de infraestructuras específicas, vacaciones fiscales, créditos blandos, etc.) pero no obtienen dividendo directo alguno.¹⁰⁷ Son socios pasivos que aportan recursos pero

¹⁰⁴ UNCTAD (1998:92) y UNCTAD (2001:6).

¹⁰⁵ Incluso existe una Asociación Mundial de Agencias Promotoras de Inversiones (WAIPA, por sus siglas en inglés), creada en 1995 y con más de 100 socios que desarrollan verdaderos *planes de marketing* y servicios *post-venta* para los países que pretenden atraer las inversiones.

¹⁰⁶ Fue precisamente una empresa automovilística la que inauguró estas pugnas abiertas. En 1984 General Motors anunció de manera pública que la empresa elegiría el estado y la localidad de Estados Unidos que ofreciese las mejores condiciones para la apertura de una nueva planta (proyecto Saturno). Treinta y ocho de los cincuenta estados norteamericanos ofrecieron alrededor de 1.000 localidades, enfrentando una competencia mediante subvenciones diversas. Finalmente la elección fue Spring Hill en Tennessee. MICHELI, J. (1994:144).

¹⁰⁷ Por ejemplo, la nueva planta de General Motors en Minas Gerais (Brasil) no pagará impuestos regionales en 15 años y el gobierno regional ha gastado 67 millones de dólares en acondicionar la zona y le ha prestado 213 millones de dólares al 6%, cuando el tipo normal del mercado rondaba el 35%. The Economist, 12/12/98.

no tienen capacidad de gestión ni participan en los resultados, teniendo que someterse a los planes de las empresas.

Por otro lado, hay evidencias considerables que sugieren que los incentivos directos son un factor menor en las decisiones de localización de las empresas transnacionales, en comparación con otras variables como el tamaño del mercado o las expectativas de crecimiento. Por ejemplo, dada la importancia de los avances tecnológicos, todas las actividades de las empresas transnacionales requieren la utilización eficiente y flexible de la tecnología y, por tanto, las decisiones de localización han de basarse en la capacidad de los países receptores para proporcionar las cualificaciones, la infraestructura, los proveedores y las instituciones necesarias. Las inversiones se realizan en función de consideraciones estratégicas de largo plazo y no sólo en función del grado de liberalización del país receptor o de los incentivos ofrecidos coyunturalmente.¹⁰⁸

Por eso, las políticas económicas de los estados son determinantes en la elección del emplazamiento de las actividades productivas y, por tanto, en la atracción de la IED. Es evidente que aquellas actuaciones que reduzcan los riesgos o los costes y/o aumenten los ingresos de las inversiones en el extranjero atraerán flujos y viceversa. Por ejemplo, la escasez de mano de obra cualificada o de ciertos factores productivos materiales tiende a causar aumentos de los costes o déficit de producción. Medidas como la eliminación de barreras a la movilidad de la mano de obra, o el establecimiento de un programa estatal de capacitación, pueden ayudar a reducir la escasez de personal cualificado. Una política de tipo de cambio inadecuada que sobrevalúe la moneda nacional puede dar un incentivo insuficiente a la inversión manufacturera, a causa del obstáculo que crea para el logro de precios competitivos en los mercados de exportación. Análogamente, dado que en el precio final de los activos adquiridos y en el valor de los beneficios

¹⁰⁸ La polémica en torno a este punto es amplia, pues diversos trabajos cuestionan que la afluencia de capitales dependa de forma fundamental de las políticas internas de los países que los reciben y que la apertura de la cuenta de capital lleve a una mayor estabilidad o a un crecimiento más rápido de los países que la practican. Con respecto al incentivo que representan las políticas ortodoxas, estos trabajos citan el hecho de que en 1998 el 43% de la IED neta a países en desarrollo fuera a China y Brasil, dos países que no cumplían con los requisitos de *buena conducta* (uno es socialista y el otro adolecía de serios problemas financieros). SELA (2000).

transferidos influyen los tipos de cambio, el control de sus fluctuaciones (incluso más que el diferencial entre países) disminuye la incertidumbre e incentiva la inversión, fundamentalmente cuando las importaciones forman una proporción considerable de los costes de inversión o de explotación. Una política fiscal y monetaria deflacionista que contraiga los ingresos disponibles reales reduce la demanda corriente y si el bajo nivel de la demanda corriente influye en la previsión de la demanda futura, la inversión se aplaza. Por último, la política tributaria también juega un papel importante, porque los impuestos a los factores productivos elevan los costes y si la presión tributaria sobre los beneficios se percibe excesiva, las inversiones se desviarán a localizaciones más favorables. En cualquier caso, si el objetivo es atraer flujos externos, estos exigirán un marco de estabilidad política y social, en el que se les garantice trato nacional y no discriminatorio.

De entre todas las políticas económicas, las comerciales son las más ligadas a las de inversión extranjera, pero no siempre en el mismo sentido. Por ejemplo, algunos países de América Latina han combinado liberalización para las inversiones industriales con proteccionismo comercial para fomentar el desarrollo productivo en el país; en países asiáticos (Hong Kong, China), han llevado a cabo políticas liberalizadoras en ambos aspectos para incentivar a las transnacionales a desarrollar su estrategia de crecimiento basada en exportaciones y en otros casos (Corea, Taiwan) la han guiado a determinados sectores para fusionarse con firmas locales y fomentar las innovaciones de estas.

El impacto de la liberalización comercial sobre los flujos de IED no siempre está exento de ambivalencias. La apertura comercial permite importar factores productivos y bienes de capital no producidos en el país, tecnológicamente más avanzados o a menores precios, lo cual fomenta el aumento de la productividad y la eficiencia y, por lo tanto, el aumento de los márgenes de ganancia. En estos casos, la liberalización de las importaciones contribuiría al mantenimiento o aumento de las inversiones en el país. Sin embargo, la apertura comercial también permite eliminar la producción de ese mercado para surtirlo vía exportaciones. De la misma forma, la reducción de las barreras comerciales en

países grandes hace que las empresas transnacionales ya instaladas pierdan la protección arancelaria del mercado interno, con la subsiguiente disminución o eliminación de sus anteriormente atractivos márgenes de ganancia generados por la falta de competencia. Ante esta situación se presentan dos posibles reacciones: a) retirarse y explotar el mercado extranjero por medio de formas alternativas de internacionalización como las exportaciones; o bien b) mejorar sus patrones de actuación teniendo en cuenta a los competidores internacionales, lo que las obliga a realizar inversiones adicionales que eviten la entrada de nuevos competidores o simplemente que posibiliten su mantenimiento en el mercado.

Como ya hemos señalado en el capítulo anterior, la firma de acuerdos de integración regional sirve para proteger a las empresas ya establecidas en el mercado mediante la fijación de aranceles externos elevados y, sobre todo, reglas de origen que las preservan frente a la competencia de empresas de terceros países. Con la nueva estrategia de regionalización de la producción, las empresas transnacionales persiguen crear un mercado suficientemente amplio y liberalizado en su mayor beneficio pero, al mismo tiempo, protegido frente a las exportaciones de terceros países y a la producción de nuevas empresas. Cuando, efectivamente, los aranceles externos son excesivamente altos o las normas de origen demasiado estrictas, los inversores extranjeros se ven incentivados a trasladar producción al mercado ampliado para compensar la reducción de exportaciones que sufren por la desviación de comercio. En este caso, las empresas transnacionales ya establecidas fuerzan normativas sobre inversión que primen la *antigüedad* de establecimiento en el país frente a los nuevos inversores, reforzando los efectos de las reglas de origen. El TLCAN, tanto por su normativa sobre reglas de origen como por la reglamentación de la inversión, es un claro ejemplo de esta estrategia, que podríamos denominar *dual*.

Dentro de los acuerdos de integración regional la elección nacional de la localización empresarial es un factor crucial. Asumidos los beneficios que las inversiones extranjeras proporcionan al área en que se realizan en términos de crecimiento económico y progreso técnico, no sólo es necesario incentivarlas, sino también disponer de mecanismos que orienten su adecuada ubicación. En caso

contrario, se corre el riesgo de fomentar una competencia innecesaria entre los socios del acuerdo y de perpetuar condiciones de desigualdad económica, lo que afectaría a la estabilidad a largo plazo del proyecto de integración. Esta cuestión se torna aún más significativa cuando el grado de desarrollo de los socios (y por tanto sus necesidades de crecimiento) es muy dispar, cual es el caso del TLCAN.¹⁰⁹

En cualquier caso, la importancia de las diferentes variables que determinan una inversión cambia según sean los motivos de esta (buscar recursos o mercados), el tipo (nueva o secuencial), el sector en que se ubique (servicios o industria), el tamaño del inversor (una transnacional pequeña o grande), la situación económica general, etc. Por lo tanto, las actuaciones de los gobiernos que atraigan inversiones en un determinado momento a un determinado país o región, pueden no ser válidas para otros periodos o en otros lugares.

2.3.3.- La expansión de los flujos de IED.

Durante la década de los noventa, los flujos de IED a escala mundial experimentaron un crecimiento notable, pasando de un promedio anual de 245.000 millones de dólares entre 1991 y 1996, a más de 1.200.000 millones en 2000.¹¹⁰ En los últimos treinta años, y sobre todo a partir de los ochenta, la inversión extranjera ha crecido más que el comercio y la producción mundiales y en 1995 la producción internacional llevada a cabo por 280.000 filiales ya rebasó las exportaciones como forma principal de proveer a los mercados extranjeros (cuadro II-2).¹¹¹

¹⁰⁹ Nos remitimos en este caso a lo expuesto sobre desarrollo regional en el primer capítulo.

¹¹⁰ CEPAL (2002b:18).

¹¹¹ UNCTAD (1997b).

Cuadro II-2
ALGUNOS INDICADORES DE IED Y DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL.

	Valor (Miles de millones de dólares)		Tasas de crecimiento medio anual		
	1990	2000	1986-1990	1991-1995	1996-1999
Entradas de IED	202	1.271	24,0	20,0	40,8
Monto acumulado de entradas de IED	1.889	6.314	18,2	9,4	16,9
Ventas de las filiales en el extranjero	5.467	15.680	15,8	10,4	10,4
Producto bruto de las filiales en el extranjero	1.420	3.167	16,4	7,1	11,0
Activos totales de las filiales en el extranjero	5.744	21.102	18,0	13,7	15,9
Exportaciones de las filiales en el extranjero	1.163	3.572	13,2	13,9	11,0

Fuente: UNCTAD (2001:10).

Dos son las fuerzas que están detrás de la expansión de los flujos de IED en los últimos años: las estrategias empresariales y la actuación de los gobiernos. Desde el lado de las empresas, la presión que provoca la competencia por conquistar o mantener espacios del mercado mundial obliga a innovar continuamente y a expandir sus operaciones en el exterior con el objetivo de introducir nuevos productos, mejorar la calidad y/o reducir el precio de los bienes y servicios producidos. En el capítulo anterior habíamos expuesto que como respuesta estratégica a los problemas de competitividad y productividad, las empresas han desmembrado sus procesos productivos a escala internacional creando sistemas de producción internacionalmente integrados y más eficientes. Es decir, se ha operado una metamorfosis en la cual la producción en cada país individual es observada como parte de la producción a escala global o regional. El hecho de que las tasas de crecimiento de la IED y de los activos mundiales de las filiales extranjeras sean mayores que las de la formación bruta de capital fijo indica una internacionalización incrementada de los sistemas nacionales de producción. Las empresas transnacionales diseñan sus estrategias de producción mundial situando cada parte del proceso productivo en aquel país donde mayores ventajas obtenga en costes o en facilidad de acceso a grandes mercados. Es precisamente esta estrategia la que ha provocado un incremento considerable de las inversiones directas en el extranjero, que han afectado de manera especial a

algunos países en desarrollo, entre los que se encuentran varios latinoamericanos como México y la Cuenca del Caribe. Desde el lado de los gobiernos, como ya hemos dicho, en contraste con lo que ocurría en los años sesenta y setenta, se ha generalizado la liberalización de los regímenes que regulaban o limitaban las actividades de las empresas transnacionales y se disputan la atracción de sus inversiones mediante la concesión de incentivos. Tal flexibilización de las condiciones exigidas a la IED ha permitido poner en marcha la estrategia empresarial anterior.

En este marco, algunas de las características sobresalientes del comportamiento de la IED mundial a partir de 1980 son las siguientes:

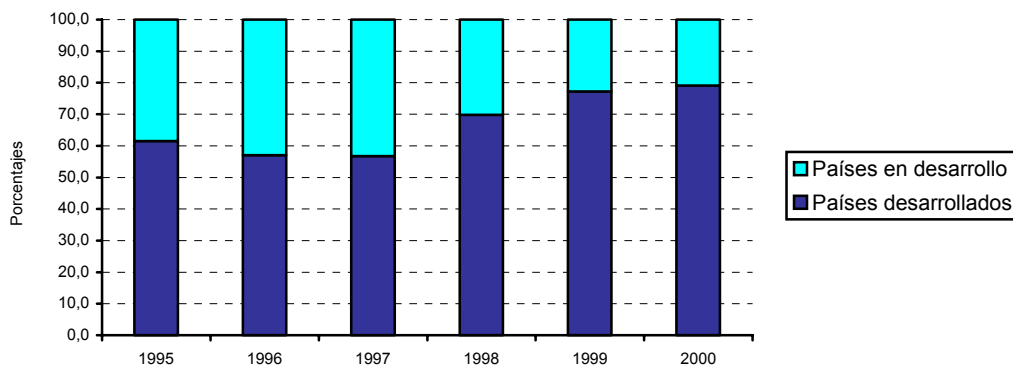
1.- A pesar de que el número de países que reciben y/o generan inversiones extranjeras directas ha aumentado sustancialmente, el dinamismo se ha concentrado en los flujos que tienen lugar entre los propios países industrializados, especialmente en la tríada (donde se concentraron el 71% de las entradas de IED y el 80% de las salidas en el año 2000) y en algunos países en desarrollo. Estados Unidos, Reino Unido y Alemania son los principales emisores y receptores de fondos. En 1999, Estados Unidos recibió 250.000 millones de dólares en inversiones directas (esencialmente europeas) y generó flujos equivalentes a los 200.000 millones de dólares (cantidad similar a la originada en el Reino Unido).¹¹²

2.- Durante la década de los noventa, los países en desarrollo albergaron la esperanza de eliminar la brecha existente entre el volumen de inversión extranjera que se dirige a ellos y el que absorben los países desarrollados, pues durante varios años su tasa de crecimiento superó a la que experimentaba la IED dirigida a estos últimos, lo que había hecho incrementar su participación como perceptores de la misma hasta el 41% de los flujos en 1997 (desde el 14,9% en 1990), de cuya

¹¹² Es evidente que la concentración de la IED es causa y consecuencia de la concentración de la actividad económica en términos generales y sigue el mismo patrón que la concentración del comercio, de las inversiones interiores o de los gastos en tecnología.

cantidad el 44% se destinaba a América Latina.¹¹³ Pero el desfavorable entorno financiero internacional, que incrementó el riesgo asociado a las inversiones en mercados emergentes, junto con la entrada en vigor de la moneda única europea, hicieron descender hasta el 19% esta participación en el año 2000 (gráfico II-1).

Gráfico II-1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA. 1995-2000.
 Reparto porcentual.



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD (2001:291 y 296).

3.- Según la UNCTAD, mientras que 100 países apenas reciben el 1% de la IED mundial, sólo diez concentran más de dos tercios de los flujos de entrada y sólo cinco las dos terceras partes de los de salida. En estos países tienen sus sedes las mayores empresas transnacionales, origen de más del 90% de la IED total. Esta característica fundamental se hace también patente en el reparto interno de la recibida por los países en desarrollo y las economías en transición, pues se concentra en un pequeño número de ellos, donde el crecimiento ha sido importante y se han puesto en marcha políticas de apertura y privatización. Sólo 10 países recibieron el 72% de los flujos entre 1991 y 1996 y uno solo (China) más del 30% (72.000 millones de dólares en 2000, de los cuales 33.000 se dirigieron a Hong Kong) (cuadros II-3 y II-4).¹¹⁴

¹¹³ Esta evolución positiva significaba que el 45% del acervo de IED existente en 1997 se habría acumulado en los últimos siete años.

¹¹⁴ CHUDNOVSKY, D. et al. (1999:19) y CEPAL (2001:37).

Cuadro II-3
REGIONES EN DESARROLLO.
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA. 1990-96.

Millones de dólares constantes de 1990.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	2.160	2.626	2.950	3.383	4.796	4.003	4.137
A. Latina y Caribe	8.359	14.715	16.590	15.858	26.369	25.636	35.431
Europa en desarrollo	149	186	216	247	322	314	477
Asia en desarrollo	20.311	22.322	28.126	46.758	50.282	56.081	70.766
TOTAL	30.979	39.848	47.883	66.246	81.769	86.034	111.812

Fuente: ONUDI (1997:67).

Cuadro II-4
PAÍSES EN DESARROLLO. DIEZ MAYORES RECEPTORES DE IED. 1992-99.

Miles de millones de dólares.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
China	11,2	27,5	33,8	35,8	40,2	44,2	42,0	38,7
Brasil	2,1	1,3	3,1	4,9	11,2	19,7	24,0	32,7
México	4,4	4,4	11,0	9,5	9,2	12,5	10,0	11,8
Argentina	4,0	3,3	3,1	4,8	5,1	6,6	5,6	23,9
Polonia	0,7	1,7	1,9	3,7	4,5	4,9	5,5	7,3
Chile	0,9	1,0	2,6	3,0	4,7	5,4	5,0	9,2
Malasia	5,2	5,0	4,3	4,1	5,1	5,1	5,0	1,5
Venezuela	0,6	0,4	0,8	1,0	2,2	5,1	3,7	3,2
Fed. Rusa	0,0	0,0	0,6	2,0	2,5	6,2	3,0	3,3
Tailandia	2,1	1,8	1,4	2,1	2,3	3,7	4,8	0,24

Fuente: BANCO MUNDIAL (1999:51).

4.- Entre las distintas formas que puede asumir la IED, una de las más dinámicas ha sido la fusión y adquisición de empresas transfronterizas, que implica casi exclusivamente un cambio de propietario y no necesariamente aumentos de la inversión total en el país receptor. Como hemos visto en el capítulo uno, este tipo de inversión es una vía para consolidar y mejorar la posición competitiva global de la empresa mediante la adquisición acelerada de un tamaño mayor y del aprovechamiento de los activos de la firma absorbida o asociada (competencia técnica, marcas o nombres establecidos, redes de proveedores, sistemas de distribución, etc.). El 64% de la IED mundial en 1998 correspondió a operaciones de fusión y adquisición de empresas, el doble que el año anterior y tres veces más que en 1995. Estas operaciones no sólo han crecido en número, sino también en valor: mientras la más costosa de 1996 llegó a los 5.600 millones de dólares, la de 1998 llegó a los 55.000 millones, y los acuerdos

que han superado los 3.000 millones de dólares, han pasado de ocho en 1996 a 32 en 1998; cifras que suponen un aumento del 300% en sólo tres años.¹¹⁵ A pesar de que el 90% de las operaciones de fusión y adquisición se produjo entre empresas de países desarrollados, estas corrientes han sido especialmente significativas para el incremento de la IED hacia los países en desarrollo, pues pasan de 112.000 millones de dólares en 1988 a 342.000 millones en 1997 (58% de los flujos totales).¹¹⁶

5.- El destino sectorial de las inversiones se muestra absolutamente dependiente de las leyes del país receptor, y cambia a medida que estas permiten inversiones extranjeras en sectores anteriormente restringidos. En los últimos años, siguiendo las políticas liberalizadoras puestas en práctica por muchos países, se aprecia una continuada concentración en los servicios (distribución de energía, telecomunicaciones, servicios financieros) y productos farmacéuticos, al tiempo que adquiere importancia creciente la IED en infraestructura.

2.4.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA.

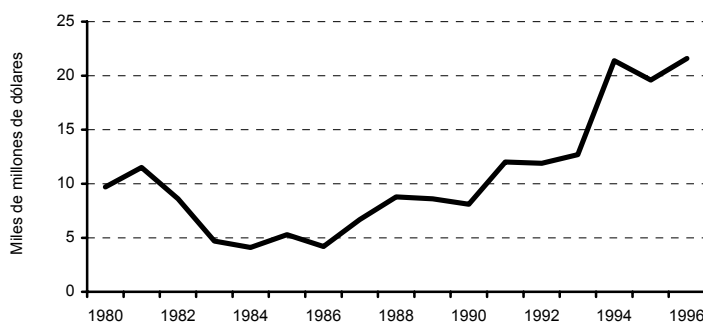
Desde principios de los años noventa, la IED en América Latina y el Caribe ha tenido una recuperación vigorosa estimulada por el restablecimiento de la confianza exterior tras la aplicación de una serie de reformas económica como el fomento de las exportaciones, el ritmo cada vez más rápido de las privatizaciones, la eliminación de restricciones al capital extranjero, o la implantación medidas para estimularlo: trato nacional, agilización de los trámites, autorizaciones automáticas, facilidad en la repatriación de beneficios, incentivos fiscales (exenciones, depreciación acelerada...), financieros (créditos preferenciales, garantías...) y arancelarios, apertura de sectores antes reservados al capital nacional, etc. (gráfico II-2). Los flujos destinados a la región se han

¹¹⁵ UNCTAD, recogido en El País Negocios 22/8/99.

¹¹⁶ CHUDNOVSKY, D. et al. (1999:16).

expandido tanto en términos absolutos como en relación al resto de países en desarrollo, pues su participación en el total de flujos de IED dirigidos a estos últimos aumentó del 26,8% en 1990 al 37% en 2000. Desde 1994, los saldos netos anuales recibidos se cuadruplicaron, haciendo que el 39% del acervo total se acumulara entre ese año y 1997.

Gráfico II-2
AMÉRICA LATINA. ENTRADAS DE IED. 1980-96.
Miles de millones de dólares de 1990.



Fuente: BURKI, S.J. y PERRY, G.E. (1998:17).

Las características generales de la IED en América Latina y el Caribe coinciden con las expuestas en el apartado anterior en cuanto a crecimiento y concentración, mereciendo la pena resaltar su inflexibilidad relativa frente a las crisis financieras internacionales, mucho mayor que en los demás rubros de entrada de capitales. Los procesos de integración regional han sido factor clave en el aumento de IED como lo atestigua que sean los países más inmersos en estos procesos los mayores receptores de la misma. México fue el principal receptor desde mediados de la década de los ochenta hasta 1996, año en que Brasil tomó su lugar. Mientras que en la primera mitad de los noventa la participación de este país fluctuó entre el 7% y el 15% del total regional, en 1998 y 2000 superó el 37% (cuadro II-5). Situación diferente la presenta el acervo de inversión directa acumulada, magnitud en la que Brasil ha disminuido su participación del 62% al 40% entre 1990 y 1999, mientras que Argentina y México, entre otros, la han incrementado. Prácticamente la totalidad de estos recursos proceden de otras áreas

geográficas, porque la IED intrarregional es muy pequeña (entre 3% y 5%) y corresponde a paraísos fiscales.¹¹⁷

Cuadro II-5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. PAÍSES SELECCIONADOS.
INGRESOS NETOS DE IED. 1980/2000.

Millones de dólares.

	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
A. Latina y Caribe	5.734	5.819	6.758	31.355	52.513	73.586	85.109	105.156	88.469
Argentina	788	919	1.836	5.610	6.949	9.161	7.292	23.984 ^a	11.665
Brasil	1.544	1.360	324	4.859	11.200	19.650	31.913	28.576	32.779
Chile	213	142	654	2.957	4.634	5.219	4.638	9.221	3.675
México	2.090	1.984	2.549	9.526	9.186	12.831	11.312	11.915	13.286

^a. Incluye el valor de la inversión de REPSOL en YPF.

Fuente: CEPAL. La inversión extranjera. Varios años.

Los procesos de privatización de empresas públicas, llevados a cabo dentro de los programas de ajuste estructural que siguieron a la crisis de los ochenta, han sido una de las principales causas de que haya acudido a la región un volumen tan importante de inversión extranjera directa (cuadro II-6).¹¹⁸ En los primeros años de la década de los noventa, se produjo una *primera ola* de privatizaciones en la que el sector público se deshizo, fundamentalmente, de empresas industriales (en muchos casos como parte de los planes de reconversión de deuda). Entre 1994 y 1997, coincidiendo con el fuerte aumento de los flujos, los relacionados con las privatizaciones perdieron importancia relativa, adquiriéndola los destinados a nuevas instalaciones y a la reestructuración y modernización de empresas extranjeras ya presentes en la región o de las estatales privatizadas con anterioridad. A partir de 1997, la transferencia de activos hacia inversores extranjeros ha vuelto a ser la principal modalidad adoptada por la IED debido a una *segunda ola* de privatizaciones caracterizada por la transferencia al sector privado de la prestación de servicios antes provistos por el Estado (concesiones de puertos, aeropuertos, electricidad...). Desde 1999, el proceso de compra de activos estatales se ha ido agotando y ha sido sustituido por

¹¹⁷ CEPAL (1998c:18, 44 y 45) y CEPAL (2001:17 y 38) y SELA (2000).

¹¹⁸ Por ejemplo, en 1990 las inversiones vinculadas con la privatización ascendieron a 2.500 millones de dólares, cifra equivalente al 28% del total de IED en la región. ONUDI (1997:69).

adquisiciones de empresas privadas, cuyos propietarios se han visto obligados a vender por no contar con la tecnología y el capital necesarios para competir en las nuevas condiciones (apertura de determinados mercados como el de las telecomunicaciones o el bancario).

Cuadro II-6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. PAÍSES SELECCIONADOS.
INGRESOS POR PRIVATIZACIONES. 1990-98.
Millones de dólares.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A. Latina y Caribe	10.915	18.723	15.560	10.488	8.199	4.615	14.143	28.460	38.056
Argentina	7.532	2.841	5.741	4.670	894	1.208	642	1.270	5.501
Brasil	44	1.633	2.401	2.621	2.104	992	5.770	15.575	28.119
Chile	98	364	8	106	128	13	187	358	n.d.
México	3.160	11.289	6.924	2.131	766	167	1.526	1.964	852

Fuente: Período 1990-96: BANCO MUNDIAL (1999:104); Años 1997 y 1998: SELA (2000).

Las fusiones y adquisiciones de empresas se concentran en sólo cuatro países: México, Argentina, Brasil y Chile, mismos que aglutinan casi el 80% de toda la IED de la región (cuadro II-7). En muchos casos, los inversores extranjeros se han asociado con firmas locales para diversificar los riesgos asociados a estas operaciones y, a la vez, reducir el coste de instalación. A pesar de que estas inversiones no incrementan, por lo menos en un primer momento, la capacidad productiva del país receptor, pueden permitir mejorar la calidad de los servicios, lo que incide positivamente en su competitividad. La mayoría de las fusiones y adquisiciones de empresas privadas de los últimos años se concentra en el sector servicios (por ejemplo, las adquisiciones de Telefónica en Argentina, Brasil y Perú y las de Endesa en Chile) y, específicamente, en el de servicios financieros (bancos, seguros y administración de fondos de pensiones). La liberalización y desregulación generalizada de estas actividades, junto con las dificultades que enfrentaron las entidades nacionales, dieron lugar, especialmente en la última mitad de los noventa, a que en la mayoría de las economías regionales algunas de las principales instituciones privadas locales fueran adquiridas por bancos extranjeros. Han sido especialmente importantes las compras realizadas por bancos estadounidenses (Citibank y J.P. Morgan) y españoles (BBVA y BSCH)

en México (Probursa, Bancomer, Serfin, Banamex), Brasil (Banco Excel Economico, Banco Noroeste, Banco Geral do Comercio) y Argentina (Banco Francés, Banco Río de la Plata, Grupo Siembra, Banco de Galicia y Buenos Aires).¹¹⁹

Cuadro II-7
INGRESOS DE CAPITAL ORIGINADOS EN LA ADQUISICIÓN DE
EMPRESAS A CARGO DE INVERSORES EXTRANJEROS. 1997.
 Millones de dólares.

	Ventas ^a (1)	Compras ^b (2)	Ingreso neto via FyA (3)=(1)-(2)	Ingreso neto IED (4)	F yA /IED % [(3)/(4)]*100
Argentina	6.413	244	6.169	6.326	97,5
Brasil	5.641	155	5.486	19.652	27,9
Chile	2.449	213	2.236	5.417	41,3
México	8.089	312	7.777	12.477	62,3

^a Corresponde a la compra por parte de inversores extranjeros de empresas privadas locales que pertenecía a inversores locales. ^b Corresponde a la compra de empresas filiales de inversión extranjera que han sido adquiridas por inversores locales.

Fuente: CEPAL (1998c:55).

Los fuertes flujos de IED que estamos analizando han generado profundas y diferentes transformaciones en la estructura productiva de los países, dependiendo de las estrategias de las empresas transnacionales involucradas. Tradicionalmente, la IED en América Latina se orientaba a la extracción de recursos naturales o a la sustitución de importaciones, situación en la que la producción en cada país se tomaba como un compartimento estanco. Pero desde mediados de los ochenta, estamos en presencia de un cambio en que llega a primar la IED orientada a la producción de manufacturas para los mercados internacionales o regionales, guiada por las estrategias de regionalización. Realmente, durante los años noventa coexisten dos aproximaciones distintas. En aquellos países o regiones donde gran parte de la IED se orientó a buscar eficiencia, integrando las facilidades productivas regionales a redes más amplias de producción manufacturera (como en México y la Cuenca del Caribe), el resultado fue un incremento de la competitividad internacional (y de las exportaciones a Estados Unidos) en industrias relativamente dinámicas en el comercio mundial. Esta novedosa estrategia afectó principalmente a la industria

¹¹⁹ CEPAL (1998c:54 y ss.) y CEPAL (1999c:21).

automovilística, electrónica y textil. Pero otras transnacionales, particularmente en Sudamérica, profundizaron patrones de inversión más tradicionales, reestructurando y modernizando unidades productivas que explotan recursos naturales o se orientan a los mercados locales y a los regionales ampliados. Como consecuencia, la participación de América del Sur en el mercado internacional cayó del 3,4% en 1985 al 2,6% en 2000, mientras que la de México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe aumentó del 2,4% al 3,4%. Aún más, América del Sur sólo aumentó su participación en el comercio mundial de recursos naturales (del 6,8% en 1985 al 8,5% en 2000) y la disminuyó en el de manufacturas (del 1,2% al 1,0%); sin embargo, México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe incrementaron su participación en el comercio mundial de manufacturas del 1,3% al 3,6% en el mismo periodo (cuadro II-8).

Cuadro II-8
AMÉRICA DEL SUR y MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y LA CUENCA DEL
CARIBE.
ASPECTOS DE SU POSICIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL Y
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES. 1985 y 2000.
 Porcentajes.

	América del Sur		México, Centroamérica y Cuenca del Caribe	
	1985	2000	1985	2000
Participación en el comercio mundial	3,4	2,6	2,4	3,4
Recursos naturales (r.n.)	6,8	8,5	5,0	3,5
Manufacturas basadas en r.n.	5,6	4,9	2,1	2,1
Manufacturas no basadas en r.n.	1,2	1,0	1,3	3,6
Baja tecnología	2,0	1,4	1,3	3,9
Tecnología media	1,2	1,3	1,3	3,7
Alta tecnología	0,5	0,5	1,7	3,2
Estructura de las exportaciones	100,00	100,00	100,00	100,00
Recursos naturales	48,4	44,2	50,6	14,5
Manufacturas basadas en r.n.	29,9	26,6	16,0	8,9
Manufacturas no basadas en r.n.	19,8	26,8	30,5	72,7
Baja tecnología	8,2	8,4	7,4	18,3
Tecnología media	10,0	14,3	15,1	32,6
Alta tecnología	1,6	4,0	8,0	21,8

Fuente: CEPAL (2002b:48 y 49).

La Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL ha venido proporcionando un esquema interpretativo de las inversiones extranjeras directas en América Latina

(cuadro II-9), donde también se aprecia la dualidad expuesta anteriormente: México y la Cuenca del Caribe son las únicas economías que aparecen en la estrategia de búsqueda de eficiencia global, van perdiendo importancia en la de acceso al mercado y no aparecen en la de acceso a materias primas.

Cuadro II-9
RAZONES EXPLICATIVAS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS EN AMÉRICA LATINA.

Estrategia corporativa Sector	Búsqueda de eficiencia global	Búsqueda de materias primas	Búsqueda acceso al mercado (nacional o regional)
Primario		Petróleo/gas: V, C, A, B Minerales: Cl, A, P	
Manufacturas	Automotriz: M Electrónica: M, CC Confecciones: CC, M		Automotriz: Mercosur Química: B Agroindustria: A, B, M Cemento: C, V
Servicios			S. Financieros: B, M, Cl, A, V, C, P Telecomunicaciones: B, A, Cl, P Energía eléctrica: Cl, B, A, AC, C Distribución gas: A, B, Cl, C Cio. minorista: B, A, M y Cl. Turismo: M, AC y CC

Fuente: CEPAL (1998c:37).

A: Argentina; AC: América Central. B: Brasil; C: Colombia; CC: Cuenca del Caribe; Cl: Chile; **M**: México; P: Perú; V: Venezuela.

Por lo que se refiere a la estructura de propiedad, en los años noventa se registró un marcado proceso de transnacionalización. Entre principios y finales de la década, en el grupo de las 500 mayores empresas de la región, las subsidiarias de las empresas transnacionales incrementaron su importancia relativa, pasando del 27,4% al 41,6% de las ventas totales de este grupo, al tiempo que muestran una importante concentración (88%) en sólo tres países -Brasil, México y Argentina- y en sólo seis actividades económicas (84%) entre las que destacan la industria automotriz (30,4%) y los alimentos, bebidas y tabaco (19%), con una importancia creciente del comercio, las telecomunicaciones y la generación y distribución de electricidad. De las diez mayores empresas transnacionales según sus ventas, cinco pertenecen al sector automotriz, y tres de ellas se encuentran dentro de los primeros cinco puestos (cuadros II-10 y II-11). En lo que se refiere a las 200 mayores empresas exportadoras, el porcentaje de las ventas externas a cargo de transnacionales se incrementó de un 29% en 1995 a un 41% en 1999, lo

que confirma la profundidad de este proceso de transnacionalización de América Latina y el Caribe en la segunda mitad de la década.¹²⁰

Cuadro II-10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. MAYORES 500 EMPRESAS.

	1990/92	1998/2000
Numero de empresas	500	500
Ventas (millones de dólares)	361.009	686.776
Reparto porcentual:		
POR PROPIEDAD		
Distribución de las empresas		
Extranjeras	29,8	46,2
Privadas nacionales	52,8	46,2
Estatales	17,4	7,6
Reparto de las ventas		
Extranjeras	27,4	41,6
Privadas nacionales	39,4	37,8
Estatales	33,2	20,6
POR SECTOR		
Distribución de las empresas		
Sector primario	10,0	10,2
Manufacturas	55,6	47,7
Servicios	34,4	42,1
Reparto de las ventas		
Sector primario	27,7	21,9
Manufacturas	42,4	40,5
Servicios	29,9	37,6

Fuente: CEPAL (2001:59 y 60) y CEPAL (2002b:50).

Cuadro II-11
ALGUNAS DE LAS MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES PRESENTES EN AMÉRICA LATINA SEGÚN VENTAS. 1999.

Puesto	Empresa	País de origen	Sector	Ventas (millones de dólares)
1	Telefónica de España	España	Telecomunicaciones	12.439
2	General Motors	EE.UU.	Automóvil	12.425
3	Volkswagen	Alemania	Automóvil	11.902
4	DaimlerChrysler	Alemania	Automóvil	9.746
5	Carrefour	Francia	Comercio	9.561
6	Ford	EE.UU.	Automóvil	8.252
7	Repsol-YPF	España	Petróleo	8.109
8	Fiat	Italia	Automóvil	7.659
9	Royal Dutch-Shell	R.U./Países B.	Petróleo	6.449
10	Exxon Mobil	EE.UU.	Petróleo	6.403
16	Renault/Nissan	Francia	Automóvil	4.179
81	PSA	Francia	Automóvil	645

Fuente: CEPAL (2001:61).

¹²⁰ CEPAL (1998c:19), CEPAL (1999c:60) y CEPAL (2001:18).

La mayor parte de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe proceden de empresas europeas (principalmente españolas y británicas), aunque en los años noventa la región (sobre todo México) se convirtió en el área en desarrollo de mayor interés para los inversores estadounidenses (lo que es particularmente notable en el sector automotriz), cuyas inversiones han llegado a representar el 20% del acervo total de IED (no obstante, si se excluyen los centros financieros, esta participación se reduce al 11%). Las empresas japonesas, por el contrario, no alcanzan una presencia comparable a la que tienen a escala mundial. En el caso de las privatizaciones, los tres principales países de origen de las inversiones fueron Estados Unidos (14,8%), España (8,7%) y Portugal (8,4%). En el caso de las fusiones y adquisiciones, la procedencia de los inversores estuvo mucho menos diversificada y, en 1998 y 1999, de empresas españolas partieron el 53% de los flujos recibidos a través de esta modalidad, seguida de estadounidenses (15%) y francesas (9%). En términos de ventas de las 100 mayores empresas transnacionales de la región, las europeas coparon el 50% y las estadounidenses el 43% del total.¹²¹

Pero a pesar de la evolución positiva de los flujos, según O. Boye Soto, Secretario Permanente del SELA, “no se ha podido determinar una correlación positiva y unívoca entre IED y crecimiento económico y, empíricamente, no parece existir mucha coincidencia entre ambas variables”. El análisis que la CEPAL y la UNCTAD hacen de este fenómeno concluye en tres causas fundamentales: primero, una buena parte de los ingresos generados por las inversiones fueron el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación bruta de capital fijo; segundo, los ingresos por concepto de privatizaciones fueron utilizados para financiar déficit de balanza de pagos o fiscales, y, tercero, la contribución de la inversión extranjera al desarrollo industrial ha sido exigua, como en el caso de la dirigida al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados.¹²²

¹²¹ CEPAL (1998c:234), SELA (2000) y CEPAL (2001:18).

¹²² BOYE SOTO, O. (2000).

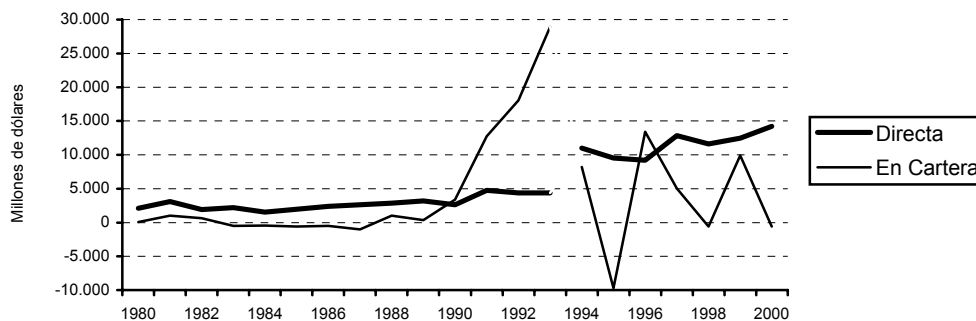
2.5.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.

Ya en el periodo 1940-1970 el éxito del régimen de acumulación mexicano dependía de recursos financieros externos y de la incorporación y diversificación de tecnologías introducidas por las corporaciones transnacionales, a pesar de que la IED no se permitiera en industrias estratégicas (petróleo, petroquímica, electricidad) y básicas o semibásicas (minería, fertilizantes...). La IED representó más del 10% de la inversión total entre 1950 y 1959 y cayó hasta el 3% en 1970. A partir de 1973, la Ley para Promover y Regular la Inversión Extranjera¹²³ concedió al gobierno la facultad discrecional para determinar en qué actividades y sectores la propiedad extranjera podía ser mayor al 49% y, en 1984, se permitió hasta un 100% de inversión extranjera en sectores autorizados como el electrónico, el farmacéutico y el automotriz.

Aún a finales de los ochenta y principios de los noventa la baja tasa de ahorro interno de México, aproximadamente un 16% de su PIB, le sigue obligando a recurrir a otras fuentes de financiación y desde los años ochenta la IED aumenta. En 1988, el volumen recibido fue de 2.880 millones de dólares (1,54% del PIB), mientras que en 1997 alcanzaba los 12.800 millones de dólares y representaba el 3,9% del PIB. Esta cantidad supuso superar los niveles máximos alcanzados en 1994 (casi 11.000 millones de dólares) y que habían disminuido en 1995 (9.526 millones de dólares) y 1996 (9.184 millones de dólares) (gráfico II-3). Las oscilaciones del periodo 1994-99 son resultado de la crisis de 1994-95 y la posterior incertidumbre internacional generalizada en torno a las crisis en Asia, Brasil y Rusia.

¹²³ Diario Oficial de la Federación, 9 de marzo de 1973.

Gráfico II-3
MÉXICO. INVERSIÓN EXTRANJERA NETA. 1980-2000.
 Millones de dólares.



Nota: En 1994 el Registro Nacional de Inversión Extranjera cambia la metodología para el cálculo de la IED ingresada a la región. Antes de 1994 la IED se integraba con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera en cada año (sin tener en cuenta las fechas en las que se efectuaban las inversiones), más los correspondientes proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). A partir de 1994 se empiezan a contabilizar cantidades hasta el momento excluidas (transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por las empresas maquiladoras, reinversión de beneficios y deudas y préstamos entre matrices y sus filiales).

Fuente: INEGI (2002b). Balanza de Pagos.

Las razones internas del enorme atractivo de México como receptor de IED en los últimos años tienen que ver con el dominio de la inflación y del déficit fiscal, con el decidido proceso de liberalización y apertura (comercial y financiera) y con la privatización de la mayor parte de las empresas públicas y del sistema financiero; todo ello persiguiendo que las exportaciones se convirtieran en el motor del crecimiento. Con este objetivo, a partir de 1989 el marco regulatorio de la IED se liberalizó sustancialmente (Reglamento a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera¹²⁴) y se otorgaron beneficios adicionales a las actividades de exportación (en particular a la maquila). Desde entonces, los inversores extranjeros pueden tener participaciones del 100% en el capital de empresas en sectores no sujetos a limitaciones legales específicas (energía, ferrocarriles, automóviles, comunicaciones...) y las inversiones se aprueban automáticamente tras su registro, siempre y cuando cumplan las condiciones siguientes: a) los activos fijos de la empresa en el periodo preoperativo no deben superar los 100 millones de dólares, b) la inversión ha de financiarse con fondos extranjeros y no con créditos internos, c) los

¹²⁴ Diario Oficial de la Federación, 16 de mayo de 1989.

establecimientos industriales se ubicarán fuera de las zonas industriales de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, d) durante los tres primeros años de actividad la empresa obtendrá, por lo menos, un saldo equilibrado en sus transacciones de divisas, e) se crearán puestos de trabajo y se cumplirán programas de capacitación y desarrollo para el personal y f) se utilizarán tecnologías adecuadas y no se infringirán las normas de protección ambiental.

En diciembre de 1993, ya firmado el TLCAN y cercana su entrada en vigor, se aprueba la Ley de Inversión Extranjera¹²⁵ que establece la posibilidad de aceptar volúmenes mayoritarios de inversión extranjera en áreas en las que anteriormente no se permitían, con lo que la situación general se acercó a la prevaleciente en la maquila de exportación. Solamente 13 actividades quedaron exclusivamente reservadas al Estado (hidrocarburos, correos, emisión de moneda, puertos y aeropuertos...), seis a inversores mexicanos (transporte terrestre de pasajeros, radio y televisión, distribución de gasolina...) y una gama de sectores (fondos de pensiones, compañías de seguros, transporte aéreo...) quedaron abiertos a participaciones de la inversión extranjera entre el 10% y el 30%, tras aprobación por parte de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera. El objetivo de la Ley era instituir un marco normativo a favor de la competitividad del aparato productivo nacional, la seguridad jurídica de la inversión extranjera recibida y la claridad de las reglas del juego para las nuevas inversiones. La puesta en práctica de las disposiciones del TLCAN, que aporta una definición amplia del concepto de inversión y obliga a tratar a los inversores de los otros países socios como a los nacionales, supuso la eliminación de todos los requisitos previos (niveles de exportación, contenido nacional, balance comercial, transferencia de tecnología...) tras un periodo transitorio, quedando como únicas salvaguardas el sector energético, las comunicaciones por satélite y el servicio de ferrocarriles.¹²⁶ Con las reformas legislativas aprobadas en 1996 y 1998 desapareció el carácter reservado de las dos últimas actividades (entre otras), se amplió al 49% el porcentaje de participación extranjera permitida en varios sectores (fundamentalmente el

¹²⁵ Diario Oficial de la Federación, 27 de diciembre de 1993.

¹²⁶ SECOFI (1994) Cap. XI. En el capítulo cuatro del presente trabajo desarrollaremos ampliamente este punto.

financiero) y en otros se eliminó el requisito de obtener la resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, con lo cual se aseguró definitivamente la compatibilidad de la normativa mexicana con el TLCAN.¹²⁷ Por otro lado, desde 1995, México ha negociado 15 tratados internacionales bilaterales en materia de inversión extranjera, con objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos países seguridad jurídica. Sus disposiciones son semejantes a las contenidas en el capítulo XI del TLCAN.

Como trasfondo de la apertura integral de la economía mexicana, se registró una vigorosa expansión de las actividades de las empresas transnacionales y, por consiguiente, de sus inversiones directas en el país. Los inversores extranjeros cambiaron de forma radical su visión de México como el país más contrario a la IED y con las reglas más arbitrarias de América Latina para convertirlo en el principal destino de la región. Entre 1973 a 1980 el flujo acumulado de IED procedente de países de la OCDE ascendió a casi 268.000 millones de dólares, mientras que en la década siguiente, el volumen casi se cuadruplicó a más de mil millones de dólares. A pesar del posible subregistro de las inversiones extranjeras directas recibidas antes de 1994, los saldos acumulados evidencian un crecimiento notable: en 1993 ascendían a 40.270 millones de dólares y de 1994 a 1997, llegaron capitales por un valor de 37.800 millones de dólares, equivalentes al 94% del saldo histórico previo.¹²⁸ El nivel de flujos recibidos en los últimos años de la década pasada se mantuvo más estable que en otros países de la región, lo cual pone de manifiesto la independencia de las decisiones de las empresas transnacionales con respecto al ciclo económico mexicano y el carácter continental de los sistemas de producción integrados que se están estableciendo.

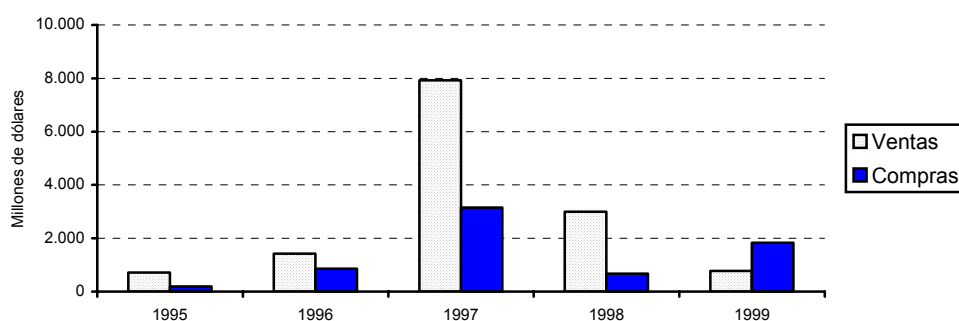
Hasta 1993, la IED en México se concentró en la compra de activos estatales (proceso de privatización), mientras que posteriormente se ha orientado

¹²⁷ Reforma a la Ley de Inversión Extranjera, Diario Oficial de la Federación, 24 de diciembre de 1996. Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, Diario Oficial de la Federación, 8 de septiembre de 1998.

¹²⁸ Para realizar estos cálculos se siguió la metodología previa a 1994.

de forma creciente a la adquisición y fusión de empresas privadas y a la creación de nuevos activos. En el gráfico II-4 podemos observar, la evolución de los acuerdos de fusión y adquisición en los últimos años de la década de los noventa.¹²⁹

Gráfico II-4
MÉXICO. FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS. 1995-99.
Millones de dólares.



Fuente: UNCTAD (2000).

Desde principios de los años setenta hasta finales de los ochenta, la participación de la industria (fundamentalmente petroquímica y automotriz) en la IED total se mantuvo relativamente estable en torno al 70%. Sin embargo, desde que en 1988 se emprendió la estrategia de liberalización, se ha incrementado el peso de los servicios, particularmente comercio (entrada de capitales para habilitar nuevas cadenas comerciales o comprar las existentes en el país), transportes, comunicaciones (privatización de Telmex, apertura de la competencia en el sector) y finanzas (adquisición de bancos nacionales, compañías de seguros y fondos de pensiones por entidades extranjeras).¹³⁰ Mientras que en 1987 poco más del 60% de la IED se materializó en la industria y el 37% en los servicios, al año siguiente la relación se invirtió, al captar estos el 67% y aquella el 32% del total.

¹²⁹ La inicial fusión y posterior adquisición por empresas extranjeras de las empresas mexicanas puede tener múltiples causas, pero destaca, en general, la imposibilidad de expandirse al ritmo de su socio extranjero, tanto por su dependencia del mercado nacional y de una población con un poder adquisitivo que no se recupera desde la década de los ochenta, como por las limitaciones de financiación ante un sistema financiero que lucha por su propia supervivencia y con pocos vínculos con el sector productivo. De igual manera y dada la asimetría entre las empresas extranjeras y mexicanas que se fusionan, las empresas mexicanas no pueden seguir los planes de inversión y expansión en fusiones o alianzas tan disímiles.

¹³⁰ DUSSEL PETERS, E. (1997:214) y CHUDNOVSKY, D. et al. (1999:196).

De 1989 a 1993 la participación de los servicios registró altibajos, pero siguieron siendo el principal destino sectorial de las inversiones foráneas.

En el periodo 1994-1999, ya con la metodología de registro más precisa, la industria (incluida la maquila) recobró su lugar como destino preponderante y captó el 60% de los capitales (cuadro II-12 y gráfico II-5). En este periodo, casi el 82% de la IED industrial se concentró en tres divisiones: productos metálicos, maquinaria y equipo (40,6%), alimentos, bebidas y tabaco (29,4%) y productos químicos (11,9%). De las 51 ramas clasificadas en el código aduanero, el 67% de los fondos extranjeros se concentró en siete: automotores (16,2%), tabaco (11,2%), siderurgia (9,8%), bebidas (9,5%), equipos y accesorios eléctricos (9,2%), equipo electrónico (6,6%) y alimentos (4,5%). De manera simultánea, la participación directa de estas actividades en el comercio exterior ha ido en aumento, al igual que la participación de las empresas transnacionales. Los servicios comerciales acapararon el 20% de la IED total, y las comunicaciones y transportes (recién abiertas como espacio de inversión para los extranjeros) recibieron un promedio del 7,2% de los fondos totales. En la mayoría de los casos, los inversores extranjeros han entrado en el mercado mexicano mediante la adquisición de paquetes accionariales de entidades financieras, así como de cadenas locales de comercio detallista. La caída del precio de los activos, ocasionada por la devaluación del peso, ha incentivado este proceso, que ha sido particularmente intenso en el caso de la transferencia a instituciones extranjeras de parte del capital social de los bancos privatizados a principios de los años noventa.¹³¹ Si observamos el gráfico II-6, donde se refleja el reparto sectorial de la IED en el primer semestre de 2000, comprobamos cómo han adquirido importancia los servicios financieros en detrimento de las manufacturas. La crisis que sufrió el sector financiero mexicano durante los noventa, unida a los cambios introducidos en la legislación desde 1996, propiciaron numerosas fusiones y adquisiciones de instituciones financieras lideradas por bancos estadounidenses, canadienses y españoles que transformaron profundamente el sector. En términos generales, mientras que el volumen de la IED recibida estuvo en función del

¹³¹ SALOMÓN, A. (1998:806) y CEPAL (1999c:108).

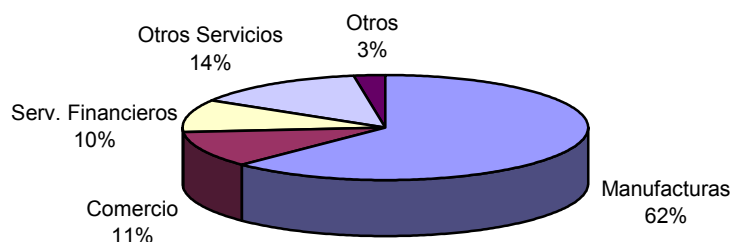
crecimiento económico mexicano y del bajo precio del peso, su distribución estuvo determinada por la combinación entre políticas oficiales y políticas corporativas privadas multinacionales.

Cuadro II-12
MÉXICO. IED EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. 1994-99.

	Millones de dólares	s/ total IED (%)	T. var. Anual (%)
1994	6.098,4	57,83	-
1995	4.732,5	57,87	-22,40
1996	4.612,5	61,14	-2,54
1997	7.185,6	61,92	55,79
1998	4.670,0	64,25	-35,01
1999	4.396,8	89,30	-5,85

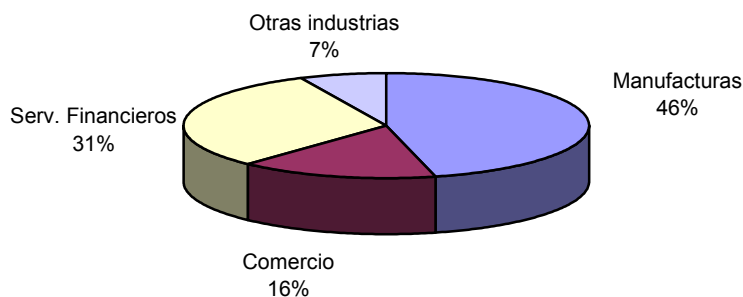
Fuente: INEGI (2002b). Balanza de Pagos.

Gráfico II-5
MÉXICO. IED POR SECTOR. PROMEDIO 1994-99.
Reparto porcentual.



Fuente: SECOFI (2001).

Gráfico II-6
MÉXICO. IED POR SECTOR. PRIMER SEMESTRE 2000.
Reparto porcentual.



Fuente: CEPAL (2001:42).

La participación de la industria maquiladora en la afluencia de inversión extranjera se ha incrementado de forma considerable a partir de 1989 y, sobre todo, a partir de 1994, ya que pasa de 895 millones de dólares a 2.111 millones en 1998 (2.070 en 1999), con una tasa de crecimiento anual promedio del 23,9%. Estos flujos absorben más del 40% de la IED total y su participación en la IED del sector manufacturero alcanzó el 47% en 1998, año en que ya representaban más del 20% de la formación bruta de capital del país. Su destino básico es la importación de la maquinaria y los equipos necesarios para la actividad productiva (cuadro II-13).¹³²

Cuadro II-13
MÉXICO. IED EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA. 1994-99.

	Millones de dólares	Porcentajes		
		s/ total IED	s/ Ind. Manufa.	T. var. anual
1994	895	8,49	14,68	-
1995	1.366	16,70	28,86	52,63
1996	1.417	18,78	30,72	3,73
1997	1.680	14,48	23,38	18,56
1998	2.111	29,04	45,20	25,65
1999	2.070	42,04	47,08	-1,94

Fuente: DUSSEL PETERS, E. (2000a:35) e INEGI (2002b).

Pero a pesar del incremento de flujos que hemos reseñado, la inversión extranjera no ha alcanzado los objetivos de creación de empleo y transferencia de tecnología que harían a México competitivo en los mercados globales. La IED, pequeña con relación a la inversión en cartera (alrededor del 20%), no redujo el porcentaje de desempleo y subempleo, porque según el Consejo Mexicano de Inversiones (CMI) la mayor parte de las inversiones en los últimos años se destina a sectores intensivos en capital. En 2000, estaba previsto que los capitales foráneos generaran sólo 46.310 puestos de trabajo, cuando la economía necesita 1,5 millones al año. Divididos los recursos recibidos entre el empleo generado, se necesitan casi 270.000 dólares para generar un solo empleo.¹³³

¹³² En el capítulo cinco de este trabajo se aborda, de forma más extensa, el estudio de la industria maquiladora mexicana.

¹³³ El Financiero 31/3/00.

Cuadro II-14
MÉXICO. FLUJOS ANUALES DE IED POR PAÍS DE ORIGEN. 1940/2000.
 Porcentajes sobre el total recibido.

	EE.UU.	R.U.	Alemania	Canadá	Japón	Otros
1940	61,4	8,1	0,0	24,5	0,0	6,0
1950	68,9	5,3	0,0	15,2	0,0	10,7
1960	83,2	5,1	0,6	2,3	0,5	8,4
1970	79,4	3,3	3,4	1,6	0,8	11,5
1980	66,47	3,00	10,53	1,08	7,59	11,34
1985	76,74	3,26	3,21	2,02	4,59	10,19
1990	62,00	3,07	7,74	1,50	3,25	22,43
1991	66,94	2,08	2,38	2,08	2,06	24,46
1992	45,89	11,86	2,36	2,46	2,41	35,03
1993	71,49	3,86	0,23	1,51	1,50	21,40
1994	46,16	5,63	2,92	7,02	5,98	32,30
1995	65,44	2,61	6,71	2,07	1,90	21,27
1996	67,53	0,99	2,60	6,52	1,85	20,52
1997	61,54	15,80	4,14	1,90	3,02	13,60
1998	65,38	2,22	1,89	2,24	1,33	26,94
1999	61,38	0,45	1,74	1,29	24,24	10,90
2000	79,12	2,06	1,62	4,84	3,17	9,19

Fuente: Años 1940-1970: CLEMENT et al. (1999:285), resto: INEGI (1999) Anuario Estadístico e INEGI (2002b).

Históricamente, la mayor parte de la IED en México (alrededor de dos tercios), procedía de Estados Unidos, proporción que se incrementó hasta llegar a representar cuatro quintos del total en la década de los sesenta. Este porcentaje se redujo hasta el 60% de media en los noventa, no por haber disminuido los valores absolutos, sino por la entrada en escena de nuevos flujos procedentes de otros países (cuadro II-14).¹³⁴ Estos, que se han canalizando principalmente hacia el sector automotriz, están particularmente motivados por la captación de las ventajas de operar desde México en el contexto del TLCAN. Por ejemplo, el 85,3% de los fondos procedentes a finales de la década de los noventa de Japón (tercer inversor en importancia tras Estados Unidos y la Unión Europea), se dedicó al sector automotriz.¹³⁵ En el año 2000 se esperaba que los flujos europeos experimentaran el mayor aumento (24% con respecto a 1998, hasta alcanzar los 2.497 millones de dólares) y que el 81% del capital que llegara se destinara a inversión fija.¹³⁶

¹³⁴ Entre 1989 y 1994, Estados Unidos fue responsable del 63,2% del total acumulado de IED.

¹³⁵ El Financiero 5/4/00.

¹³⁶ El 26% de las inversiones irían al sector de las comunicaciones y el 18% a la rama automotriz, 10% al sector eléctrico y electrónico, 10% al energético y 6,2% al químico y petroquímico.

Como resultado, de las diez mayores empresas mexicanas, en seis existe una fuerte presencia de inversión extranjera directa, lo que significa que las empresas foráneas dominan varias de las actividades más dinámicas de la economía mexicana, particularmente las intensivas en exportaciones. De las 689.520 filiales en el extranjero que existen en el mundo, 8.420 están ubicadas en México, entre las que destacan las grandes empresas de las ramas automotriz (General Motors, DaimlerChrysler, Volkswagen, Ford y Nissan) y electrónica (General Electric, Hewlett-Packard, IBM, Sony, Philips, Samsung y Matsushita). Además, el capital extranjero está aumentando progresivamente su presencia en los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (PepsiCo, Nestlé, Coca-Cola, British American Tobacco) y en algunas actividades de servicios e infraestructura (France Telecom, Wal Mart).

Capítulo 3.-

**LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
MUNDIAL.**

3.1.- CARACTERIZACIÓN.

La industria automotriz incluye el diseño, la producción, distribución y mantenimiento de vehículos a motor (automóviles de pasajeros, autobuses, furgonetas y camiones) y de sus componentes. Es una de las industrias más complejas que existe, porque la producción de vehículos resulta de un proceso industrial extremadamente intrincado que une a cientos de proveedores entre sí y con las ensambladoras finales. Está compuesta por una veintena de grandes empresas montadoras transnacionales y por miles de empresas suministradoras cuyo tamaño varía desde unos pocos empleados a más de 100.000.

La producción y suministro de componentes son clave en la cadena mercantil de la industria, pues su coste y calidad determinan la competitividad de los vehículos terminados. La construcción y mantenimiento de una red de aprovisionamiento eficiente y segura, con amplia variedad de oferta, es uno de los retos de las empresas terminales, pues cada ensambladora ha de organizar y coordinar a varios cientos de empresas de componentes que tienen muchos más empleados que ella misma. Algunas de estas empresas, las más grandes, suministran componentes sofisticados y esenciales para las ensambladoras, mientras que otras más pequeñas producen piezas menores que se utilizan en las complejas.

El automóvil tiene un enorme impacto en la sociedad. Proporciona movilidad, puestos de trabajo y los medios para conseguir un enorme crecimiento económico y social, al tiempo que consume inmensas cantidades de energía y recursos naturales, genera congestión y numerosos problemas en áreas de utilización elevada. A escala mundial, genera un negocio de un trillón de dólares y emplea a 10 millones de trabajadores, configurándose como la mayor industria del planeta. De las cincuenta mayores empresas del mundo, al menos 13 son automotrices y emplean a tres millones de personas. En el cuadro III-1 se muestra el número de trabajadores empleados en algunas de las mayores ensambladoras de automóviles del mundo. Por otro lado, es capaz de generar puestos de trabajo altamente cualificados e importantes nexos con los escalones anterior y posterior

de la cadena de valor como consecuencia de su demanda de acero, pintura, goma, textiles, plásticos, productos petroquímicos, servicios financieros y de distribución, etc.¹³⁷ De hecho, el número de trabajadores empleados en talleres de reparación y suministradores triplica a los anteriores.¹³⁸ Según un estudio del Economic Policy Institute (Washington D.C.) por cada 100 empleos creados en el sector automotriz se crean 691 empleos inducidos, siete veces la proporción del comercio minorista.¹³⁹

Cuadro III- 1
EMPLEO TOTAL. EMPRESAS SELECCIONADAS. 1995 y 2000.
Trabajadores.

	1995	2000
General Motors*	745.000	386.000
Ford	346.989	345.991
Chrysler	112.500	121.027
DaimlerChrysler	n.d.	416.501
Toyota	146.855	215.648
Honda	96.800	114.300
Nissan	139.856	133.833
Mazda	26.072	39.601

*: La disminución del empleo de GM se debe a la desinversión en sus empresas productoras de componentes.
Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

La industria automotriz, pionera en la creación de innovaciones en la organización de los procesos de producción industrial, ha cambiado nuestras ideas fundamentales sobre la producción dos veces en el último siglo. Tales innovaciones fueron adoptadas en mayor o menor grado por otras actividades y transformaron la industria manufacturera en su conjunto, incrementando la productividad laboral y el desarrollo industrial de manera extraordinaria. Después de la Primera Guerra Mundial, Henry Ford (Ford) y Alfred Sloan (General Motors) cambiaron la fabricación artesanal que había existido durante siglos (liderada por Europa), por la producción en masa estandarizada gracias a la línea de ensamblaje y a la división del trabajo en tareas especializadas. Las externalidades derivadas de las economías de escala, su impacto en la reducción de los costes unitarios y el aumento de los volúmenes de producción, colocaron a

¹³⁷ En el Anexo III-1 presentamos un ejemplo de cadena productiva automotriz.

¹³⁸ The Economist 10/5/97, pag. 19.

¹³⁹ Expansión 12/10/94.

Ford en una posición de vanguardia en el ámbito mundial y, tras la propagación a otras industrias, Estados Unidos pronto dominó la economía global.

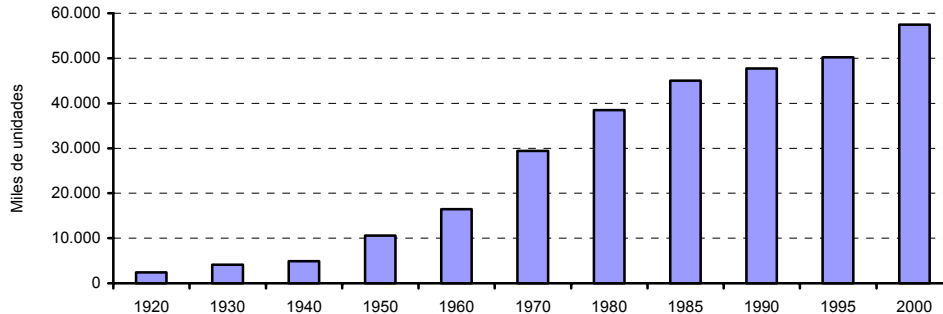
Con la creación de la Comunidad Económica Europea, se pudieron lograr también en este espacio eficientes escalas de producción, que una vez en marcha permitieron la diferenciación de productos de acuerdo con las condiciones muy diferentes de la red de carreteras, de la estructura de impuestos, de la distribución de ingresos y de los gustos que predominaban en cada país, lo que constituyó una ventaja fundamental de Europa respecto a Estados Unidos. Mientras las empresas estadounidenses se limitaban a los vehículos grandes, la producción europea abastecía una demanda que exigía una amplia variedad de automóviles pequeños, medianos y de lujo. En 1960, la Comunidad Europea aportaba el 40% de la producción mundial y había penetrado en el 10% del mercado norteamericano.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los fabricantes de automóviles japoneses (fundamentalmente Taiichi Ohno en Toyota) desarrollaron un nuevo modelo de producción, basado en cambios organizacionales, en la diferenciación del producto y en la calidad, que les permitió competir en los mercados mundiales. Formaron conglomerados empresariales, con amplias participaciones cruzadas, que podían proporcionar enormes recursos financieros para equilibrar reducciones del mercado y decisiones equivocadas de producción. De la misma manera que en el caso anterior, a medida que otras industrias del país empezaron a aplicar este sistema, Japón comenzó a ganar posiciones en la economía mundial.

Después de los años treinta, la producción de vehículos aumentó aceleradamente hasta los setenta y ochenta, momento en que se moderó en torno a tasas del 2,7% anual acumulativo (gráfico III-1). En términos de comercio internacional, los vehículos y sus componentes se encuentran entre los cincuenta sectores más dinámicos en el mercado de importaciones de la OCDE (utilizando los 239 sectores de la CUCI rev. 2), pues representan (1996) el 9,8% de las mismas, con un crecimiento acumulado del 49% desde 1980.¹⁴⁰

¹⁴⁰ MORTIMORE, M., BUITELAAR, R. y BONIFAZ, J.L. (2000:19).

Gráfico III-1
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS DE MOTOR.

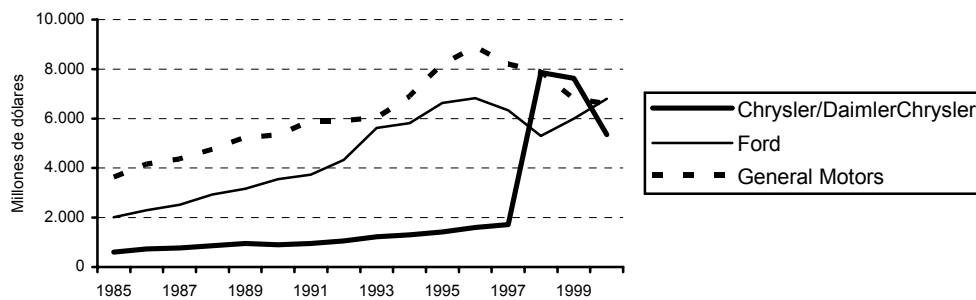


Fuente: Motor Vehicle Manufacturing Association, recogido en MAARTENS, M.E. (1992:102) y AUTOMOTIVE NEWS (2000).

La industria automotriz, además de ser importante en el ámbito organizacional, también lo es en el de los avances tecnológicos, ya que los constructores se ven forzados a conjugar constantes cambios en los cientos de componentes que integran los automóviles y a buscar formas de conciliar los diferentes lugares de producción de los mismos (gráfico III-2).¹⁴¹ Gracias a las relaciones con el resto de eslabones de la cadena productiva, estos avances tecnológicos se expanden a otras industrias. Además, las estrategias empresariales, al definir el volumen y dirección de los flujos de inversión y la localización de las nuevas plantas, orientan las diferencias nacionales en salarios, productividad, etc. Por estos enlaces y por el efecto multiplicador que generan las empresas montadoras de automóviles, su dispersión geográfica ha demostrado tener una importancia fundamental en la creación y el mantenimiento de la inversión y el empleo, siendo también fundamental su contribución a los ingresos públicos y a la transferencia de las innovaciones tecnológicas. Por eso el sector automotriz juega un papel fundamental en el diseño de la política industrial de algunos estados en vías de desarrollo, que lo utilizan como pieza fundamental de su inserción competitiva en el mercado mundial.

¹⁴¹ General Motors y Ford son los dos primeros inversores privados en I+D de Estados Unidos (1995).

Gráfico III-2
TRES GRANDES. GASTOS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO. 1985-2000.
 Millones de dólares.



Nota: Los datos de DaimlerChrysler previos a 1998 corresponden sólo a Chrysler.
 Fuente: WARD's (2001:297).

Clasificación.

En este trabajo nos centraremos en el análisis de la producción de automóviles y camiones ligeros. Siguiendo a la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), podemos categorizar los automóviles en cuatro segmentos:

1.- Subcompactos o populares: unidades con una distancia entre ejes de hasta 2.475 mm, motor de 4 cilindros, 1,6 ó 1,8 litros de cilindrada y hasta 110 caballos de potencia. Son modelos pequeños y baratos que se producen en gran volumen, tales como el Ford Fiesta, el Chevy de General Motors (Opel Corsa) y el Tsuru de Nissan.

2.- Compactos: unidades con una distancia entre ejes de 2.476 a 2.700 mm; motores de 4 ó 6 cilindros, entre 2,5 y 3,1 litros de cilindrada y entre 110 y 135 caballos de potencia. Son coches de tamaño medio para su comercio en masa, como el Neón de Chrysler, el Ford Escort o el Honda Civic.

3.- De lujo: Unidades con una distancia entre ejes de 2.601 a 3.000 mm, motor de 4, 6, 8 ó 12 cilindros, 3,2 a 6 litros de cilindrada y entre 136 y 394 caballos de potencia. Por ejemplo, el Volkswagen Passat, el Impala de General Motors (Opel Omega) y los Audi A4, A6 y A8.

4.- Deportivos: unidades con una distancia entre ejes de 2.601 a 3.000 mm, motor de 4, 6 u 8 cilindros, entre 2,0 y 4,6 litros de cilindrada y potencia entre 160 y 295 caballos. Estas unidades también poseen dispositivos especiales en su motor

como propulsores turboalimentados o un mayor número de válvulas en cada cilindro. En este grupo están el Lucino de Nissan, el Golf GTI de Volkswagen o el Corvette de General Motors.

Los camiones se clasifican según su peso y son ligeros aquellos que no sobrepasan los 14.000 kilogramos. Cuando en este trabajo nos refiramos a ellos o a las camionetas, estamos incluyendo en el término las furgonetas tradicionales, los pick-ups, los monovolúmenes y los todoterrenos.

La segmentación que la propia industria hace del mercado automovilístico estadounidense es algo diferente y mucho más amplia, usando como criterios de diferenciación tanto el precio como la apariencia y la longitud del vehículo.¹⁴² En este mercado se consideran vehículos ligeros (turismos y camionetas) aquellos con un peso bruto inferior a 4.536 kilogramos. En el subsegmento de automóviles podríamos hacer los siguientes grandes grupos, dentro de cada uno de los cuales habría varias gamas (hasta cinco en el caso de coches de lujo):

1.- Pequeños: menos de 18.000 dólares y menos de 4,5 metros de largo. Por ejemplo, el Daewoo Lanos (gama baja), el Ford Focus (gama alta) y el VW Beetle (especial).

2.- Medios: entre 14.500 y 25.000 dólares y entre 4,5 y 5 metros de largo. Por ejemplo, el Nissan Altima (gama baja), el VW Passat (gama alta) y el Honda Prelude (especial).

3.- Grandes: menos de 25.000 dólares pero más de 5 metros de largo. Por ejemplo, el Chrysler Concorde (casi ningún modelo de este grupo de comercializa en Europa).

4.- De lujo: más de 25.000 dólares y con características especiales. Por ejemplo, el BMW Serie 3 (gama baja), el Audi A6 (gama media), el Mercedes Clase E (gama alta) y el Porsche 911 (gama deportiva).

Dentro de los camiones ligeros estarían los vehículos urbanos con tracción integral (cross/utility vehicles, CUV), como el Volvo Cross Country (pequeño), el

¹⁴² WARD'S (2001:254).

Honda CRV (medio) y el BMW X5 (de lujo) y los todoterrenos (sport/utility vehicles, SUV), como el Suzuki Vitara (pequeño), el Jeep Cherokee (medio), el Range Rover (medio de lujo), el Chevrolet Tahoe (grande), y el Toyota Land Cruiser (grande de lujo). Entre los monovolúmenes encontramos ejemplos como el Chrysler Voyager (pequeño), el Ford Econoline (grande) y el Mercedes Clase V (de lujo); y entre las pick-up la Ford Ranger (pequeña) y la Toyota Tundra (grande).

Estructura del mercado.

Al envolver complejos procedimientos de diseño, innovaciones constantes y variadas, instalaciones de dimensiones considerables y grandes contingentes de mano de obra cualificada, la industria del automóvil es intensiva en capital y tecnología y las barreras a la entrada son altas.

**Cuadro III-2
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS POR EMPRESA. 1999.**

Empresas	Cuota (%)	Acumulado (%)	Empresas	Cuota (%)	Acumulado (%)
General Motors	15,8	15,8	PSA Peugeot Citroen	4,4	74,5
Ford Motor Co.	14,5	30,3	Honda Motor Co.	4,3	78,8
Toyota Motor Corp.	9,6	39,9	Hyundai Motor Co.	3,7	82,5
Volkswagen AG	8,6	48,5	Suzuki Motor Co.	3,3	85,8
Daimler Chrysler AG	8,6	57,1	Mitsubishi Motors Co.	3,1	88,9
Renault SA	8,4	65,5	BMW Group	2,0	90,9
Fiat	4,6	70,1	Daewoo Motor Co.	1,9	92,9

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:9).

El cuadro III-2 recoge el reparto de la producción mundial de automóviles entre los diferentes constructores. Como se puede observar, tres empresas son responsables del 40% de la producción total de vehículos, y entre las diez más grandes (hasta Hyundai) aglutinan más del 82% de la cuota total. Estas cifras dan cuenta de una de las concentraciones de oferta más altas en el mundo, lo que deja patente que nos enfrentamos a un mercado claramente oligopólico, característica que se ha ido profundizando, pues en 1985 la cuota de mercado de las diez empresas más importantes no llegaba al 64%.

Esta estructura se reproduce en una elevada concentración de la producción en pocos países: aquellos sede de las empresas más importantes y los que han sido incorporados en sus estrategias. En los cuadros III-3 y III-4 observamos las cifras de producción de vehículos por región y en algunos países seleccionados, donde se puede comprobar que más del 90% de la producción mundial se concentra en tres regiones y el 50% de la misma en sólo tres países (EE.UU., Japón y Alemania), a los que si unimos los otros cuatro reflejados en el cuadro, se sobrepasa el 65% de la producción mundial.

Cuadro III-3
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS POR REGIÓN. 1998-2000.

	Unidades			%
	1998	1999	2000	2000
América del Norte	16.032875	17.615.754	17.655.239	30,74
Asia – Pacífico	14.924.235	16.806.802	17.949.528	31,26
Europa Occidental	16.983.230	17.099.320	17.165.568	29,89
Europa Oriental	2.270.988	2.564.486	2.647.381	4,61
América del Sur	2.005.010	1.655.952	2.010.638	3,50
Total Mundo	52.216.338	55.742.314	57.428.354	100,00

Fuente: WARD'S (2001).

Cuadro III-4
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS. PAÍSES SELECCIONADOS.
1980-2000.

Año	Unidades	Porcentajes sobre total						
	TOTAL	EE.UU.	Japón	Alemania	Canadá	Corea	Brasil	México
1980	38.513.635	20,80	28,67	10,07	3,44	0,32	3,03	1,27
1985	44.811.379	26,00	27,38	9,92	4,31	0,84	2,16	1,02
1990	48.345.254	20,24	27,90	10,29	3,97	2,73	1,89	1,66
1991	46.686.579	18,87	28,37	10,78	4,04	3,21	2,06	2,06
1992	47.691.746	20,40	26,21	10,89	4,12	3,63	2,25	2,20
1993	46.785.380	23,29	24,00	8,62	4,80	4,38	2,97	2,26
1994	49.500.168	24,77	21,32	9,21	4,69	4,67	3,19	2,22
1995	49.982.819	23,98	20,40	9,34	4,82	5,05	3,26	1,91
1996	51.331.965	22,99	20,15	9,43	4,67	5,48	3,52	2,36
1997	54.070.200	22,47	20,30	9,29	4,77	4,46	3,81	2,48
1998	52.216.338	22,37	18,67	9,31	4,77	3,73	2,96	2,65
1999	55.742.314	22,69	17,23	9,90	5,32	4,53	2,35	2,67
2000	57.428.354	22,24	17,67	9,62	5,16	4,98	2,91	3,35

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000) y WARD'S (2001).

En el cuadro anterior ya se vislumbra la estrategia de regionalización que defendemos en este trabajo. Comparando, por ejemplo, los datos de 1985 y 1999, vemos que la cuota de producción en Estados Unidos y Japón desciende del 26% y 27% al 23% y 18%, respectivamente; mientras que México y Corea la elevan del 1% y 0,8% al 3% y 5%, también respectivamente.

En el cuadro III-5 se presentan los países en que las empresas más importantes para México poseen instalaciones productivas y el reparto nacional de la producción de cada una de ellas. En los tres años reflejados (1987, 1992 y 1995, último del que se disponen datos homogéneos), también se puede observar la importancia creciente de la producción mexicana de estas empresas, si bien es necesario anotar que los datos de 1995 deben tomarse con cautela, pues como veremos en el capítulo cinco, es el único año de toda la década en que la producción decrece.

Cuadro III-5
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ DE
ALGUNAS EMPRESAS.

Porcentajes.

	1987	1992	1995		1987	1992	1995
Ford				DaimlerChrysler			
Alemania	10,12	12,14	9,13	Canadá	22,76	23,43	22,08
Brasil	2,35	2,99	3,56	EE.UU.	71,74	64,73	69,49
Canadá	10,59	9,64	9,40	México	5,50	11,84	8,43
España	4,99	6,06	5,63	Nissan			
EE.UU.	59,77	55,19	60,88	EE.UU.	8,69	11,37	21,37
Reino Unido	8,80	8,97	7,40	Japón	87,94	82,10	78,63
México	1,53	5,02	4,01	México	3,37	6,53	n.d.
Australia	1,84	0,00	0,00				
GM				VW			
Alemania	12,44	16,46	13,46	Alemania	70,76	86,30	89,98
Brasil	2,62	3,23	4,56	Brasil	12,21	5,34	5,34
Canadá	7,80	10,13	12,20	España	15,21	5,47	2,97
España	4,02	5,74	6,50	México	1,82	2,90	1,70
EE.UU.	69,09	56,85	57,33				
Reino Unido	3,11	4,58	3,28				
México	0,93	3,00	2,67				

Fuente: INEGI (1999). La industria automotriz en México.

Las características de la demanda, muy variables en función del nivel de ingresos de los consumidores, juega un papel esencial en la innovación y desarrollo de la industria automotriz. En los estratos de ingresos medios, las preferencias suelen basarse en diferencias en el precio, el color y los gastos de mantenimiento. En cambio, en los estratos de ingresos altos es relativamente compleja, ya que se reclaman avances permanentes en características técnicas, amplitud, comodidad, condiciones de seguridad, potencia, equipo adicional y accesorios. Además, la tradición y la lealtad son condicionantes fundamentales en la decisión de compra, lo que obliga a los productores a desarrollar mejoras constantes y a mantener sus estándares de calidad no sólo en líneas específicas, sino en todos sus modelos (pues un mismo cliente se mantiene fiel a la marca pero varía la gama comprada). Y a diferencia de lo que ocurre en otras industrias de reciente creación, como en la de ordenadores personales, las preferencias de los consumidores son muy heterogéneas aún en segmentos de individuos con ingresos equivalentes, lo que permite a los productores llevar a cabo estrategias de diferenciación de productos. Incluso en el segmento de coches populares, donde la competencia en precios es más intensa, los productores también compiten en otras variables que dan como resultado una gran dinámica en la introducción de nuevos modelos. Esta enorme diversificación de la oferta permite que exista en el mercado un abultado número de marcas (cuadro III-6), aunque no es suficiente para que aumente el número de competidores ya que los costes fijos de introducción de modelos nuevos y, sobre todo, de opciones distintas en las series básicas, son inferiores en las empresas ya establecidas, a los costes de entrada que habría de enfrentar un nuevo fabricante.

Cuadro III-6
ALGUNAS EMPRESAS Y MARCAS DE VEHÍCULOS.

EMPRESA	OTRAS MARCAS QUE AGLUTINA
General Motors	Saab, Opel Vauxhall, Chevrolet, Oldsmobile, Buick, Cadillac, Pontiac, Holden, Isuzu, Suzuki, Saturn.
Ford	Jaguar, Volvo, Lincoln, Mercury, Aston Martin, Land Rover.
Toyota	Daithatsu, Lexus.
Volkswagen	Audi, Rolls-Royce, Seat, Skoda, Bentley, Novo, Fusca, Lamborghini, Bugatti.
DaimlerChrysler	Mercedes-Benz, Setra, Jeep, Dodge, Plymouth, Smart.
Fiat	Alfa Romeo, Ferrari, Iveco, Lancia, Maseratti.
Honda	Accura.
Hyundai	Kia.
Nissan	Infiniti
PSA	Peugeot, Citroen.

Fuente: Elaboración propia.

El mercado es extremadamente cíclico, porque la demanda guarda una relación muy elástica con respecto al ingreso nacional, a las tasas de interés reales y a la evolución de los tipos de cambio. La alta elasticidad con respecto a la renta disponible se debe a la importancia relativa de esta partida en el gasto total de los hogares (normalmente el segundo mayor desembolso tras la adquisición de vivienda) y, en los mercados de reposición, con el hecho de que al estar cubierta la necesidad de transporte con el coche antiguo, la compra de uno más nuevo o más moderno no representa una prioridad en épocas de crisis. Teniendo en cuenta que un elevado porcentaje de las compras de automóviles se financia con créditos, los tipos de interés tienen un gran impacto en el precio final del bien y, por tanto, su evolución afecta en gran medida a la demanda final. Otros factores como la inflación, debido a su alta correlación con los tipos de interés, también repercuten en la evolución de las ventas. Y en los mercados donde las importaciones de vehículos son elevadas o donde la producción depende de un alto porcentaje de componentes importados, la variación de los tipos de cambio tiene un fuerte impacto en el coste de producción y, por tanto, en la formación de los precios, aparte de su relación natural con los tipos de interés. Este aspecto afecta especialmente a México, donde la industria automotriz encuentra muchas dificultades en la formación de los precios al combinarse un componente importado muy elevado con la inestabilidad cambiaria del peso frente al dólar.

El rasgo cíclico del mercado automovilístico, unido a la concentración geográfica de la demanda (en Europa Occidental, Japón y Estados Unidos se adquieren más del 70% de los vehículos nuevos del mundo), obliga a los grandes grupos ensambladores a estar presentes en dos o tres de los principales mercados mundiales, de forma que cuando la demanda caiga en uno de ellos, se pueda compensar con la venta de unidades en otro. Aquellos fabricantes que dependen de un sólo mercado están muy expuestos a un cambio de coyuntura, que en el caso de ser recesiva puede llevarles al borde de la quiebra.

Otra característica importante de esta industria es que los gobiernos intervienen constantemente en ella. En los ochenta, el gobierno de Estados Unidos tuvo dos intervenciones críticas: el apoyo a Chrysler para evitar su quiebra¹⁴³ y las negociaciones con Japón para limitar las importaciones procedentes de este país. En Japón, la industria automotriz ha estado protegida durante las distintas fases de su desarrollo y, por ejemplo, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria ha ayudado a las pequeñas empresas a fusionarse alrededor de los dos grandes fabricantes, Toyota y Nissan, y ha influido en estas empresas para que no contemplaran alianzas con los fabricantes americanos antes de ser consultado. Por su parte, la Comunidad Europea entabló conversaciones con Japón para buscar un proceso de liberalización simétrico y autolimitativo similar al de Estados Unidos e intenta controlar los abultados subsidios nacionales, aproximar la fiscalidad sobre vehículos y promocionar la investigación e innovación tecnológica conjunta.

Elevación de los precios de la energía.

Entre los acontecimientos que más impacto han tenido sobre la industria están las subidas de los precios del petróleo en los años setenta, pues afectaron directamente a la demanda de automóviles y forzaron un traslado repentino de la

¹⁴³ En mayo de 1980 el gobierno estadounidense concedió a Chrysler garantías de préstamos por un máximo de 1.500 millones de dólares a cambio de concesiones a los trabajadores, acreedores y proveedores. Chrysler utilizó 500 millones en junio de 1980, 300 millones en julio y 400 millones en enero de 1981. KANNAN, N.P., REBIBO, K.K. y ELLIS, D.L. (1982:7).

misma hacia vehículos pequeños, de tracción delantera y con motores más eficientes. Los coches de reducidas dimensiones y bajo consumo representaban el 9,3% del mercado americano en 1967, cuota que se elevó al 32,4% en 1975, al 44% en 1979 y alcanzó el 55% en 1980.¹⁴⁴ Este tipo de automóviles estaba siendo producido por empresas europeas y japonesas, no por las norteamericanas, cuyos modelos pequeños, además, sufrían de una mala reputación en términos de calidad.¹⁴⁵ Además, las oscilaciones de la oferta de petróleo elevaron la inflación (dos dígitos) y consiguientemente los tipos de interés, tendencias acrecentadas por un ambiente de incertidumbre, pues no se sabía si el cambio en los precios y en la disponibilidad de crudo sería permanente o únicamente una perturbación temporal, lo que contribuyó al descenso aún más acusado de la demanda. La incertidumbre generó que no todos los países modificaran sus políticas ni todas las empresas sus estrategias con la misma rapidez; los japoneses, que eran los más dependientes de energía importada, fueron los primeros.¹⁴⁶

Comenzó así un periodo de rapidísima penetración de producción japonesa en el mercado norteamericano y de crisis para las Tres Grandes. Estados Unidos se inundó de importaciones de automóviles más pequeños y con motores más eficientes, poniendo de manifiesto la vulnerabilidad del sistema fordista por su rigidez e incapacidad para adaptarse a cambios en la oferta de factores y en la demanda de productos.¹⁴⁷ Las grandes empresas estadounidenses fueron incapaces de modificar su oferta para satisfacer la demanda de coches pequeños y todas ellas vieron cómo sus beneficios disminuían, especialmente Chrysler, que quedó al

¹⁴⁴ MICHELI, J. (1994:103) y PIRELLA, M.J. y SABEL, C.F. (1984:253).

¹⁴⁵ Tras la Segunda Guerra Mundial el crecimiento económico y los bajos precios de la gasolina en Estados Unidos hicieron que los consumidores prefirieran coches grandes, en los que la industria se especializó. Sin embargo, en Europa Occidental y en Japón los impuestos duplicaban e incluso triplicaban el precio de los combustibles con respecto a los norteamericanos, lo que unido a las limitaciones geográficas de los países llevó a una especialización en automóviles más pequeños y eficientes.

¹⁴⁶ PIRELLA, M.J. y SABEL, C.F. (1984:253).

¹⁴⁷ La cuota de mercado de las exportaciones japonesas a Estados Unidos pasó del 11,5% en 1978 al 20% en 1980 y mientras que el mercado norteamericano se contrajo un 16% entre 1979 y 1980, las empresas japonesas elevaron sus ventas un 6%.

borde de la bancarrota.¹⁴⁸ La situación particular del sector, junto con otras condiciones relativas al entorno macroeconómico de Estados Unidos, removieron los cimientos de la producción de automóviles, que se vio inmersa en una profunda y radical remodelación. Este cambio estructural, sus razones y sus consecuencias serán analizados en las páginas siguientes del presente trabajo.

3.2.- LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.

3.2.1.- Saturación de la demanda.

Al igual que en otras muchas industrias de bienes de consumo, uno de los principales problemas del sector automotriz es el poco crecimiento de sus mercados tradicionales, que son los que disponen del nivel de ingresos adecuados para la adquisición de automóviles. El 18% de la población (concentrada en las economías avanzadas) posee el 80% de los automóviles, de ahí la importancia de estos mercados a pesar de las expectativas puestas en los emergentes (cuadro III-7). Sin embargo, han llegado a la madurez y su crecimiento actual proviene primordialmente de la reposición y de la compra de segundos automóviles más que de las ventas que se hacen por primera vez, debido a los elevados índices de saturación y al estancamiento del crecimiento demográfico.¹⁴⁹

¹⁴⁸ General Motors, que disponía de los mayores recursos financieros, inició la reducción del tamaño de sus automóviles en 1976 en el segmento de las berlinas, en 1980 en el de compactos y en 1986 en en la gama media. Ford lo hizo en las berlinas a finales de los setenta, presentó sus primeros compactos en 1984 y sus turismos medios en 1986. Chrysler no redujo el tamaño de sus modelos medios hasta 1988 e incapaz de hacerlo con las berlinas, abandonó el mercado.

¹⁴⁹ Un sector de la academia, fundamentalmente keynesianos, defiende que la crisis de los últimos treinta años es una crisis de subconsumo enraizada en la saturación de los mercados, sobre todo de bienes duraderos.

Cuadro III-7
VENTAS MUNDIALES DE VEHÍCULOS POR REGIÓN. 1997-99.

	Unidades			% s/ total
	1997	1998	1999	1999
América del Norte	17.043.200	17.627.799	19.124.995	34,35
México	n.d.	643.360	665.783	
EE.UU.	n.d.	15.596.546	16.958.347	
Asia – Pacífico	13.335.700	11.106.325	11.806.068	21,20
Japón	n.d.	5.879.428	5.900.900	
Europa Occidental	14.177.800	16.175.100	16.998.923	30,53
Alemania	n.d.	3.947.576	4.029.430	
Europa Oriental	2.591.400	2.902.632	3.097.681	5,56
América Latina*	3.244.500	2.827.455	2.385.115	4,28
Brasil	n.d.	1.519.907	1.298.696	
Oriente Medio	n.d.	1.372.079	1.350.400	2,43
África	n.d.	930.422	917.885	1,65
Total Mundo	53.421.000	52.941.812	55.681.067	100

*: Excluido México.

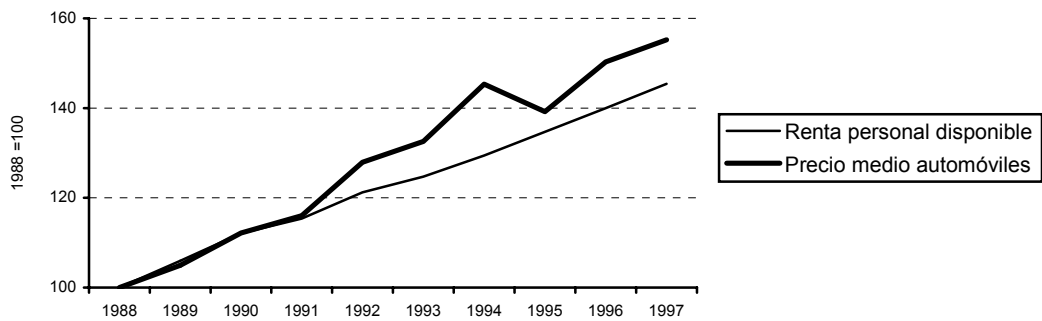
Fuente: AUTOMOTIVE INTELLIGENCE (2001).

El mercado europeo, que se ha expandido en los últimos años de la década de los noventa tras haber atravesado unos años de crisis (apenas contrarrestada con grandes descuentos en el precio final y ayudas estatales), absorbe un tercio de la demanda mundial de vehículos.¹⁵⁰ Japón aglutina alrededor del 11% de cuota de mercado y ha visto cómo la contracción generalizada del consumo privado, provocada por la inquietud social ante el aumento del desempleo, ha reducido las ventas desde 1997. Por extensión, en la región de Asia-Pacífico las ventas han acusado en toda su magnitud la crisis de 1998, año en que la demanda de vehículos bajó un 17% con respecto al año anterior. En el caso de Estados Unidos, donde se adquieren un tercio de los automóviles del mundo, ha habido un estancamiento de las nuevas matriculaciones durante cuatro años consecutivos, hasta que en 1999 parecen recuperarse las ventas, pero sólo para situarse en niveles similares a los de 1986. Según el Departamento de Comercio Internacional, una de las razones de esta situación es la ralentización del ritmo con que las familias renuevan su parque móvil: en 1985 los consumidores cambiaban de vehículo cada 4,6 años y en 1995 esta media había subido a 5,7 años. Tal tendencia se debe, principalmente, a que el precio de los automóviles ha aumentado más que el de los ingresos familiares medios, por lo que muchos

¹⁵⁰ La gran crisis del mercado europeo fue en 1993, cuando sólo se matricularon 11,2 millones de automóviles.

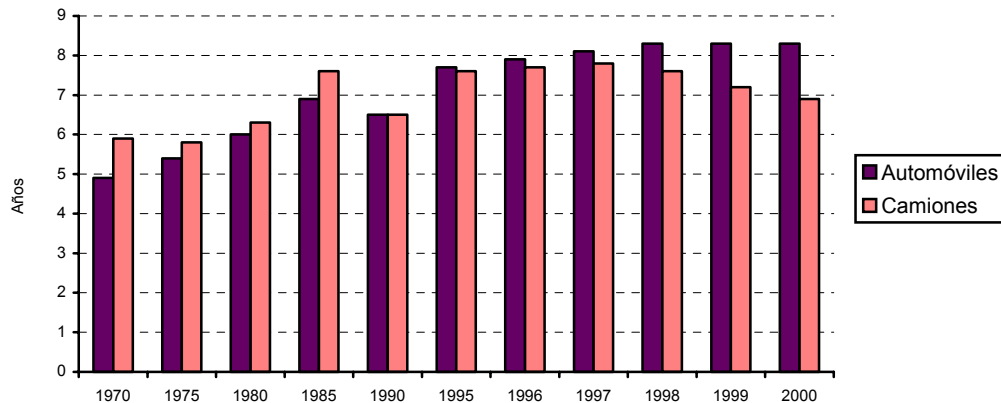
compradores se ven forzados a utilizar en mayor medida la financiación externa, a comprar vehículos usados en lugar de nuevos o a alargar la vida útil de los que ya poseen, lo cual también es posible gracias a las mejoras en la calidad de los mismos (de hecho, la vida media de los automóviles en carretera aumentó de 6,5 años en 1990 a 8,3 años en 1999). (gráficos III-3 y III-4)

Gráfico III-3
EE.UU. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LOS AUTOMÓVILES
Y DE LA RENTA PERSONAL DISPONIBLE. 1988-97.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999) Pag. 147.

Gráfico III-4
EE.UU. EDAD MEDIA DE LOS VEHÍCULOS EN CARRETERA.
1970/2000.



Fuente: WARD's (2001) Pag. 274.

En América Latina se esperaba que la demanda aumentara un 80% entre 1997 y 2000 porque el crecimiento demográfico de la región es aún elevado y hay

tan solo un automóvil por cada 7-9 habitantes.¹⁵¹ Sin embargo, las sucesivas crisis que han azotado sus economías, disminuyendo aún más los ingresos disponibles, pusieron en tela de juicio estas predicciones. En el caso particular de México, el crecimiento de la economía ha encontrado dificultades para traducirse en una masificación del consumo de automóviles al menos por dos razones importantes: la muy desigual distribución del ingreso, que polariza el consumo de determinados bienes como los automóviles y la creciente preocupación por el deterioro del ambiente, precisamente en ciudades en las cuales se concentra la capacidad adquisitiva. Aún así, es el único país de América del Norte donde se espera un crecimiento del mercado superior al 5%.¹⁵²

En resumen, los mercados en los que se concentra el 72% de las compras de coches nuevos o no crecen o crecen muy poco, y en los nuevos mercados el crecimiento está siendo menor al previsto. Esta situación de saturación de la demanda obliga a redefinir los conceptos en los que se sustentaba la producción en masa, especialmente el que se refiere al presupuesto de un gran mercado en expansión constante.

3.2.2.- Exceso de capacidad.

Una de las principales consecuencias de la condición oligopólica del sector automotriz es que, según la teoría de la competencia imperfecta, se pueden mantener excesos de capacidad en equilibrio. Y, en efecto, una de las características, si no la más importante, del sector en estos momentos, es el exceso de capacidad de producción instalada. Este exceso está cifrado entre los 20 y los 22 millones de unidades anuales por encima de las que el mercado mundial puede absorber, lo que equivale al 29% de la capacidad actualmente instalada.¹⁵³

¹⁵¹ The Economist 10/5/97.

¹⁵² El País 16/5/99.

¹⁵³ Datos estimados por PriceWaterhouseCoopers recogidos en El País 16/5/99. Otras estimaciones como la realizada por la Economist Intelligence Unit (recogida en AFX 15/5/99), elevan el porcentaje hasta el 40%, aunque esto supone que muchas empresas han trabajado sólo dos turnos (y no los tres de rigor) más de siete días seguidos, lo que no se ajusta a la realidad.

En el plano teórico, la capacidad se encuentra sometida a muchas cuestiones sin resolver y una de ellas se refiere a su medición, lo que ocasiona que sean bastante divergentes los cálculos realizados por los diferentes estudios. La utilización (u) se define como la producción partida por la capacidad, de forma que el exceso de capacidad sería $(1-u)$. Pero no existe convención alguna sobre cómo medir la capacidad, si bien según la teoría económica sería el punto mínimo de la curva de costes medios. Sin embargo, esta *capacidad óptima* no es constante para cada planta porque también depende de factores organizacionales como la duración de la semana laboral, el sistema de turnos, la productividad, etc. Es decir, es algo dinámico. En muchas ocasiones, para evitar el problema se mide la capacidad como el número de horas efectivas de trabajo de una máquina o equipo determinado con relación al tiempo máximo que ese equipo podría estar trabajando en un año. Pero este cálculo suele llevar a cifras imposibles de alcanzar en condiciones reales de fabricación. Por lo tanto, todos los datos sobre capacidad industrial han de tomarse con mucha precaución, especialmente cuando se obtienen sumando la capacidad teórica de cada planta calculada de la forma que acabamos de comentar.¹⁵⁴

La situación de sobrecapacidad, no ya únicamente en el sector del automóvil sino en toda la economía, está siendo reconocida por autores de prestigio y responsables políticos en una ola de preocupación por los riesgos de deflación que acechan a muy corto plazo a las economías desarrolladas (Japón en primer lugar) e incluso a algunas emergentes.¹⁵⁵ *The Economist*, en su edición de 20/2/99 reconocía una brecha de producción en Japón del 7% del PIB, en Europa de un creciente 2% y un exceso de capacidad del sector manufacturero chino del 40%. En términos generales, se cifra esta brecha en los mayores niveles desde los años treinta. Sin embargo, las circunstancias no son las mismas en todos los lugares. Los mayores problemas del sector automotriz se presentan en Europa Occidental (sobre todo en modelos de tamaño medio-pequeño), Japón y Estados Unidos. Y el problema tiende a crecer, porque sólo en América del Norte está

¹⁵⁴ STEINDL, J. (1952:13).

¹⁵⁵ Para una discusión teórica sobre la relación entre la utilización de la capacidad, la inversión y el crecimiento, véase STEINDL, J. (1952) Caps. IX, X y XIII.

previsto un aumento de la capacidad de producción del 11% en los próximos años, de forma que en el año 2005 las fábricas de Estados Unidos, Canadá y México estarán preparadas para lanzar al mercado 21,8 millones de automóviles.¹⁵⁶

Parte de la responsabilidad de este escenario la tiene el avance de las empresas de Japón (y en menor medida de Corea) tras la Segunda Guerra Mundial, que permitió a ciertas economías en desarrollo, particularmente en Asia, insertarse de manera dinámica en las redes internacionales de producción de vehículos. Entre 1985 y 1989, la producción europea creció un 22%, la japonesa un 10,4% y la norteamericana bajó un 15% (aunque la capacidad instalada de las plantas japonesas en Estados Unidos creció un 90,4%). El resultado paradójico e inesperado consistió en que al cabo de una década volvió a aparecer lo que constituía la preocupación principal de las firmas estadounidenses durante la crisis: la sobrecapacidad, sólo que ahora generada por la competencia japonesa de forma directa.¹⁵⁷ Así lo reconoce el Anuario Ward's en su edición 2001: "Mientras que los mercados en desarrollo, principalmente en Asia/Pacífico han experimentado un crecimiento considerable en el periodo 1990-2000, en las regiones más maduras de Europa y Norteamérica los fabricantes todavía están intentando resolver la misma cuestión de sobrecapacidad que los atormentaba hace una década, al tiempo que intentan aumentar su presencia en los mercados mundiales en expansión".¹⁵⁸ De la misma forma, tampoco la situación es la misma en todas las empresas, pues mientras las compañías asiáticas están atravesando grandes dificultades, otras como Renault y Volkswagen no tienen producción suficiente para cubrir la demanda.¹⁵⁹ Incluso dentro de una misma empresa puede haber capacidad instalada excesiva para un determinado tipo de vehículos e insuficiente para otros, como le ocurría a General Motors antes de construir la nueva planta de Lansing.

¹⁵⁶ Datos estimados por Price WaterhouseCoopers recogidos en El País 16/5/99.

¹⁵⁷ MICHELI, J. (1994:229).

¹⁵⁸ WARD's (2001:15).

¹⁵⁹ Investors Chronicle 12/2/99.

Una de las explicaciones para mantener este exceso de capacidad es estar preparados para cambios repentinos en la demanda, tanto un aumento de la misma como un cambio en la diversidad de productos necesaria para satisfacerla. Las empresas quieren estar dispuestas a afrontar estas alzas del mercado y no dejar las nuevas ventas en manos de los competidores que, en caso de ser nuevos entrantes, elevarían la presión en el mercado una vez que el pico hubiera pasado. Hemos de tener en cuenta que por la indivisibilidad de las instalaciones, su extensa vida útil y las economías de escala, no se pueden conseguir incrementos marginales de capacidad en función de las necesidades, por lo que las inversiones iniciales se realizan en función de las ventas futuras, que todo productor dispuesto a montar una nueva planta considera crecientes.¹⁶⁰ Esto es lo que ha ocurrido con los mercados emergentes, pero las expectativas han sido muy poco realistas: las empresas han aumentado sus capacidades mucho más de lo que efectivamente están creciendo las ventas en los países en desarrollo. De hecho, uno de los mayores problemas se está generando precisamente por la construcción de nuevas plantas en las dos partes del mundo que se suponen parte de la solución: Asia y América Latina. El avance en estas regiones es de tal magnitud que Asia-Pacífico se ha convertido en la mayor productora del mundo, con una sobrecapacidad instalada de 9 millones de vehículos al año, que se puede duplicar con la construcción de las nuevas plantas de Nissan, Honda y Mitsubishi. Expertos en la industria pronostican que en la nueva década las plantas de la región trabajarán a un máximo de tres cuartos de su capacidad.¹⁶¹ Responsable fundamental de esta situación es el proceso desarrollado en Corea del Sur, que con un mercado doméstico saturado de sólo 1,2 millones de vehículos, ha construido una industria capaz de producir más de 6 millones de coches al año (cinco veces más de lo que el mercado interno puede absorber), con pretensiones de llegar no sólo a los mercados en desarrollo, sino también a los desarrollados.¹⁶² Como podemos

¹⁶⁰ STEINDL, J. (1952:10).

¹⁶¹ The Economist 10/5/97.

¹⁶² No obstante, tras la crisis que ha sufrido la región en el año 1999 varios conglomerados (*chaebol*) coreanos (por ejemplo Samsung) han tenido que desmembrarse, reduciendo la diversificación de sus negocios, lo que puede atajar, o al menos reducir, el problema de la sobrecapacidad, al disminuir el número de fabricantes de cinco a dos.

apreciar en el cuadro III-8, actualmente no se está utilizando ni la mitad de esta capacidad.

Cuadro III-8
COREA. PRODUCCIÓN Y VENTA DE VEHÍCULOS. 1999 y 2000.
Unidades.

	1999	2000
Producción	2.603.969	2.858.378
Ventas	1.109.011	1.264.814
Exportaciones	1.424.048	1.592.321

Fuente: WARD's (2001:86).

El avance de las empresas asiáticas ha generado un círculo vicioso de incremento incesante de la capacidad porque las montadoras no japonesas, como respuesta, redefinieron sus estrategias empresariales reconsiderando algunas economías en desarrollo para abaratar sus costes de operación, siguiendo las líneas expuestas en capítulos anteriores de este trabajo. Estos países pasaron de ser centros de consumo en los que las inversiones se orientaban a cubrir *in situ* la demanda local, a ser percibidos como posibles centros de producción internacionalmente competitivos. Las inversiones directas en sus industrias automotrices dejaron de ser un instrumento para penetrar mercados altamente protegidos por barreras comerciales y se convirtieron en un mecanismo útil para elevar la productividad total de las empresas productoras de vehículos de Estados Unidos y Europa, ampliando con ello su escala de producción.

En América Latina, hasta el momento, el problema no se ha puesto de manifiesto, porque las empresas están produciendo casi a toda capacidad y, teniendo en cuenta la incertidumbre que pesa sobre la evolución de sus mercados, la sobrecapacidad se podría sortear reduciendo las inversiones y satisfaciendo los incrementos puntuales de demanda vía importaciones. Pero por ejemplo, Fiat, Ford y Volkswagen han gastado 2.000 millones de dólares en modernizar sus fábricas de Brasil, mientras que DaimlerChrysler, Toyota, Honda, Peugeot, Renault y Mercedes están construyendo nuevas plantas en este país y en Argentina para aprovechar las ventajas que se habían esperado del Mercosur. En conjunto, se invertirán más de 16.000 millones de dólares entre 1997 y 2002, lo

que aumentará la capacidad en más del 100% hasta hacerla llegar a los 2,5 millones de vehículos al año. Es decir, el crecimiento esperado de la demanda será (en el mejor de los casos) igual al aumento de capacidad, dejando la media de utilización de las capacidades en el mundo estancada alrededor del 75% en lugar de contribuir a su disminución.¹⁶³ Otra opción para América Latina sería utilizar los excesos de capacidad instalada para producir vehículos destinados a la exportación, pero esta alternativa se encuentra con los problemas de productividad. Precisamente los altos aranceles que durante décadas han estado vigentes en los países de la región han generado plantas menos eficientes que las que han estado expuestas a la competencia internacional. El aprovechamiento de las economías de escala ha sido escaso, porque salvo alguna excepción, los volúmenes producidos son demasiado reducidos para ser competitivos a escala internacional y es difícil incrementarlos por las exigencias de comercio compensado entre algunos países (Argentina y Brasil, por ejemplo), lo que impide concentrar la producción. Así, Fiat produce el Palio en Córdoba para exportarlo a Brasil, en lugar de hacerlo en su enorme complejo de Betim, donde podría aprovecharse de mayores economías de escala. Los serios problemas que está atravesando el Mercosur, de los que es responsable en gran medida el sector automotriz, agravan aún más esta situación y alejan las posibilidades de integración de la industria. Como veremos, el caso de México presenta peculiaridades en este aspecto, pues su industria sí se está orientada hacia los mercados de exportación y los niveles de productividad se están acercando a los estadounidenses.

En general, las expectativas pueden empeorar porque en muchos casos las empresas, lejos de reducir capacidad, tienden a doblar la apuesta cuando las perspectivas empeoran y ninguna de ellas quiere ser la primera en cerrar una planta o en cancelar sus inversiones. Como decíamos, la movilidad del capital invertido es muy reducida y retirarlo es difícil. Para hacerlo, antes hay que amortizar la inversión (proceso largo) y, en cualquier caso, la liquidación no es inmediata, sino que precisa de un periodo de tiempo durante el cual se incurre en

¹⁶³ The Economist 10/5/97.

pérdidas importantes (no se puede estar produciendo de forma eficiente un día y liquidar al siguiente) y la alternativa de dedicarlo a otros usos (sectores) no es indiferente, debido a las barreras a la entrada que habría que superar en la nueva industria (conocimientos, experiencia, organización...). Además, cerrar una planta puede ser tan caro como mantenerla operando, una vez que se suman las compensaciones a los trabajadores despedidos, el desmantelamiento del equipo y el reparto de la producción entre las plantas supervivientes. Por lo tanto, las inversiones se mantienen forzando la disminución de los beneficios de las empresas más débiles.¹⁶⁴ Por ejemplo, las exportaciones de coches fabricados en Japón cayó de 4,6 millones al año en 1986 a 2,9 millones en 1995 a consecuencia de la expansión de su producción en el exterior, pero el número de plantas japonesas en el país no disminuyó.¹⁶⁵ Incluso en Europa, donde ha habido cierres, también se están abriendo nuevas fábricas, como la de Toyota en Valenciennes (Francia), que inició la producción en el año 2001 con una inversión de más de 600 millones de euros y 2.000 empleados.¹⁶⁶

En resumen, mientras las capacidades de producción aumentan, los mercados no lo hacen en igual medida. Los tradicionales (Europa Occidental, Norteamérica y Japón) están saturados y aunque la demanda de automóviles en los países en desarrollo está creciendo, lo hace a un ritmo inferior a la oferta, por lo que los precios de los vehículos y los beneficios de las empresas deberían disminuir.¹⁶⁷ Como consecuencia, y gracias a la estructura oligopólica del sector, se están desarrollando estrategias para conjugar el exceso de capacidad con la generación de beneficios, atajando los costes en todas sus dimensiones. Los mercados internos dejan de ser el eje de tales estrategias, poniendo a las

¹⁶⁴ STEINDL, J. (1952:67 y ss.) y RUBENSTEIN, J.M. (1992:288).

¹⁶⁵ A pesar de que Nissan cerrara una planta en Zama en 1995, Toyota abrió otra en Kyushu en 1992 y Mazda hizo lo mismo en 1993 en las afueras de Hiroshima. *The Economist* 21/3/98.

¹⁶⁶ *Financial Times* 20/1/99.

¹⁶⁷ Según el informe de PriceWaterhouseCoopers "Profit Strategies for Tomorrow's Leading Automotive Business", recogido en el diario *Financial Times* (19/1/99), la industria del automóvil pierde 130 billones de dólares anuales de beneficios por la sobrecapacidad (54%) y la ineficiencia en las cadenas de aprovisionamiento y distribución (46%). Las peores presiones competitivas se dan en Europa, donde se librarán las mayores batallas de fusiones y adquisiciones, cierre de plantas y pérdida de empleos.

principales economías industriales en competencia directa con los mercados de las demás y con los del mundo en desarrollo.

Mercado de vehículos usados.

Los problemas de sobrecapacidad se ven profundizados por la venta de vehículos usados, que incrementa la competencia general del sector y ejerce una importante presión en un mercado ya saturado.

El problema es especialmente importante y candente en México, donde el bajo nivel de ingresos de una parte sustancial de la población eleva el tiempo promedio de uso de vehículos con respecto a Estados Unidos y Canadá y hace particularmente atractivos los intercambios secundarios. Si además los coches usados son importados, el conflicto se acentúa, pues por el momento tales importaciones son ilegales. El esquema tributario aplicable a los vehículos nuevos en México (ISAN) los encarece entre un 35% y un 40% con respecto a los precios de Estados Unidos y Canadá, lo que ha incentivado una elevada importación clandestina de unidades usadas. No se dispone de cifras oficiales, pero la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), estima que en el país existen más de tres millones de vehículos extranjeros usados ilegales, cifra considerablemente elevada si tenemos en cuenta que las ventas totales anuales de vehículos nuevos no alcanza el millón cuatrocientas mil unidades y el parque total ronda los 14 millones.¹⁶⁸

Según la regulación del TLCAN, México podrá mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de Estados Unidos o Canadá hasta el 1 de enero de 2009, momento en que deberá permitir la importación de los que tengan al menos 10 años de antigüedad. A partir de esta fecha se inicia el periodo transitorio de diez años que culminará en el 2019 con la eliminación de todas las restricciones.¹⁶⁹ Pero el mercado pirata ha presionado para

¹⁶⁸ En 1994 la revista Expansión (12/10/94) publicó que más del 60% de los vehículos que entran como turistas a México nunca regresan a su país de origen.

¹⁶⁹ TLCAN, Apéndice 300-A.2.24.

que se adelanten las normas del TLCAN y la Cámara de Diputados aprobó una iniciativa en mayo de 2000, dentro de la “Ley de Protección del Parque Vehicular”, para legalizar dos millones de vehículos que ya habían entrado de forma ilegal en el país.¹⁷⁰

3.2.3.- Invasión japonesa.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los productores de automóviles japoneses, enfrentados a unos recursos limitados y a un mercado doméstico pequeño, intentaron eliminar estas desventajas transformando el modelo fordista al *sistema de producción ajustada, esbelta o adelgazada* a través de cambios en la organización del proceso productivo, innovación que fue liderada por Toyota. La prevención total de defectos, la multiespecialización flexible de la fuerza laboral, la aplicación de sistemas justo a tiempo, la subcontratación de tareas y la diferenciación del producto, permitieron a la industria automovilística japonesa penetrar en los mercados mundiales. Las economías de escala dejaron de ser el único elemento crucial para el éxito comercial en el sector (aunque Toyota las llevó al extremo con modelos como el Corolla), mientras que otros aspectos como la mejora continua de la calidad, el desarrollo de un sistema de aprovisionamiento más eficiente o la satisfacción más personalizada de las necesidades de los clientes, empezaron a ser importantes.

El nuevo método ayudó a reducir costes, mejorar la calidad, flexibilizar la producción y aumentar la productividad, y ha transformado la relación entre los suministradores de componentes y las plantas de ensamblado y entre las diferentes fases de diseño, producción y marketing. No obstante, los mayores cambios han ocurrido en los salarios y en las relaciones laborales. No menos importante es que la industria japonesa contó con el fuerte apoyo estratégico de políticas gubernamentales que pretendían dar un impulso al desarrollo de la nación a través

¹⁷⁰ Por ahora se pueden importar, previo pago de un arancel de 200 pesos, pick-ups usadas con más de diez años de antigüedad y un peso de 3.200 kgs.

de un programa exportador concertado como director del cambio industrial. Otros factores que también han tenido responsabilidad en el éxito japonés son los siguientes: a) hegemonía de una filosofía social que reivindica/aba el trabajo duro, la lealtad a la empresa y la concertación sindical, b) aprovechamiento integral de una mano de obra altamente cualificada que incluye un alto porcentaje de ingenieros y técnicos, c) mercado de trabajo claramente dividido en dos segmentos, uno de altos salarios y alta cualificación que abastece a las grandes empresas y otro de salarios bajos, menos cualificación y más inestable, que abastece a las empresas medianas y pequeñas, d) moneda débil, por lo menos hasta 1985¹⁷¹ y e) política fiscal que impulsa fuertemente el ahorro personal.¹⁷²

Efectivamente, uno de los factores claves de la competitividad japonesa han sido los salarios relativos, específicamente la existencia de un importante diferencial entre los pagados en las grandes ensambladoras y los pagados a los pequeños productores de componentes: los sueldos en este último caso son inferiores en un 35-50% respecto de un trabajador central en una planta de ensamblaje. Es este uno de los *secretos* más importantes del éxito japonés que otras empresas estarían intentando reproducir en su ámbito productivo con las estrategias de regionalización que venimos tratando. El *pequeño secreto* se torna tanto más importante en cuanto que las diferencias de productividad del trabajo a favor de Japón se explican por el hecho de que las firmas de este país acuden a la producción subcontratada en mayor proporción que las firmas estadounidenses. De hecho, el vasto sistema de proveedores (a los que se había trasladado la tradición de innovación y de flexibilidad organizativa) diferenciaba a las empresas japonesas de las occidentales, caracterizadas por un mayor grado de integración vertical.¹⁷³ Debido a estas diferencias entre las empresas proveedoras y las ensambladoras, tanto en salarios como en prestaciones sociales y condiciones de trabajo, el bajo valor de la producción correspondiente a las terminales constituye

¹⁷¹ Entre 1978 y 1985, el dólar se revalorizó aproximadamente un 18% frente a la moneda japonesa.

¹⁷² KENNEDY, P. (1989).

¹⁷³ Los 250 primeros proveedores de Toyota aportaban, en 1980, alrededor del 70% del valor de los automóviles, mientras que en General Motors la propia empresa producía más de la mitad de sus componentes en términos de valor.

el elemento primordial en la estrategia de reducir costes y de trasladar a los proveedores las pérdidas de producción y las oscilaciones de ventas.

En cuanto a productividad, a finales del decenio de 1980, los fabricantes japoneses de vehículos instalados en Japón requerían en promedio un 20% menos de horas/hombre por vehículo terminado que las plantas japonesas en Estados Unidos; 33% menos que las armadoras de Estados Unidos allí instaladas y 50% menos que las plantas de empresas europeas. Asimismo, era menor el número de defectos de ensamblaje por millar de vehículos producidos y casi diez veces inferior el número de días de almacenamiento por vehículo terminado. Más aún, a mediados de los noventa, aunque las empresas de Estados Unidos habían ido reduciendo esta diferencia, todavía no lograban desplazar a las japonesas de sus posiciones predominantes en términos de productividad y costes de operación.¹⁷⁴

Otro factor importante de la estructura japonesa es la gama de productos ofertados, pues a inicios de los ochenta el 93% de sus automóviles eran del tipo compacto o subcompacto (precisamente la categoría hacia la que se desplazaba la demanda tras la subida de los precios del combustible), mientras que la producción relativa de coches pequeños de Ford era del 52% y la de General Motors tan solo del 25%.¹⁷⁵ Además, la variedad de modelos y versiones era menor que la de las firmas estadounidenses: las plantas ensambladoras de Estados Unidos debían asimilar más de 200 posibles combinaciones de modelos de carrocerías y marcas divisionales, equipo opcional en diversas categorías de precios y más de 14 colores, en tanto que en promedio un fabricante japonés ofrecía 36 posibles combinaciones.¹⁷⁶

La participación de Japón en la producción mundial aumentó del 1,3% en 1960 al 28,6% en 1980 y las cuotas de mercado de las exportaciones japonesas a

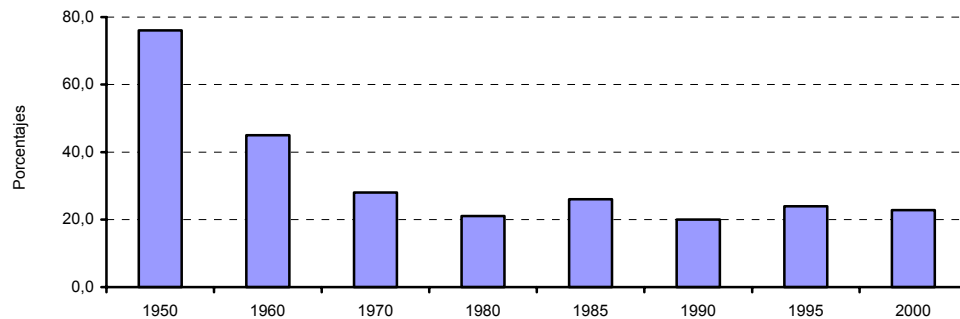
¹⁷⁴ CEPAL (1998c:245).

¹⁷⁵ De hecho, las primeras importaciones de vehículos japoneses las hizo Chrysler a través de la firma de una alianza estratégica con Mitsubishi Motors (del que llegó a poseer un 24%) para cubrir su incapacidad de desarrollar un modelo utilitario. General Motors también adquirió capital de Isuzu (38%) y Suzuki (5,3%), de los que importaba coches pequeños y Ford empezó a ensamblar vehículos Mazda en la planta de Hermosillo (México).

¹⁷⁶ MICHELI, J. (1994:104).

la OCDE se dispararon desde menos del 1% en 1960 al 20% en 1980, aunque su crecimiento se ralentizó después y disminuyeron ligeramente en la década de los noventa.¹⁷⁷ En 1962 la industria automotriz japonesa ocupaba el sexto lugar en el mundo en términos de unidades producidas, pero en 1980 había alcanzado el primer lugar, superando en su camino a Italia (en 1963), Francia (en 1964), Reino Unido (en 1966), Alemania (en 1967) y Estados Unidos (1980).

Gráfico III-5
EE.UU. PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTADOUNIDENSE DE
VEHÍCULOS EN EL TOTAL MUNDIAL. 1950/2000.
 Porcentaje de la producción mundial.



Fuente: Motor Vehicle Manufacturing Association, recogido en MAARTENS, M.E. (1992:103) y WARD's (2001:18).

En 1979 la OCDE ya reconoce que “la parte estadounidense en la producción mundial de automóviles ha decrecido constantemente en los últimos 20 años. Esta situación viene explicada por una débil tasa de crecimiento de la demanda nacional, la competencia extranjera y un limitado nivel de exportaciones”¹⁷⁸ (gráfico III-5). En 1980 General Motors registró pérdidas por primera vez en su historia desde 1921, Chrysler por tercer año consecutivo, a pesar de las garantías que le había concedido el gobierno y Ford hubiera seguido el mismo camino de no ser por los beneficios obtenidos en el extranjero. A principios de los años ochenta los automóviles estadounidenses costaban más, consumían más y eran de peor calidad que las importaciones japonesas, produciendo un déficit comercial de unos 45.000 millones de dólares anuales. La

¹⁷⁷ En 1980 todas y cada una de las firmas japonesas ya exportaban más de la mitad de su producción.

¹⁷⁸ Recogido en MICHELI, J. (1994:14).

industria del automóvil parecía seguir el mismo camino descendente que las desaparecidas industrias electrónica y siderúrgica. Pero dado que la industria del automóvil y sus sectores relacionados empleaban a decenas de millones de americanos, era políticamente imposible ignorar las solicitudes de intervención estatal.¹⁷⁹

Influenciada por las presiones de las Tres Grandes (principalmente Ford) y del UAW (Sindicato de Trabajadores Automotrices, por sus siglas en inglés), la primera respuesta gubernamental que se ofrece es un programa proteccionista de *restricciones voluntarias* a las importaciones japonesas que comienza en abril de 1981 con una duración proyectada de cuatro años.¹⁸⁰ La cuota inicial se fija en 1,68 millones de automóviles, se incrementa a 1,87 millones en 1983 y a 1,94 millones en 1984. El reparto se hacía en función de las cuotas de mercado de las empresas antes de las restricciones, sistema que favoreció a Toyota, Nissan y Honda. La justificación del proteccionismo emergente fue la necesidad de debilitar a la competencia japonesa e inducirla hacia una estrategia de producción en territorio estadounidense, al tiempo que se abría un compás de espera mientras las firmas de este país completaban su necesaria reestructuración. En 1985 y 1986 fue el propio gobierno japonés el que asumió la iniciativa de prorrogar el acuerdo (que se rescinde definitivamente en 1994), también para fomentar la orientación inversora externa de sus empresas, que necesitaban alternativas a los caros mercados japoneses de trabajo y de componentes (como consecuencia de la revalorización del yen tras los Acuerdos del Plaza).¹⁸¹ Las razones que explican la limitación de importaciones estaban sólo relacionadas con los automóviles, sino con el déficit comercial total que Estados Unidos mantenía con Japón:

¹⁷⁹ En Europa, las crecientes cuotas de mercado de los automóviles japoneses también hicieron que los gobiernos de varios países tomaran medidas restrictivas al comercio para intentar frenar tal penetración.

¹⁸⁰ Estos acuerdos habían comenzado en el Reino Unido en 1975, limitando las importaciones japonesas al 10% del mercado. Continuaron en Francia (1977) con un 3%, en Alemania (1979), en España y Bélgica (1981) y en Suecia (1983). En Estados Unidos la primera solicitud de restricciones se efectúa en 1980 ante la Comisión de Comercio Internacional, la cual resolvió que a pesar de reconocer que habían agravado el problema, la principal causa de la crisis de la industria era el cambio repentino de la demanda hacia coches pequeños. KANNAN, N.P., REBIBO, K.K. y ELLIS, D.L. (1982:12).

¹⁸¹ MICHELI, J. (1994:115) y STUDER, M.I. (1998:85).

12.000 millones de dólares en 1980 que ascendieron a 60.000 millones en 1987 (a partir de esta fecha ha variado en un rango entre los 45.000 millones y los 65.000 millones de dólares).

Las restricciones comerciales fomentaron que las empresas transnacionales japonesas pusieran en práctica agresivas estrategias destinadas a establecer sistemas competitivos de producción internacional integrada y así iniciaron una oleada de inversiones en diferentes regiones del mundo que contrarrestaron la disminución de exportaciones mediante las ventas de las filiales establecidas en los nuevos mercados.¹⁸² En el caso de Estados Unidos, el atractivo era claro: gran mercado, elevada productividad y un dólar débil frente al yen, por lo que se convierte en el lugar central de su estrategia de expansión internacional.

La *exigencia* de instalar plantas productivas en territorio estadounidense tuvo como resultado que durante los ochenta se construyeran 13 plantas japonesas de ensamblaje (y algunas de componentes) por parte de Toyota (California), Nissan (Tennessee), Mazda (Michigan) y Honda (Ohio).¹⁸³ El neoproteccionismo y la obligación de trasladar a Estados Unidos actividades de producción y diseño no solamente pretendía abrir un tiempo de aprendizaje para las empresas locales, sino también *contaminar* el esquema productivo japonés con los factores adversos para la inversión extranjera directa: idioma, legislación, hábitos de la cultura industrial, etc. Sin embargo, en lugar de esto, se dio una difusión de normas tecnológicas y organizacionales hacia las firmas de Estados Unidos, especialmente hacia los proveedores, que se vieron obligados a desarrollar y mantener altos niveles de competitividad tecnológica a través del trabajo en equipo, sin que las plantas de origen japonés perdieran sus ventajas.¹⁸⁴

¹⁸² Toyota tenía, desde 1959, una filial en Brasil para ensamblar motores y Nissan, en México, desde 1961.

¹⁸³ Honda inició sus operaciones de fabricación en Estados Unidos en 1982 y fue seguida por Nissan (1983), Toyota (1986), Mazda (1987) y Subaru-Isuzu (1989). Cuatro años después de haberse instalado los primeros trasplantes japoneses ya producían en Estados Unidos más de un millón y medio de unidades al año (aproximadamente el 12% de las ventas).

¹⁸⁴ En algunos casos (General Motors/Toyota en California) las Tres Grandes constituyeron directamente asociaciones con los fabricantes japoneses para compartir conocimientos. Un análisis de los resultados de las plantas japonesas en Estados Unidos se puede consultar en YANG, X. (1995:42 a 49).

El avance japonés del último quinquenio de los ochenta removi6 las estructuras de toda la industria. Las empresas estadounidenses respondieron con una multimillonaria estrategia dual: en primer lugar, emprendieron un fuerte programa de inversiones en alta tecnología y reorganizaron de manera extensa el trabajo en Estados Unidos y, en segundo lugar, asumieron con renovada confianza la creaci6n de plantas exportadoras en los nuevos países industrializados, relocalizando cada parte de sus procesos de producci6n de acuerdo a sus cadenas de valor particulares. No obstante, desde 1993, los productores japoneses controlan casi el 30% del mercado estadounidense de vehículos de pasajeros vía producci6n local (dos tercios del total) combinada con importaciones, y en 1998 la producci6n japonesa en Estados Unidos alcanzaba 2,4 millones de vehículos y 1,7 millones de motores.¹⁸⁵ Además, un 40% de las exportaciones de vehículos estadounidenses (excluidas las destinadas a Canadá) provenían de los fabricantes japoneses, principalmente Honda (25,5%) y Toyota (6,6%).¹⁸⁶ En el cuadro III-9 se ejemplifica el cambio en la distribuci6n geográfica de la producci6n de esta empresa a lo largo de la d6cada de los noventa.

Cuadro III-9
TOYOTA. PRODUCCI6N DE VEHÍCULOS POR REGI6N. 1990 y 1999.
Porcentajes sobre producci6n total.

	1990	1999
EE.UU. y Canadá	7,8	22,5
Asia y Pacífico	4,0	5,9
Europa	0,2	3,8
África	1,7	1,4
América Latina y Caribe	0,1	0,4
Total en el exterior	13,9	34,1
Total en Jap6n	86,1	65,9
Total mundial (miles de unidades)	4.890,1	4.729,2

Fuente: Toyota Motor Company, recogido en CEPAL (2000b:157).

¹⁸⁵ La aportaci6n de las empresas japonesas a la cuota de producci6n estadounidense explica, entre otras cosas, que el país haya recuperado la posici6n de principal productor mundial, lugar que Jap6n le había arrebatado en los años ochenta.

¹⁸⁶ Automotive News (2000).

3.2.4.- Preocupaciones ambientales.

En muchos países, la utilización del automóvil es la principal responsable de la contaminación urbana por su abundante emisión de ruidos, gases (monóxido de carbono, óxidos de nitrógeno...) y plomo; y el proceso de fabricación, desde la producción de acero a la pintura, genera residuos peligrosos.¹⁸⁷ Por lo tanto, las preocupaciones ecológicas que se han desarrollado en las últimas décadas a escala mundial con relación a la calidad del aire en las ciudades, el reciclado y el consumo excesivo de combustibles fósiles han afectado directamente a la industria automotriz. Estos factores han condicionado el diseño, la producción, el coste y el uso de los automóviles, porque las empresas se han visto obligadas a introducir innovaciones constantes para reducir la generación de residuos, disminuir la peligrosidad de estos y mejorar la eficiencia de los motores en términos de energía y emisión de gases.¹⁸⁸

Para reducir el consumo de combustible, entre otras medidas, se aligeró el peso de los vehículos con la utilización de nuevos materiales (aluminio, fibra de carbono, kevlar...), mucho más flexibles y fáciles de trabajar que el acero, por lo que hubieron de introducirse sustanciales cambios en la tecnología de producción. Pero el cambio más radical en este sentido, y para algunos autores el reto fundamental de la industria en estos momentos, que la sitúa en la vanguardia internacional del desarrollo de procesos y productos, es la búsqueda de sustitutos al vehículo con motor de combustión interna.¹⁸⁹ Todas las grandes ensambladoras llevan años trabajando en el desarrollo de motores eléctricos, ciertamente con escaso éxito porque los acumuladores y las baterías que los alimentan pesan y miden mucho más que un depósito de gasolina normal y los prototipos resultantes tienen muy baja autonomía, altos tiempos de recarga y no alcanzan la velocidad

¹⁸⁷ En Estados Unidos el porcentaje de áreas urbanas con problemas de congestión ha pasado del 22% en 1982 a superar el 50% en 1995 y sin visos de disminuir.

¹⁸⁸ Por ejemplo, la planta de Renault en Valladolid invertirá 7.500 millones de pesetas para poner en marcha un sistema de pintura al agua que elimine la utilización de disolventes agresivos.

¹⁸⁹ Las Tres Grandes forman parte de la Asociación para Vehículos de Nueva Generación (Partnership for a New Generation of Vehicles) junto con la Oficina de Tecnología del Departamento de Comercio de Estados Unidos y algunas empresas de la industria aeroespacial.

suficiente. General Motors, que es la más avanzada en el proceso, encabeza un proyecto junto con el World Business Council for Sustainable Development para evaluar el impacto mundial de los medios de transporte actuales y desarrollar nuevas posibilidades de sistemas de transporte sustentables para el futuro. Entre sus vehículos más vanguardistas está el EV-1, el primer automóvil eléctrico producido en masa y disponible en el mercado, construido con materiales 100% reciclables y muy ligero. Honda también ha presentado un modelo eléctrico similar, el EV Plus.¹⁹⁰

Dentro de los vehículos *ecológicos*, probablemente una de las alternativas con más posibilidades sea la de sistemas híbridos, que combinan dos motores, uno de gasolina o gasoil y otro eléctrico, alimentado por baterías de níquel-hidruro, que realiza las funciones del tradicional alternador y del motor de arranque, ayuda si el automóvil necesita más potencia y actúa en solitario durante las paradas, maniobras y cuando se circula a baja velocidad. Con este sistema híbrido se reduce la emisión de CO₂ en un 40% y se elimina el obstáculo de la recarga estática de las baterías, pues estas se cargan automáticamente cuando el motor de gasolina está funcionando.¹⁹¹ Dentro de esta clase de vehículos se encuentran los modelos Precept de General Motors (cinco pasajeros), Insight de Honda (dos pasajeros), Escape de Ford y Sebring de DaimlerChrysler, que consumen menos de tres litros de gasolina cada cien kilómetros. Sin embargo, es el modelo Prius de Toyota (para cinco pasajeros, comercializado en Japón desde 1997 y en Europa y Estados Unidos desde 2000), el que posee el 90% del mercado mundial de vehículos híbridos, con unas ventas totales de 100.000 unidades desde que salió a la venta.¹⁹²

Pero más a largo plazo, parece que los vehículos estarán alimentados por hidrógeno líquido y utilizarán como *motor* pilas de combustible (fuel cells). Los principales problemas de esta tecnología radican en el almacenaje, repostaje y tipo de motorización por la dificultad de aislar hidrógeno. Para resolverlos, se ha

¹⁹⁰ El Financiero 28/4/00.

¹⁹¹ El País 12/11/00.

¹⁹² MILLER, R. (2000a:6).

ideado la pila de combustible, dentro de la cual se produce una reacción electrofísica que en lugar de calor genera una corriente eléctrica (de ahí el nombre de *combustión fría*) que acciona un motor eléctrico menos voluminoso y menos pesado que el tradicional alimentado por baterías.¹⁹³ A corto plazo, la utilización del hidrógeno líquido resulta muy adecuada para flotas que vuelven siempre al mismo punto para efectuar el mantenimiento y el repostaje, por lo que en algunas ciudades ya funcionan prototipos de autobuses. DaimlerChrysler, es la empresa más avanzada en estas investigaciones (modelo Necar5) y espera ofrecer los primeros vehículos al público en 2004, aunque su popularización no será hasta el 2015. General Motors, Toyota, BMW y Ford trabajan sobre otros prototipos con calendarios similares.

En gran medida, estas cuantiosas inversiones se realizan por la necesidad de cumplir con las modificaciones introducidas en la mayoría de las legislaciones nacionales para aminorar el impacto ambiental de la producción y el uso de los vehículos en consonancia con el cambio de sensibilidades. Por ejemplo, en Estados Unidos, la exigencia de reducción de emisiones, incluida en la modificación de 1990 del Clean Air Act, ha influido en la oferta de las empresas e igualmente normativas como la impuesta por el Air Research Board del Estado de California, que exige que en el año 2003 al menos el 10% de los coches vendidos sean eléctricos.¹⁹⁴ En otros casos, los gobiernos optan por elevar el precio de los combustibles vía impuestos, lo que también obliga a ofertar productos más eficientes desde el punto de vista energético para estimular la demanda. Este tipo de leyes persigue un doble objetivo: por un lado, efectivamente proteger el entorno o evitar su deterioro, pero también se utilizan como barreras

¹⁹³ Una corriente de hidrógeno y otra de oxígeno circulan paralelas y separadas por una membrana. El hidrógeno pierde un electrón y se une al oxígeno (corriente eléctrica) para formar agua pero sin generar calor. El combustible a utilizar puede ser hidrógeno líquido (que requiere depósitos especiales, voluminosos y pesados) o bien un depósito convencional para gasolina o metanol que alimenta un reformador (incluso ya se estudian motores sin este reformador accionados directamente por metanol). Esta tecnología se utiliza desde los años setenta en los transbordadores espaciales de la NASA y sólo genera agua como subproducto.

¹⁹⁴ Para facilitar el proceso, el Estado de California ha puesto en marcha una estación de servicio piloto capaz de suministrar hidrógeno líquido en una zona donde existen gran variedad de carreteras y autopistas. Junto a ella, se han construido talleres y oficinas para que los fabricantes puedan mantener in situ los vehículos, repararlos e incluso introducir pequeñas modificaciones.

proteccionistas no arancelarias. Un magnífico ejemplo de ello es la Corporate Average Fuel Economy Act (CAFE) que estipula los niveles mínimos de eficiencia energética exigidos a los vehículos vendidos en el mercado estadounidense, pues los cálculos se realizan de forma independiente para aquellos vehículos cuyo contenido doméstico es superior al 75% del valor añadido y para aquellos importados.¹⁹⁵ Antes de la entrada en vigor del TLCAN, esta norma estimulaba a los fabricantes estadounidenses a reducir el valor añadido mexicano de sus productos y a los trasplantes japoneses y europeos a incrementar el valor añadido estadounidense de sus operaciones.

La entrada en vigor de estas leyes no se da de forma aséptica ni casual en el tiempo. La preocupación ambiental y de escasez energética no es algo nuevo, pero fue necesario esperar a que las grandes montadoras (especialmente las Tres Grandes) estuvieran preparadas para enfrentar el cambio. Según el Dr. Juárez Núñez, responsable de la Red Internacional de Investigación sobre el Trabajo en la Industria Automotriz, existió un *pacto de caballeros* entre las tres para consensuar el momento del cambio, siendo este otro ejemplo del carácter oligopólico del sector.¹⁹⁶

Estos cambios radicales en el producto final también marcarán grandes desigualdades entre las plantas que producen coches con motores eléctricos o con pilas de combustible (destinados a los mercados con legislaciones más exigentes, previsiblemente los más desarrollados), y aquellas con producción tradicional. De la misma forma, los nuevos vehículos exigirán unos componentes totalmente diferentes a los que la industria proveedora ha venido suministrando, lo cual generará severos reajustes en el sector. La distinción entre plantas hace surgir el interrogante de dónde se ubicarán las líneas nuevas y dónde se dejarán las antiguas (lo que para la industria mexicana será crucial) y en el sector de componentes se profundizará la polarización entre las empresas con recursos y capacidades de innovación tecnológica para el desarrollo de los nuevos

¹⁹⁵ U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (1999).

¹⁹⁶ Entrevista informal, julio 2000.

requerimientos y aquellas que no dispongan de ellos. Esto aumentará la oligopolización del sector, probablemente en detrimento de las industrias nacionales de muchos países en desarrollo.

3.2.5.- Las finanzas de las Tres Grandes.

En este apartado estudiaremos la situación financiera de las tres grandes empresas automovilísticas durante el periodo 1997 a 2000. Para ello, se han utilizado, fundamentalmente, los Informes Anuales de tales empresas; específicamente el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias con sus respectivas Notas. El análisis ha requerido un esfuerzo importante para homogenizar los datos de todas ellas y en el Anexo III-2 se recoge el resultado final de tal proceso. En función de la disponibilidad de datos, puntualmente se completará el estudio con cifras relativas a periodos anteriores al citado o a otras empresas competidoras. Es importante hacer constar que esta es una fuente de información primaria, presentada y aceptada por las comisiones de los mercados de valores correspondientes; sin embargo, los datos no siempre coinciden con los proporcionados por otras entidades (incluso gubernamentales) o por las mismas empresas de forma aislada.

Reparto de las cuentas por segmentos de actividad.

Todas las grandes empresas automovilísticas tienen su actividad dividida en dos grandes segmentos, uno (industrial) dedicado a la fabricación y venta de automóviles y componentes y otro (financiero) dedicado, fundamentalmente, a ofrecer financiación y seguros a distribuidores y compradores de automóviles, a las actividades de leasing y, en su caso, al alquiler de vehículos. Los Informes Anuales de las empresas presentan tanto las cuentas consolidadas de los grupos empresariales como las de ambos sectores de forma individualizada. Dado que la actividad financiera suele recogerse de forma menos desagregada que la industrial, en la medida de lo posible hemos realizado tal desagregación utilizando

la información de las Notas de los informes para poder desarrollar el estudio posterior.

Cuadro III-10
TRES GRANDES. DISTRIBUCIÓN DEL BALANCE POR SEGMENTOS.
Porcentajes promedio de los años 1997-2000.

	DAIMLER CHRYSLER		GENERAL MOTORS		FORD	
	Industrial	Financiera	Industrial	Financiera	Industrial	Financiera
ACTIVO TOTAL	60,96	39,04	47,97	52,03	34,52	65,48
ACTIVO FIJO	72,03	27,97	64,86	35,14	39,17	60,83
EXISTENCIAS	94,41	5,59	100,00	0,00	100,00	0,00
TESORERÍA	90,20	9,8	93,85	6,15	72,28	27,72
REALIZABLE	40,31	59,69	18,72	80,68	29,76	70,24
AC. CIRCULANTE	52,56	47,44	24,38	67,92	29,76	70,24
PASIVO TOTAL	60,96	39,04	47,97	52,03	34,52	65,48
FONDOS PROPIOS	84,47	15,53	46,13	54,46	48,48	51,52
EXIGIBLE CORTO PLAZO	56,60	43,40	42,64	57,36	33,06	66,94
EXIGIBLE LARGO PLAZO	51,07	48,93	52,78	47,22	29,76	70,24
PASIVO EXIGIBLE	54,26	45,74	47,97	52,03	32,88	67,12

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas.

En el cuadro III-10 se refleja la distribución porcentual de los grandes agregados del Balance entre los dos segmentos. Como se aprecia, cabe hacerse la pregunta de cuál es la verdadera actividad de las empresas que calificamos de automovilísticas, pues en todas ellas el segmento financiero acapara una parte importantísima de los recursos. Sólo en DaimlerChrysler el segmento industrial se muestra preponderante, aglutinando el 61% de los activos, porque en General Motors y en Ford, únicamente alcanza el 48% y el 34,5% de los mismos, respectivamente. Llama también la atención la elevada proporción de fondos propios que corresponden al segmento financiero: 46% en General Motors y 48,5% en Ford. Sin embargo, este dato ha de tomarse con cautela pues se ha calculado por diferencia para cuadrar los correspondientes balances de los segmentos, dado que la partida únicamente se refleja consolidada en los Informes Anuales.

Cuadro III-11
TRES GRANDES. DISTRIBUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y
GANANCIAS POR SEGMENTOS.
 Porcentajes promedio de los años 1997-2000.

	DAIMLER CHRYSLER		GENERAL MOTORS		FORD	
	Industrial	Financiera	Industrial	Financiera	Industrial	Financiera
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	94,45	5,55	88,53	11,47	82,37	17,63
BOAII	91,37	8,63	37,66	62,34	31,48	68,52
BOAI	91,96	8,04	66,53	33,47	68,59	31,41
BAI	92,53	7,47	65,22	34,78	n.d	n.d.
BENEFICIO NETO	92,34	7,66	67,61	32,39	63,13	36,87

BOAII: Beneficio Ordinario Antes de Intereses e Impuestos

BOAI: Beneficio Ordinario Antes de Impuestos

BAI: Beneficio Antes de Impuestos

Los datos no disponibles (n.d.) se deben a la no diferenciación por segmentos de los ingresos extraordinarios netos en los correspondientes Informes Anuales.

El abultado resultado del BOAII en la actividad financiera se debe a que los costes financieros de esta deberían estar contabilizados como gastos de explotación pero lo están como intereses.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas. En el caso del Beneficio Neto de Ford: ITA, Office of Automotive Affairs.

En el cuadro III-11 se presenta la distribución de los resultados de la actividad desagregados de la misma forma. En este caso, podemos comprobar cómo la mayoría de los ingresos e incluso del beneficio neto se generan en la actividad automovilística propiamente dicha. Tal situación, respaldada por unos resultados generalmente mejores si únicamente se analizan los segmentos industriales de las empresas, podría poner en duda la conveniencia de mantener los segmentos financieros. No obstante, estos son necesarios para mantener las ventas de vehículos, pues, entre otros aspectos, la financiación que ofrecen las empresas automovilísticas suele ser más conveniente que la disponible para los consumidores de forma individual en entidades financieras propiamente dichas.

Distribución del balance por grandes masas patrimoniales.

En la columna (A) del cuadro III-12 está reflejada la distribución del balance de las grandes empresas manufactureras estadounidenses según recoge la Central de Balances del Banco de España a partir de los datos de la base BACH. En la columna (B) está reflejada esta misma distribución para una muestra de empresas estadounidenses del sector automotriz (incluido tanto el ensamblaje como la fabricación de componentes) elaborada por la empresa privada BizStats. En las columnas (C) se muestra la situación real promedio en DaimlerChrysler, General Motors y Ford. En el cuadro III-13 se muestran las mismas referencias y la distribución del balance de los segmentos industriales de las respectivas empresas.

Cuadro III-12
TRES GRANDES y REFERENCIAS.
DISTRIBUCIÓN DEL BALANCE POR MASAS PATRIMONIALES.
Porcentajes promedio de los años 1997-2000.

	Ind. Manufactureras (A)	Sector automotriz (B)	Daimler Chrysler (C)	General Motors (C)	Ford (C)
ACTIVO TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ACTIVO FIJO	66,00	55,30	42,88	48,28	51,35
EXISTENCIAS	11,5	3,1	8,54	4,55	2,32
TESORERÍA	3,0	1,3	4,77	4,51	2,19
REALIZABLE	19,5	41	43,82	42,65	44,13
ACTIVO CIRCULANTE	34,0	45,0	57,12	51,72	48,65
PASIVO TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
FONDOS PROPIOS	36,80	20,7	22,1	8,55	9,82
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	26,50	46,5	45,17	45,43	43,44
EXIGIBLE A LARGO PLAZO	36,70	32,8	32,73	46,02	46,75
PASIVO EXIGIBLE			77,9	91,45	90,18

Fuente: (A) Banco de España (2000:121); (B) BizStats (2002);
(C) Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas.

Cuadro III-13
TRES GRANDES, SEGMENTO INDUSTRIAL y REFERENCIAS.
DISTRIBUCIÓN DEL BALANCE POR MASAS PATRIMONIALES.

	Ind. Manufactureras (A)	Sector automotriz (B)	Daimler Chrysler (C)	General Motors (C)	Ford (C)
ACTIVO TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ACTIVO FIJO	66,00	55,30	50,79	66,59	58,14
EXISTENCIAS	11,5	3,1	13,3	9,00	6,95
TESORERÍA	3,0	1,3	7,04	8,32	4,48
REALIZABLE	19,5	41	28,87	16,10	30,43
ACTIVO CIRCULANTE	34,0	45,0	49,21	33,41	41,86
PASIVO TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
FONDOS PROPIOS	36,80	20,7	30,90	10,05	14,12
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	26,50	46,5	41,96	38,22	41,26
EXIGIBLE A LARGO PLAZO	36,70	32,8	27,14	51,73	44,62
PASIVO EXIGIBLE			69,10	89,95	85,88

Fuente: (A) Banco de España (2000:121); (B) BizStats (2002);
 (C) Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas, promedio de los años 1997 a 2000.

Con respecto a las cuentas consolidadas, la proporción de Activo Fijo es inferior en las Tres Grandes a la reflejada en las referencias, situación que podría encontrar su explicación en los segmentos financieros (menos necesitados de inmovilizados materiales), pues observando únicamente el segmento dedicado a la fabricación de automóviles y componentes la proporción de activos fijos aumenta y se asemeja más a las referenciadas. No obstante, llama la atención que las diferencias entre las tres empresas sean mucho mayores observado sólo este segmento que considerando las cuentas consolidadas, pues mientras en General Motors un 66,6% del activo industrial es inmovilizado, en DaimlerChrysler sólo lo es un 50,8%, lo cual determinará las diferencias que se presenten al estudiar la rotación del activo fijo. En el cuadro III-14 se aprecia cómo el crecimiento del Activo Fijo de General Motors crece un 10% cada uno de los años considerados y aún más el de DaimlerChrysler, por lo que de seguir la tendencia, las diferencias se eliminarían.

Cuadro III-14
TRES GRANDES. EVOLUCIÓN DEL ACTIVO FIJO. 1996-2000.
 Tasas de variación anual.

	1996	1997	1998	1999	2000
DaimlerChrysler	n.d	n.d	39,50	25,25	37,38
Ford	4,97	4,00	-19,54	18,09	3,03
General Motors	10,86	9,25	10,88	10,47	10,86

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas.

Dentro del Activo Circulante, la proporción de Existencias (8,5%, 4,5% y 2,3% para DaimlerChrysler, General Motors y Ford, respectivamente) es mucho menor a la referencia manufacturera (11,5%), pero más elevada que la referencia automotriz (3,1%), especialmente en lo que respecta a los segmentos industriales (9,0% en General Motors, 6,95% en Ford) y particularmente en DaimlerChrysler (13,3%), empresa que mantiene unos inventarios mucho más elevados que sus competidoras (en términos relativos con respecto al total de activos).¹⁹⁷

La Tesorería presenta también unos niveles muy elevados, pero como veremos posteriormente en el análisis de los ratios¹⁹⁸, no parece situación preocupante, incluso teniendo en cuenta que esta partida sufre importantes variaciones a lo largo del ejercicio y para realizar un buen análisis serían necesarios datos medios anuales.

Por último, la proporción de Realizable en las cuentas consolidadas es extraordinariamente alta (44%, 43% y 44%), a niveles comparables al Activo Fijo total. De nuevo encontramos la respuesta en los segmentos financieros, pues entre el 60% y el 80% del realizable de todas las empresas corresponde a este sector. Tal situación es lógica si tenemos en cuenta que es esta partida (compuesta fundamentalmente por deudas de clientes) el corazón de su negocio, dado que

¹⁹⁷ Además, es la única empresa en que las cuentas del segmento financiero reflejan existencias; es decir, mientras que en General Motors y Ford el 100% de estas corresponden al segmento automotriz, en DaimlerChrysler un 5,59% de ellas corresponden al financiero.

¹⁹⁸ La palabra ratio no aparece en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua y en el María Moliner se recoge como masculino.

entre el 51% (DaimlerChrysler) y el 71% (General Motors) de los activos totales de tales segmentos cae dentro de tal agregado.

En cuanto al Pasivo, la proporción de Fondos Propios se advierte extremadamente baja y con una diferencia apreciable entre las dos empresas estadounidenses (8,5% y 9,8%) y la *alemana* (22,1%), lo cual condicionará los resultados del cálculo de la rentabilidad financiera. Esta situación se compensa con el agregado Exigible a Largo plazo, que presenta unos valores inversos: mucho más elevados en General Motors y Ford (46%) que en DaimlerChrysler (33%) y que en las referencias. En la partida de Exigible a Corto plazo las tres empresas muestran situaciones muy similares (alrededor del 45%) y a su vez muy ajustadas a la referencia automotriz (46,5%); no así a la manufacturera, que es mucho más baja (26,5%).

En el gráfico III-6 se consigna el volumen de deuda de las tres empresas analizadas. Es apreciable, insistiendo en lo que acabamos de señalar, el elevado nivel que presentan Ford y General Motors.¹⁹⁹

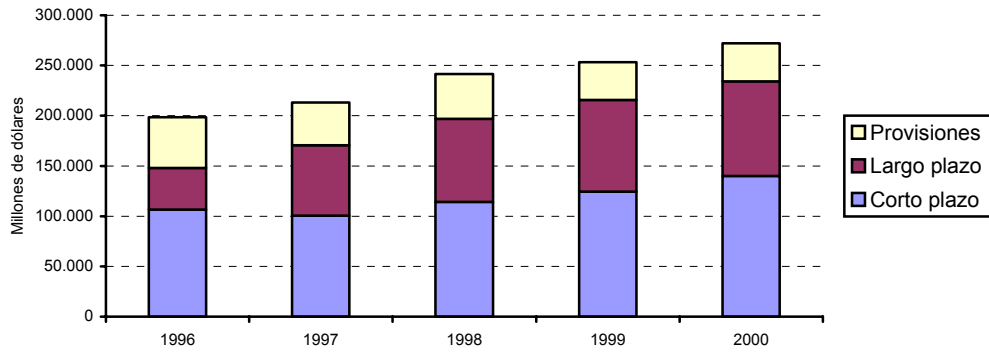
En este punto hemos de constatar las diferencias entre los valores obtenidos en este estudio (a partir del análisis directo de los correspondientes Informes Anuales) y los habitualmente publicados de forma aislada por las propias empresas, los cuales, posteriormente, son recogidos por fuentes oficiales como la Oficina de Asuntos Automotrices del gobierno estadounidense. En estos casos, al publicitar las cifras de deuda aislada, se suelen consignar exclusivamente los préstamos a largo plazo o la deuda correspondiente al segmento industrial, pero sin especificarlo, lo que suele llevar a la confusión de pensar que esos datos son las únicas deudas que soportan las empresas. Un buen ejemplo de este *enmascaramiento* de datos lo encontramos en el resumen de los últimos once años que aparece al final de los Informes Anuales de Ford. En los apartados

¹⁹⁹ En octubre de 2002, la agencia de calificación Standar & Poor's rebajó la calificación de la deuda a largo plazo de Ford hasta el nivel BBB, sólo dos por encima de los *bonos basura*.

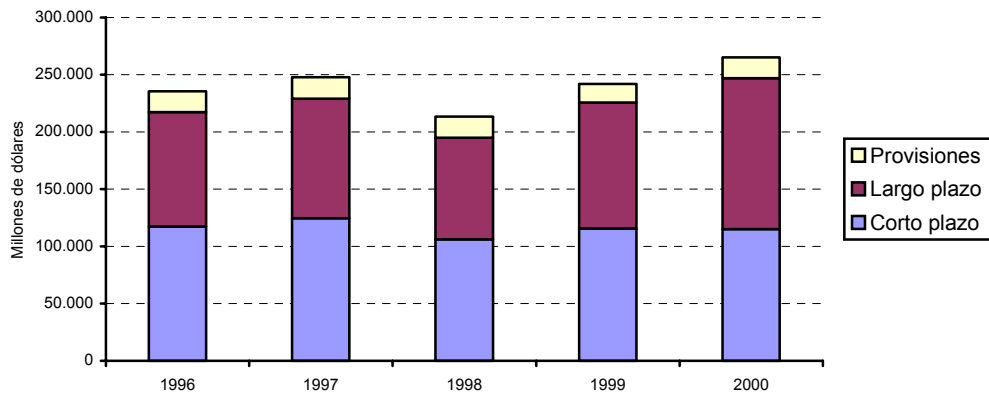
correspondientes al balance, se refleja la cifra de activo total (distribuida por segmentos) y, sin embargo, del pasivo sólo se refleja la cifra de fondos propios y de préstamos a largo plazo (bajo el epígrafe más general e incorrecto de *deudas* a largo plazo). Sumadas estas magnitudes, por ejemplo las correspondientes al año 2000, restan 166.924 millones de dólares para cuadrar el balance con la cifra de activos (284.421 millones de dólares). Conocimientos básicos de contabilidad son suficientes para saber que en el pasivo del balance lo que no son obligaciones frente a accionistas (fondos propios donde se incluyen beneficios no distribuidos, reservas, etc.) son deudas frente a terceros, sean estos los propios trabajadores (provisiones para pensiones, etc.), acreedores comerciales o entidades financieras. Es decir, los 166.924 millones de dólares del ejemplo necesariamente han de ser obligaciones frente a terceros, es decir, otras deudas. Una vez que las cifras de partida divergen en tal proporción, es evidente que los ratios calculados en este estudio serán radicalmente diferentes a los proporcionados por otras publicaciones. En los gráficos anteriores y en los que siguen se han utilizado las cifras de deuda total de los correspondientes balances cuadrados.

Gráfico III-6
TRES GRANDES. VOLUMEN DE ENDEUDAMIENTO. 1996-2000.

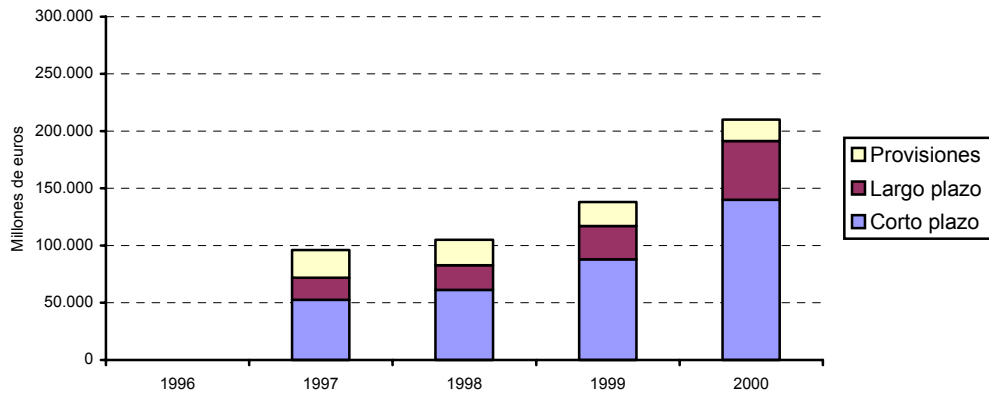
GENERAL MOTORS.
Millones de dólares.



FORD.
Millones de dólares.



DAIMLERCHRYSLER.
Millones de euros.

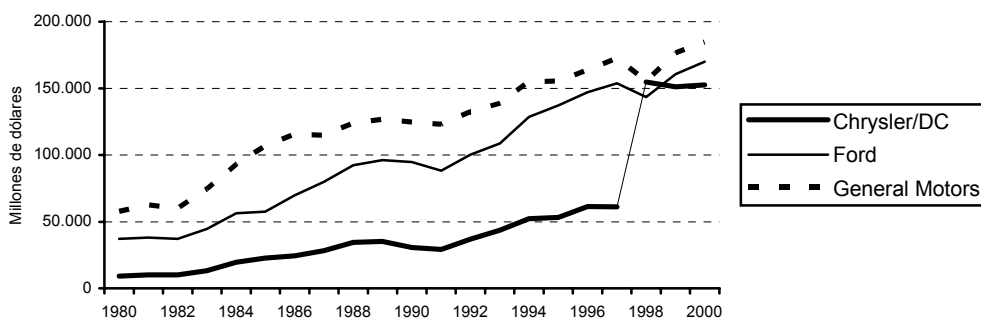


Nota: El dato de 1997 corresponde a DaimlerBenz.
Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

Evolución de las ventas y del beneficio neto.

En el gráfico III-7 y en el cuadro III-15 observamos el enorme crecimiento que ha experimentado el valor de las ventas de las tres grandes empresas automotrices en los últimos veinte años. A partir de 1982 todas ellas inician una etapa expansiva hasta 1987/88, momento en que comienza una leve recesión que se profundiza en 1991 y de la que vuelven a salir con vigor al año siguiente. Desde entonces, las ventas crecen (excepto en 1998) hasta que a mediados del año 2000 resientan ya la crisis económica de Estados Unidos que quedará patente en las cifras de 2001. Este panorama supone un crecimiento medio anual acumulativo del 15% durante 20 años, lo que ha permitido mantener la tasa media de utilización de la capacidad por encima del 80%.

Gráfico III-7
TRES GRANDES. VENTAS. 1980-2000.
 Millones de dólares.



Nota: A partir de 1998, los datos corresponden a DaimlerChrysler.

Fuente: WARD'S (2001:297). Para los datos de Ford y General Motors correspondientes a los años 1997-2000: Informes Anuales.

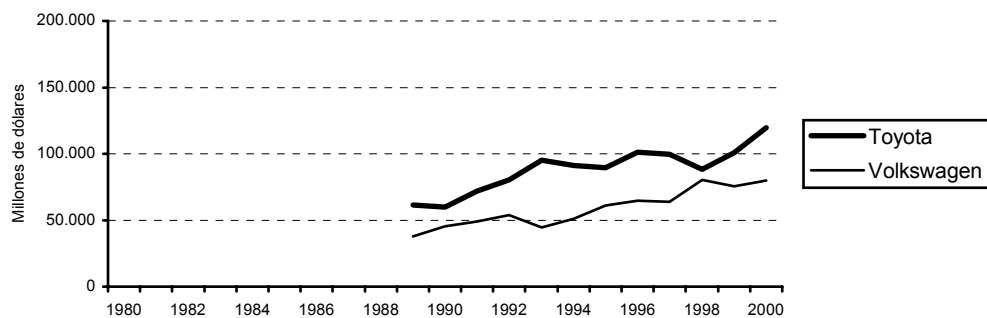
Las ventas de las dos empresas competidoras que se reflejan en el gráfico III-8, presentan un volumen considerablemente inferior al de las tres grandes (considerando DaimlerChrysler, no Chrysler) y una tendencia de crecimiento similar en el periodo expansivo 1992-2000, pues si durante estos años Ford y General Motors crecieron al 7,6% y 4,6% anual acumulativo, respectivamente, Toyota y Volkswagen lo hicieron al 5,9% y 5,6%, también respectivamente.

Cuadro III-15
TRES GRANDES. VENTAS. 1981-2000.
 Tasas de variación anual.

	Chrysler/ DaimlerChrysler	Ford	General Motors
1980	-	-	-
1981	8,09	3,13	8,61
1982	0,69	-3,09	-4,26
1983	31,87	20,05	24,25
1984	48,92	26,57	24,89
1985	15,32	2,30	14,51
1986	8,05	20,96	8,40
1987	15,40	14,63	-0,64
1988	21,40	15,71	7,64
1989	2,22	4,00	2,66
1990	-12,98	-1,56	-1,75
1991	-4,08	-6,72	-1,32
1992	25,63	13,42	7,62
1993	18,16	8,38	4,72
1994	19,82	18,35	11,74
1995	1,84	6,77	0,24
1996	15,42	7,19	5,51
1997	-0,41	4,51	5,31
1998	-	-6,69	-9,93
1999	-2,32	12,07	13,58
2000	0,93	5,85	4,57

Fuente: Elaboración propia a partir de WARD'S (2001:297).

Gráfico III-8
TOYOTA y VOLKSWAGEN. VENTAS. 1989-2000.
 Millones de dólares.

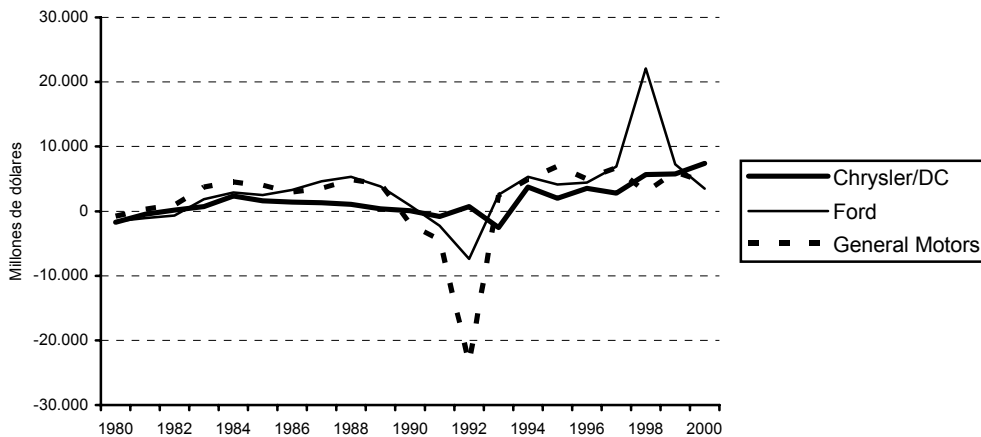


Fuente: WARD'S (2001:297).

Sin embargo, los beneficios no han seguido el mismo camino (gráfico III-9 y cuadro III-16). En el periodo claramente expansivo 1983-89, crecen a un promedio anual del 2,1% en General Motors, del 12,7% en Ford y del -10,55% en Chrysler, mientras las ventas lo hacen al 9,3%, 13,7% y 9,3%, respectivamente. Y

una vez finalizada la recesión de principios de los noventa, entre 1994 y 2000 las ventas crecen a un promedio anual del 4,79% en General Motors y del 2,96% en Ford, mientras los beneficios descienden un 6,58% y un 1,59%, respectivamente.²⁰⁰ El caso de Chrysler es aún peor, pues entre 1994 y 1997, sus ventas crecieron un 17% mientras los beneficios disminuyeron un 24%.

Gráfico III-9
TRES GRANDES. BENEFICIO NETO. 1980-2000.
 Millones de dólares.



Nota: A partir de 1998, los datos corresponden a DaimlerChrysler.
 Fuente: WARD'S (2001:297).

En el gráfico III-10, observamos que la variabilidad del beneficio neto de Toyota y Volkswagen es mucho menor. En términos absolutos, los datos son mejores en Toyota, pues en muchos de los años considerados obtiene resultados superiores a los de las Tres Grandes, pero Volkswagen presenta una tendencia creciente más acusada que todas ellas desde 1994 (65% anual acumulativo).

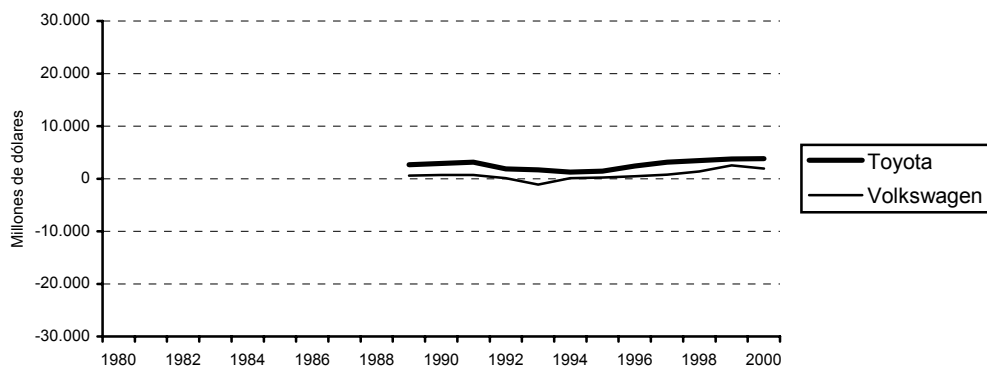
²⁰⁰ El elevado beneficio neto que presenta Ford en el año 1998 se debe a unos ingresos extraordinarios de 16.658 millones de dólares obtenidos, fundamentalmente, de la venta de la subsidiaria financiera The Associates.

Cuadro III-16
TRES GRANDES. BENEFICIO NETO. 1981-2000.
 Tasas de variación anual.

	Chrysler/ DaimlerChrysler	Ford	General Motors
1980	-	-	-
1981	-72,16	-31,30	-143,64
1982	-135,71	-37,92	189,19
1983	312,35	-383,74	287,33
1984	238,52	55,70	21,10
1985	-32,15	-13,48	-11,47
1986	-13,73	30,62	-26,36
1987	-7,13	40,79	20,58
1988	-18,60	14,59	36,75
1989	-65,81	-27,64	-13,01
1990	-81,06	-77,57	-147,02
1991	-1.269,12	-362,56	124,22
1992	-190,94	227,06	427,69
1993	-452,84	-134,25	-110,49
1994	-245,55	109,89	98,74
1995	-45,46	-22,02	40,40
1996	74,27	7,42	-27,87
1997	-20,52	55,65	34,96
1998	-	218,95	-55,87
1999	2,28	-67,21	103,04
2000	28,10	-52,09	-25,82

Fuente: Elaboración propia a partir de WARD'S (2001:297).

Gráfico III-10
TOYOTA y VOLKSWAGEN. BENEFICIO NETO. 1989-2000.
 Millones de dólares.



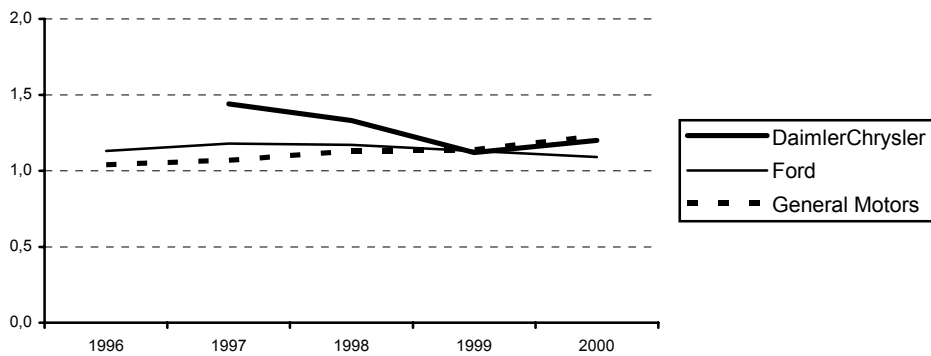
Fuente: WARD'S (2001:297).

Con estos resultados, ya podemos intuir que ventas altas no implican beneficios elevados, hecho que confirmaremos con el estudio del margen.

Análisis de ratios.

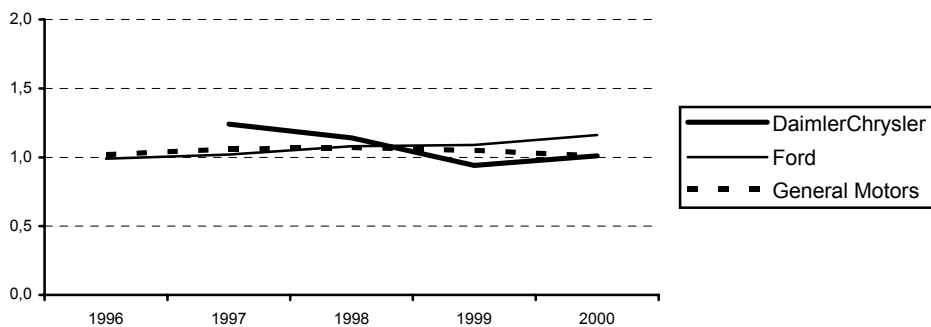
Si atendemos a los ratios indicadores de la solvencia (liquidez y tesorería), las tres empresas presentan unos valores ajustados pero correctos. No sólo el Activo Circulante cubre las deudas a corto plazo (gráfico III-11), sino que el Realizable más el Disponible también lo hacen (gráfico III-12). Es decir, no es la partida de existencias (difícilmente convertibles en efectivo) la que cubre las deudas a corto plazo, no hay activo fijo financiado a corto plazo y tampoco existe tesorería ociosa.

Gráfico III-11
TRES GRANDES. LIQUIDEZ. 1996-2000.
 Activo circulante / Exigible c/p.



Nota: El dato de 1997 corresponde a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

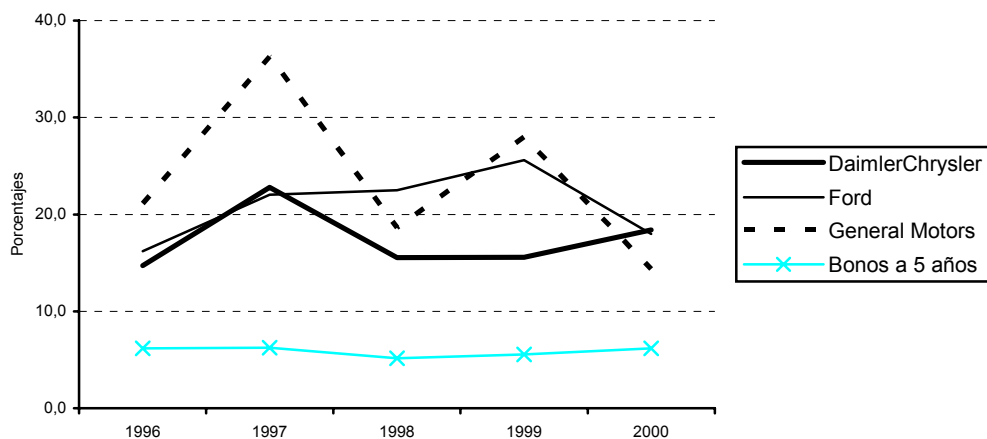
Gráfico III-12
TRES GRANDES. TESORERÍA. 1996-2000.
 (Realizable + Disponible) / Exigible c/p.



Nota: El dato de 1997 corresponden a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

La rentabilidad financiera relaciona el beneficio neto obtenido con la inversión de los propietarios (gráfico III-13). En promedio para el periodo 1996-2000, ha alcanzado el 17,41% en DaimlerBenz/DaimlerChrysler, el 23,67% en General Motors y el 20,85% en Ford, niveles muy superiores a la rentabilidad de los activos sin riesgo²⁰¹, y también superiores a la calculada por BizStats para el sector automotriz, que se ubica en el 11,8%. Llama la atención que las tres empresas muestren tendencias dispares (Ford creciente, DaimlerChrysler estable y General Motors decreciente) y que los resultados de General Motors sean muy variables, lo cual se debe, fundamentalmente, a fluctuaciones en los ingresos financieros netos del segmento automotriz.

Gráfico III-13
TRES GRANDES. RENTABILIDAD FINANCIERA. 1996-2000.
 Beneficio neto / Capitales propios, porcentajes.



Notas: Hemos eliminado los ingresos extraordinarios de Ford en 1998.

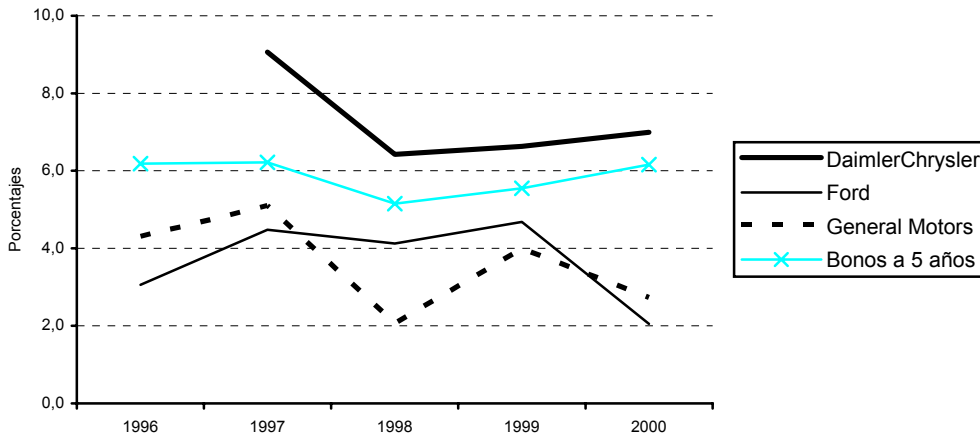
Los datos de 1996 y 1997 corresponden a Daimler Benz.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas y Federal Reserve, edición electrónica.

Considerando que la proporción de Fondos propios en el total del balance de las empresas es muy dispar, es decir, que el sistema de financiación varía ostensiblemente entre DaimlerChrysler (mayor autofinanciación) y Ford y General Motors (financiación externa), es conveniente calcular el ratio que se muestra en el gráfico III-14.

²⁰¹ Como referencia hemos considerado los Bonos del Tesoro Estadounidense a cinco años.

Gráfico III-14
TRES GRANDES. RENTABILIDAD sobre CAPITALES
PSEUDOPERMANENTES ó FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO. 1996-2000.
 Beneficio neto / (Capitales propios + Exigible l/p), porcentajes.



Nota: Hemos eliminado los ingresos extraordinarios de Ford en 1998.

El dato de 1997 corresponde a Daimler Benz.

El exigible a largo plazo incluye todos los acreedores a largo plazo y las provisiones para riesgos y gastos.

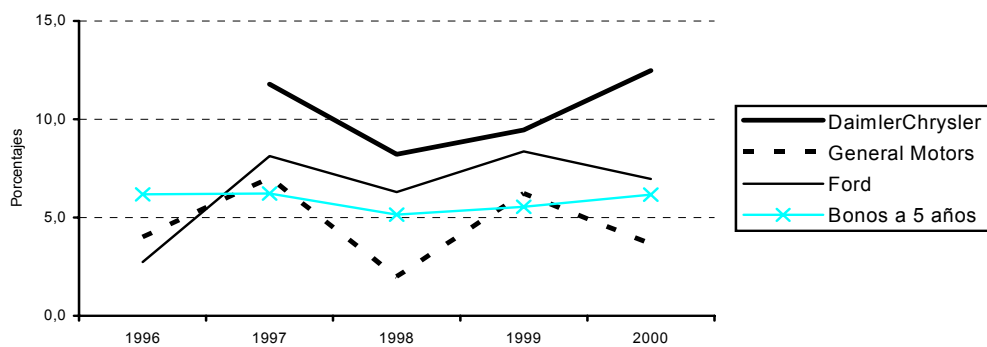
Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

Teniendo en cuenta el total de la financiación a largo plazo, hay una disminución notoria de la rentabilidad. DaimlerChrysler, que en el ratio anterior presentaba la peor situación, ahora muestra el mejor resultado (7,3%), con el que duplica a sus competidoras gracias, fundamentalmente, a la situación heredada de Daimler Benz. En General Motors y Ford este ratio se sitúa alrededor del 3,6% de media, por debajo de los activos sin riesgo. Para valorar la importancia de tal resultado, conviene relacionarlo con el coste de la deuda a largo plazo. En 2000, el tipo de interés medio ponderado de la deuda a largo plazo de General Motors era del 8,1% en el segmento industrial y 6,4% en el financiero y en Ford del 7,5% y 6,9%, respectivamente. Análogamente, la tasa de descuento considerada para las provisiones para riesgos y gastos (que nosotros incluimos en el exigible a largo plazo) era del 7,3% en General Motors y del 7,5% Ford.

Este mismo ratio, referido únicamente a la actividad industrial de las empresas (gráfico III-15), presenta unos valores mejores que para los grupos

consolidados, dejando en evidencia a los segmentos financieros. La media del periodo 1997-2000 sube 0,9 puntos porcentuales en General Motors, 2,8 en Ford y 3,2 puntos porcentuales en DaimlerChrysler. No obstante, el cálculo de ratios por segmentos de actividad combinando agregados que pertenecen a los balances y a las cuentas de pérdidas y ganancias presenta una distorsión importante debido al diferente reparto por segmentos de estos instrumentos (tal y como hemos visto al inicio del apartado). Es decir, puesto que sólo entre el 34% y el 61% de los pasivos corresponden al segmento industrial y en él se generan entre el 63% y el 92% de los beneficios netos, es lógico que los indicadores referentes exclusivamente a tal actividad presenten mejores resultados. Esta situación se repetirá siempre que se calculen ratios combinando por segmentos valores del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, por lo que en el resto del estudio intentaremos evitarlo.

Gráfico III-15
TRES GRANDES, SEGMENTO INDUSTRIAL.
RENTABILIDAD sobre FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO. 1996-2000.
 Beneficio neto / (Capitales propios + Exigible l/p), porcentajes.



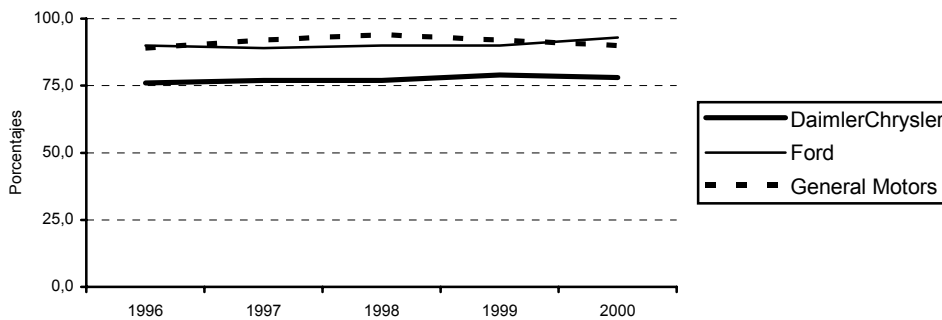
Notas: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a Daimler Benz.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

Como ya hemos señalado reiteradamente, el nivel de endeudamiento reflejado en el gráfico III-16 es muy alto, sobre todo en Ford y General Motors, pues el 91% y 92% de la financiación, respectivamente, es externa. El poder de la empresa no está tanto en manos de los accionistas como de las entidades con las que se han contraído obligaciones. La situación es más sólida en DaimlerChrysler

(78%), aunque con una tendencia a asemejarse a sus competidoras. Si no tenemos en cuenta las provisiones para riesgos y gastos, donde se incluyen fundamentalmente compromisos de pago por pensiones, el nivel de endeudamiento disminuye a una media del 84% en Ford, del 76% en GM y del 64% en DaimlerChrysler.

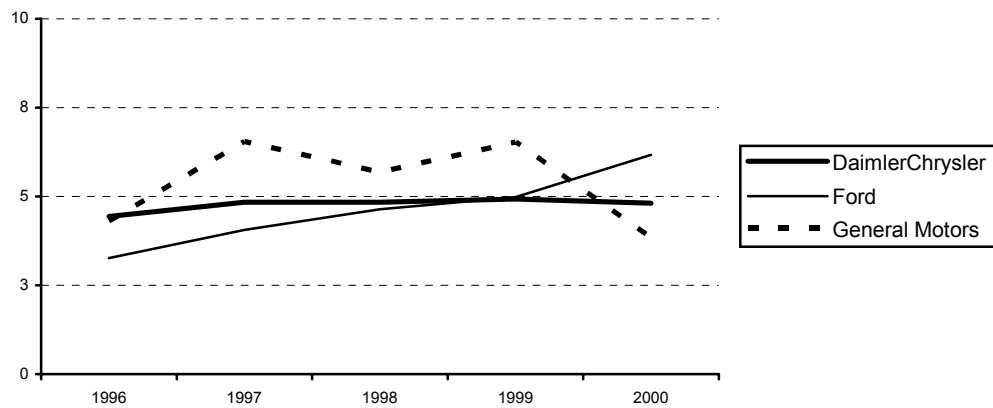
Gráfico III-16
TRES GRANDES. ENDEUDAMIENTO. 1996-2000.
 Pasivo exigible / Pasivo total, porcentajes.



Nota: El dato de 1997 corresponde a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

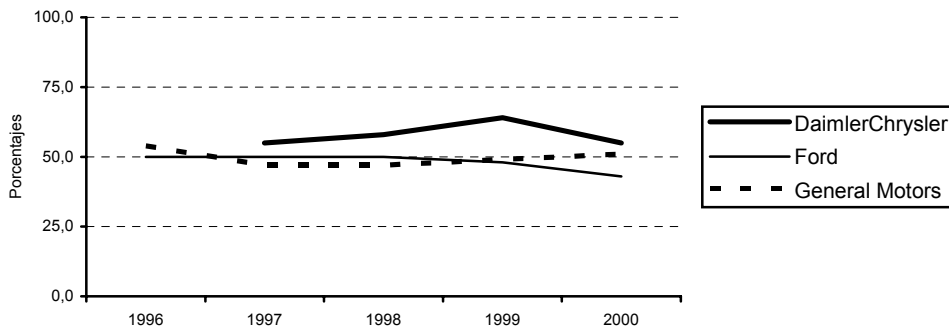
Como era de esperar con estos datos, el apalancamiento financiero es elevado para todos los años y en todas las empresas. Este indicador (gráfico III-17) es el resultado de multiplicar los ratios Activo/Fondos propios y Beneficio antes de intereses/Beneficio antes de intereses e impuestos y relaciona la deuda de las empresas con los gastos que genera. Ha de ser mayor que uno para concluir que la financiación externa es más conveniente que la autofinanciación, es decir, que la deuda aumenta la rentabilidad de la empresa (los gastos que genera son inferiores a los beneficios que con ella se obtienen). En nuestros casos, la conveniencia de financiar las actividades empresariales mediante deuda está más que acreditada e incluso en Ford la tendencia es creciente. Llama la atención la ausencia de variación entre la situación de DaimlerBenz y la de DaimlerChrysler.

Gráfico III-17
TRES GRANDES. APALANCAMIENTO FINANCIERO. 1996-2000.



Nota: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a DaimlerBenz.
Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

Gráfico III-18
TRES GRANDES. CALIDAD DEL ENDEUDAMIENTO. 1996-2000.
Exigible a c/p / Total pasivo exigible, porcentajes.



Nota: El dato de 1997 corresponde a DaimlerBenz.
Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

Las empresas no solamente están altamente endeudadas, sino que alrededor de la mitad de las deudas son a corto plazo (con vencimiento inferior a un año), como se observa en el gráfico III-18. En este indicador, la mejor situación la presenta Ford con una tendencia ligeramente decreciente. En DaimlerChrysler, al contrario, un promedio del 58% de sus obligaciones son a corto plazo, dato que ha de analizarse junto con el anterior: DaimlerChrysler está más capitalizada, pero proporcionalmente sus deudas tienen vencimientos inferiores; lo que sus competidoras financian con capitales externos a largo plazo,

esta empresa lo hace con capitales propios, y como consecuencia disminuye el denominador de este ratio y el peso del exigible a corto plazo aumenta. Ya habíamos señalado en el análisis del balance que la partida de exigible a corto plazo suponía alrededor del 45% del pasivo total en las tres empresas.

El endeudamiento es también muy elevado en relación a las ventas (cuadro III-17), especialmente en Ford y General Motors, pues supone el 80,5% y el 73% de las mismas, respectivamente, porcentajes que se elevan al 97% y 88% si además tenemos en cuenta los fondos propios. Es decir, en Ford las ventas anuales prácticamente igualan la financiación a largo plazo de que dispone la empresa. DaimlerChrysler presenta una situación más holgada, pues el exigible a largo plazo sólo representa el 37% de las ventas y el total de financiación a largo plazo el 61,4% de ellas.

Cuadro III-17
TRES GRANDES. RELACIÓN ENTRE LAS VENTAS Y LA FINANCIACIÓN.
Promedio 1997-2000.

	Millones de dólares / euros *			Porcentajes	
	Ventas (A)	Exigible largo plazo (B)	Exigible l/p + Fondos Propios (C)	(B) / (A)	(C) / (A)
DAIMLER CHRYSLER	141.361	51.879	86.738	36,47	61,03
Industrial	131.415	25.504	55.054	19,71	42,10
Financiera	9.946	26.375	31.684	259,16	315,31
GENERAL MOTORS	163.885	125.298	147.000	72,96	85,43
Industrial	152.497	65.777	76.301	43,45	50,25
Financiera	19.806	59.521	70.698	299,43	355,55
FORD	156.925	126.730	152.495	80,48	97,03
Industrial	129.314	41.391	54.125	32,04	42,02
Financiera	27.611	85.339	98.370	308,70	355,64

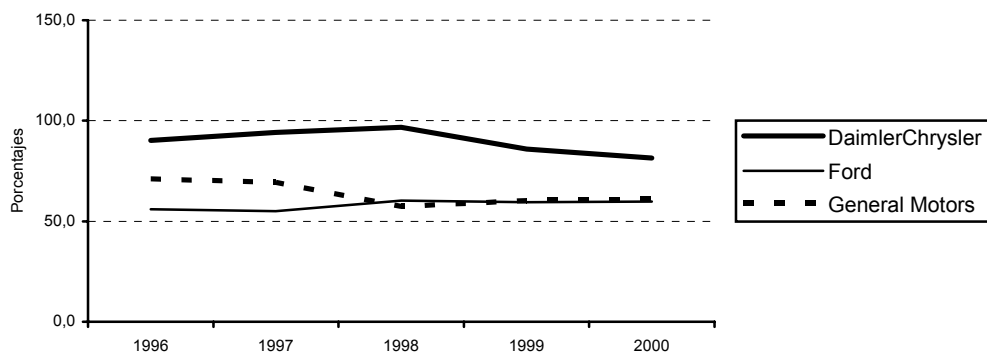
*: Las cifras de GM y Ford en millones de dólares, las de DaimlerBenz/DaimlerChrysler en millones de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las Empresas.

La rotación del activo (gráfico III-19) nos da una idea del aprovechamiento que las empresas hacen de sus inversiones, y su análisis no ha de basarse tanto en los valores que adopte sino en su evolución, que debería ser creciente, lo cual indicaría que se generan cada vez más ventas por unidad de

inversión. Pero como vemos, la tendencia es justo la contraria excepto en Ford, que presenta un ligero aumento. Es decir, cada vez se genera menos volumen de ventas con los activos de que dispone la empresa y no hemos de olvidar que la cifra de activos iguala a la de pasivos, es decir, cada vez es necesario un mayor nivel de financiación (de recursos) para mantener y/o aumentar la cifra de ventas. Estos datos, unidos a los de la rentabilidad sobre recursos pseudopermanentes vuelven a colocar a las empresas en una situación muy complicada.

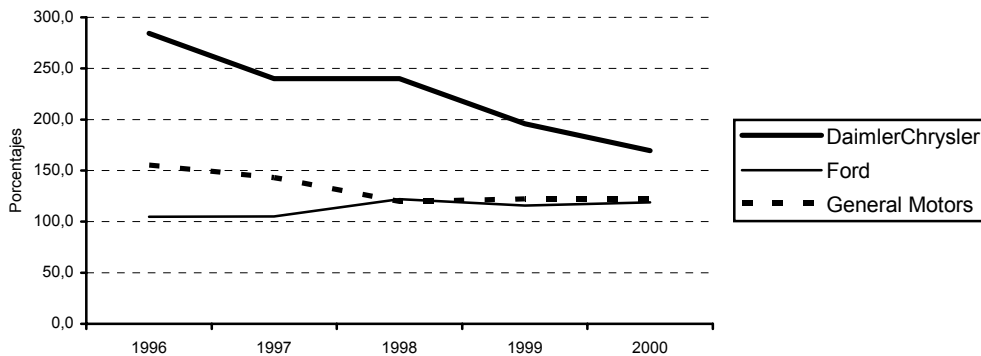
Gráfico III-19
TRES GRANDES. ROTACIÓN DEL ACTIVO. 1996-2000.
 Ventas / Activo, porcentajes.



Nota: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

La rotación del activo fijo (gráfico III-20) especifica a la anterior, es decir, relaciona la ventas con las inversiones permanentes que la empresa ha realizado y, por tanto, aquellas de más difícil desinversión. Comprobamos cómo los malos resultados se confirman e incluso empeoran, fundamentalmente en DaimlerChrysler, cuya proporción de Activo fijo ha crecido mucho en el periodo analizado, pasando del 32% del total en 1996 (DaimlerBenz) al 48% en 2000. Resultados como este ponen de manifiesto las consecuencias de la *fusión* o más bien, la precaria situación en la que se encontraba Chrysler, que provoca un deterioro de la situación de DaimlerBenz.

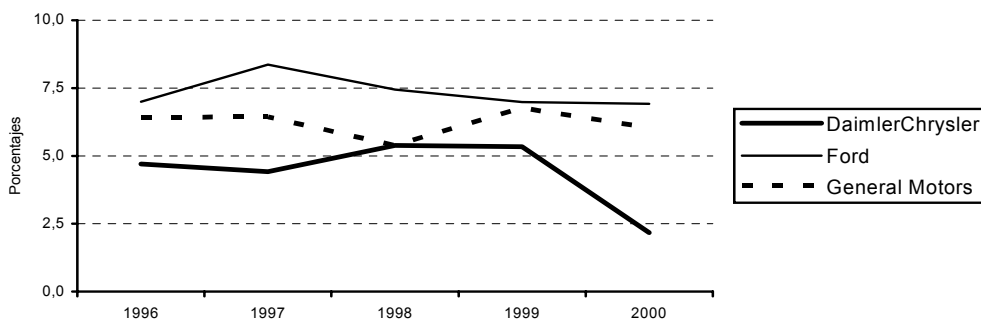
Gráfico III-20
TRES GRANDES. ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO. 1996-2000.
 Ventas / Activo fijo, porcentajes.



Nota: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

El ratio que muestra el gráfico III-21 indica el rendimiento ordinario y real de la actividad (sin tener en cuenta los costes financieros, los efectos fiscales ni los resultados extraordinarios) de cada unidad monetaria de capital invertido. Cabe destacar su bajo nivel general (promedio del 7,35% en Ford, del 6,21% en General Motors y del 4,4% en DaimlerChrysler) y la tendencia decreciente en todos los casos, pero especialmente en esta última, cuyo rendimiento en 2000 ha descendido al 2,17%, debido, fundamentalmente a una reducción drástica del beneficio antes de intereses e impuestos, que pasa de 9.324 millones de euros en 1999 a 4.320 millones en 2000.

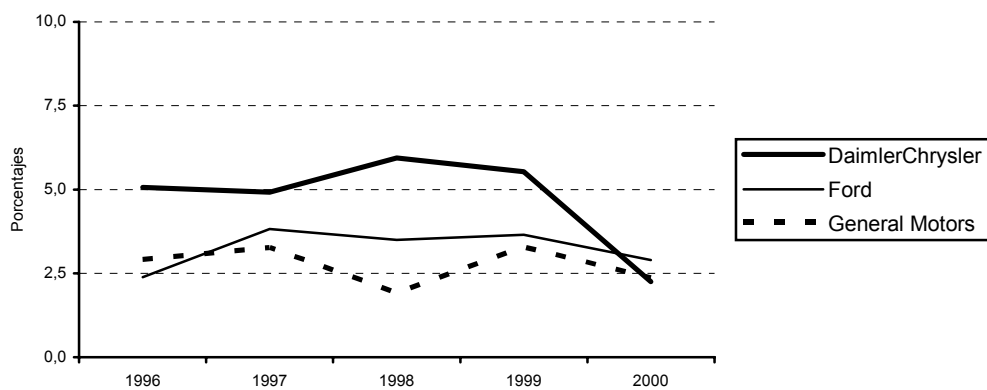
Gráfico III-21
TRES GRANDES. RENDIMIENTO. 1996-2000.
 BOAII / Activo, porcentajes.



Nota: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a DaimlerBenz.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

En el gráfico III-22 se muestra el rendimiento calculado tras la contabilización de los ingresos financieros netos. Ford y General Motors empeoran drásticamente su situación al reducirse el rendimiento más de un 50% (promedios de 3,25% y 2,75%, respectivamente) mientras que DaimlerChrysler la mejora ligeramente (promedio 4,74%) aunque sin variar su tendencia decreciente. Este resultado, no sólo se debe al menor nivel de endeudamiento que presenta DaimlerChrysler (lo que genera menores costes financieros), sino también a unos ingresos financieros netos positivos, al contrario de lo que ocurre en las otras dos empresas.

Gráfico III-22
TRES GRANDES. RENDIMIENTO (Bis). 1996-2000.
 BOAI / Activo, porcentajes.



Nota: Los datos de 1996 y 1997 corresponden a DaimlerBenz.

BOAI: Beneficio Ordinario Antes de Impuestos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

En el cuadro III-18 se ponen en relación los diferentes niveles de beneficio con las ventas. Observamos que, en general, los márgenes son muy limitados, lo que determina una rentabilidad económica (calculada sobre el beneficio neto) muy ajustada, como veremos a continuación. Es reseñable que, a diferencia de sus competidoras, en DaimlerChrysler los ingresos financieros netos positivos hacen que el margen calculado sobre el Beneficio Ordinario antes de Impuestos (BOAI) sea mayor que el calculado sobre el Beneficio Ordinario antes de Intereses (BOAII) y que en Ford, los ingresos extraordinarios hayan tenido, en todos los años considerados, un impacto positivo en los resultados.

Cuadro III-18
TRES GRANDES. MÁRGENES Y RENTABILIDAD.1996-2000.
 Porcentajes.

	1996	1997	1998	1999	2000
DaimlerBenz/ DaimlerChrysler					
BOAII/Ventas	5,17	4,65	5,52	6,18	2,64
BOAI/Ventas	5,61	5,23	6,14	6,44	2,76
BAI/Ventas	5,47	5,23	6,04	6,87	6,10
B° neto/Ventas	3,97	5,57	3,66	3,83	4,86
Ford					
BOAII/Ventas	12,51	15,21	12,34	11,76	11,57
BOAI/Ventas	4,26	6,95	5,81	6,13	4,84
BAI/Ventas	4,62	7,12	17,43	6,59	3,70
B° neto/Ventas	3,02	4,50	1,44	4,50	2,04
General Motors					
BOAII/Ventas	8,71	8,65	8,90	10,53	9,91
BOAI/Ventas	4,11	4,7	3,34	5,41	3,88
BAI/Ventas	4,11	4,84	3,28	5,66	3,88
B° neto/Ventas	3,14	4,16	2,00	3,59	2,41

BOAII: Beneficio Ordinario Antes de Intereses e Impuestos

BOAI: Beneficio Ordinario Antes de Impuestos

BAI: Beneficio Antes de Impuestos

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

El cuadro III-19 reproduce el anterior pero considerando únicamente la actividad industrial de las empresas. En Ford y DaimlerChrysler los resultados son incluso peores que los conseguidos por los grupos consolidados (excepto en el año 2000 en DaimlerChrysler), lo cual ya supone una justificación para el mantenimiento de sus segmentos financieros y redonda en la complicada situación que atraviesan las compañías.

Cuadro III-19
TRES GRANDES, SEGMENTO INDUSTRIAL.
MÁRGENES Y RENTABILIDAD. 1997-2000.

Porcentajes.

	1997	1998	1999	2000
DaimlerBenz/ DaimlerChrysler				
BOAII/Ventas	4,29	5,20	6,08	2,86
BOAI/Ventas	4,88	5,84	6,34	2,99
BAI/Ventas	4,88	5,74	6,80	6,74
B° neto/Ventas	5,48	3,43	3,69	5,27
Ford				
BOAII/Ventas	5,65	4,72	5,34	3,70
BOAI/Ventas	5,76	4,95	5,39	3,73
BAI/Ventas	5,76	5,55	n.d.	n.d.
B° neto/Ventas	3,42	3,43	3,69	2,57
General Motors				
BOAII/Ventas	4,29	5,20	6,08	2,86
BOAI/Ventas	4,88	5,84	6,34	2,99
BAI/Ventas	4,88	5,74	6,8	6,74
B° neto/Ventas	5,48	3,43	3,69	5,27

BOAII: Beneficio Ordinario Antes de Intereses e Impuestos

BOAI: Beneficio Ordinario Antes de Impuestos

BAI: Beneficio Antes de Impuestos

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Anuales de las empresas.

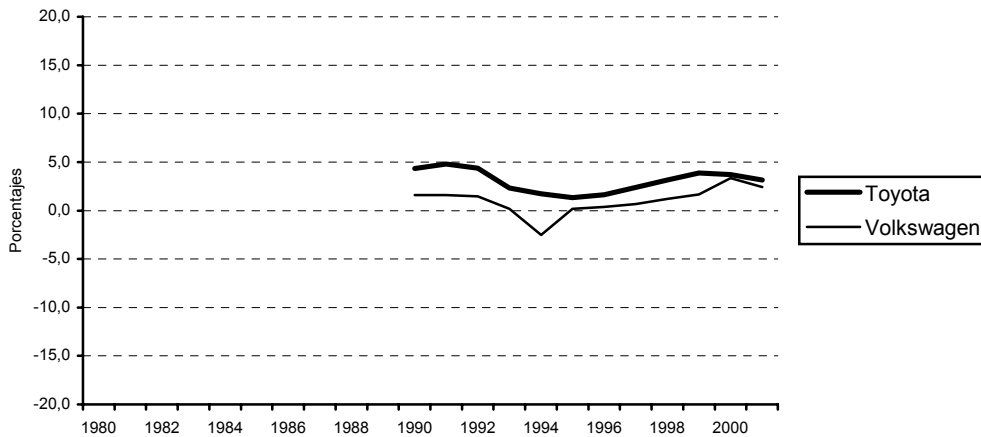
En el gráfico III-23 podemos observar la evolución del margen sobre el beneficio neto durante un amplio lapso de tiempo. Hasta los años ochenta, en todas las grandes empresas automovilísticas había superado el 8%, pero durante la etapa 1983-89, aunque todas saldaron sus ejercicios sin pérdidas, la rentabilidad disminuyó hasta el entorno del 5% (3,78%, 4,85% y 5,53% en General Motors, Ford y Chrysler, respectivamente). Y tras la fuerte crisis del periodo 1990-93, los resultados de la expansión 1994-2000 son de nuevo ligeramente inferiores: medias del 3,25%, 3,24% y 4,8% en General Motors, Ford y Chrysler/DaimlerChrysler, respectivamente. En este ratio, el segmento automotriz no presenta mejores resultados, sino todo lo contrario, pues los promedios, para el periodo 1997-2000 del que se disponen datos desagregados, son 4,5% en DaimlerChrysler, 2,4% en General Motors y 2,8% en Ford. En el gráfico III-24 observamos cómo el contexto es similar para las competidoras Toyota y Volkswagen, que en el periodo 1994-2000 alcanzan una rentabilidad media sobre las ventas incluso inferior: 2,75% y 1,41%, respectivamente.

Gráfico III-23
TRES GRANDES. MARGEN. 1980-2000.
 Beneficio neto / Ventas, porcentajes.



Nota: A partir de 1998, los datos corresponden a DaimlerChrysler.
 Fuente: WARD'S (2001:297). Para los datos correspondientes a los años 1997-2000: Informes Anuales.

Gráfico III-24
TOYOTA y VOLKSWAGEN. MARGEN. 1989-2000.
 Beneficio neto / Ventas, porcentajes.



Fuente: WARD'S (2001:297).

Redundando en lo dicho anteriormente, el sólo hecho de mantener elevadas las ventas no es suficiente para obtener unos abultados beneficios y este escenario tan ajustado condiciona cualquier actuación de las empresas. Para modificarlo, sería necesario elevar los precios, pero sin embargo, en la coyuntura de mercados saturados en la que se desenvuelve este sector, tal política es

inviabile; antes al contrario, para mantener las ventas han sido necesarias continuas campañas promocionales durante los últimos 15 años. En tales circunstancias, se concluye que la estructura de costes no es adecuada y, por tanto, la lucha se plantea en la reducción de estos como veremos en el apartado siguiente de este capítulo.

3.3.- RESPUESTAS EMPRESARIALES ESTRATÉGICAS. EL OBJETIVO DE DISMINUIR COSTES.

En el apartado anterior hemos estudiado los principales problemas que están afectando al sector automotriz en los últimos años. Nos enfrentamos a un mercado oligopólico con una lucha competitiva feroz y cuyos principales centros de demanda están saturados, lo que ha desembocado en un exceso de capacidad. Y la rentabilidad de las empresas ha ido reduciéndose, independientemente del momento del ciclo económico que se estuviera atravesando.

Según la teoría tradicional, la situación de sobrecapacidad debería beneficiar a los consumidores porque forzaría una disminución de los precios y un aumento de la productividad. Pero en oligopolio este mecanismo no funciona en toda su extensión, puesto que la elasticidad de la demanda es baja debido al número limitado de bienes sustitutivos (oferentes) y a que los precios se fijan a través de cauces alternativos al mercado (acuerdos, liderazgo...). En condiciones de competencia perfecta, las sobrecapacidades desaparecerían con la quiebra de las empresas menos eficientes e incapaces de sostener la reducción de los márgenes y sólo las más eficientes sobrevivirían localizadas en aquellos lugares con ventajas comparativas y competitivas. Pero la condición oligopólica del sector se plasma en que cada empresa dispone de una elevada cuota de mercado y genera un pronunciado proceso de acumulación interna que le confiere capacidad

de resistencia financiera y, por tanto, de permanencia.²⁰² Además, el sector está fuertemente influenciado por decisiones políticas, por lo que las posibilidades de mantenerse en el mercado dependen, ampliamente, de la habilidad para ganar el apoyo y la protección de los gobiernos. Cada vez que una compañía hace públicas sus intenciones de abandonar la producción en algún país (Renault en Vilvoorde, Ford en Halewood) o corre el riesgo de desaparecer (Fiat), surge una ola de protestas tal que los gobiernos intervienen para evitar la pérdida de los miles de puestos de trabajo que resulta de las disminuciones de capacidad.²⁰³

Por eso, desde finales de la década de los ochenta se han tomado medidas cuyo objetivo último es reducir los costes y disminuir los puntos muertos de las empresas. Se han expandido los mercados mediante licencias y acuerdos de producción, de cooperación técnica, de exportación y mediante la construcción de fábricas desmontables; se reorienta la administración de las corporaciones, cambia la localización de las instalaciones productivas, mejoran las economías de escala mediante la readaptación y las mejoras de la ingeniería, se incrementa la fiabilidad del producto y se crean concentraciones mundiales de conocimientos técnicos. Por su parte, los gobiernos apoyan cualquier nueva inversión que genere riqueza y empleo e intervienen para evitar los cierres que siempre suponen altos costes políticos.

En el nuevo entorno es necesaria la visualización de todos y cada uno de los factores que influyen en el coste final, atacándolo en todas sus dimensiones, identificando cada operación de la empresa como un coste en sí misma y a la vez, como resultado y generadora de otros costes, en la línea de las cadenas de valor de

²⁰² STEINDL, J. (1952:52).

²⁰³ Según un estudio encargado por el Ayuntamiento de Birmingham, cuyos resultados publicó el Financial Times (8/3/99), si la fábrica de Rover en Longbridge no se reformara para producir las nuevas series 200 y 400, se perderían 7.000 puestos de trabajo. Si cerrara toda la fábrica, se perderían 10.000 empleos directos y 45.000 en la industria suministradora local. Los investigadores calculan que el coste para la economía por la disminución de impuestos, aumento de los gastos sociales y pérdida de PIB serían entre 183 y 365 millones de libras sólo el primer año, sin contar el coste social.

En el caso de Ford, la producción de su fábrica en Dagenham (Fiesta) podría trasladarse a la planta de Colonia añadiendo un turno extra, pero no lo hace por las subvenciones que le concede el gobierno británico para evitarlo. Independent on Sunday, 21/3/99.

Porter. La lucha por la competitividad se plantea más en el campo de la austeridad que en el de la productividad, dentro del contexto de los retos impuestos por la organización flexible japonesa.²⁰⁴ Este enfoque también implica que la gestión del corazón tradicional del negocio, la construcción y el montaje de vehículos, está dejando de ser el centro generador de beneficios, porque las compras a proveedores pueden superar el 50% del coste total de las empresas terminales (llegando incluso a representar el 70%) y los gastos de marketing y distribución se sitúan entre el 30% y el 50% del mismo.²⁰⁵ La perentoria necesidad de encontrar formas radicales de rebajar costes en toda la cadena obliga, entonces, a centrarse en áreas como la compra de suministros, el marketing, la distribución o los departamentos de investigación y desarrollo. Por otra parte, ya hemos visto que en todas las empresas han adquirido una importancia creciente los departamentos y/o subsidiarias que proporcionan servicios de financiación y seguro a los consumidores. Con estas nuevas actividades, además de acaparar una nueva área de negocio generadora de beneficios por su propia naturaleza, las empresas aseguran que la demanda de vehículos no decrezca cuando el crédito de los bancos comerciales disminuye por razones extrínsecas al sector. Tal fue, y en cierta medida sigue siendo, el caso de México tras la quiebra bancaria que siguió a la crisis de finales de 1994.

Para alcanzar el objetivo general de disminución de costes, las empresas están haciendo uso de múltiples estrategias que podemos clasificar en tres grandes grupos:

1.- La utilización adaptada del nuevo modo de producción japonés: la producción adelgazada. Un sistema de fabricación más flexible y donde la subcontratación juega un papel crucial. De hecho, parece que sólo sobrevivirán en

²⁰⁴ De nuevo, la corriente keynesiana plantea una solución alternativa, incrementando la demanda a través del aumento del poder adquisitivo agregado de los consumidores, sobre todo de los de aquellas naciones menos desarrolladas. Pero esta solución requeriría actuaciones macroeconómicas coordinadas entre países que no han sido puestas en práctica. PIORE, M.J. y SABEL, C.F. (1984:363 y ss.).

²⁰⁵ Por ejemplo, en la planta de General Motors en Ramos Arizpe (México), la estructura de costes de la producción de motores es la siguiente: 89% para materiales y 11% para valor añadido, del cual el 33% corresponde a mano de obra, es decir el 3,6% del coste total. En la producción de automóviles cambia esta composición, pues a materiales corresponde el 95% y a valor añadido el 5%, del cual el 43% es mano de obra. MICHELI, J. (1994:187).

el mercado las empresas que sean capaces de hacer sus plantas lo suficientemente flexibles como para producir poco volumen de forma rentable. Dentro de la producción adelgazada tres puntos cobran especial importancia:

- los cambios en las relaciones laborales hacia una creciente flexibilización de la fuerza de trabajo.

- la racionalización empresarial que afecta a las decisiones sobre tamaño de planta, número de modelos, número de plataformas, número de componentes, etc.

- la subcontratación, haciendo que los proveedores también avancen en su internacionalización.

2.- La racionalización sectorial: acuerdos de producción, fusiones y adquisiciones de empresas. Por un lado las empresas se atomizan y se vuelven más horizontales en las cadenas productivas, pero por otro las grandes corporaciones tienden a asociar sus capitales compartiendo la propiedad de un número creciente de empresas dentro de la propia cadena productiva.

3.- La utilización de una nueva estrategia de localización basada en la regionalización.

3.3.1.- Nuevo modo de producción adelgazado.

El resultado de un extenso estudio realizado por John Krafcik dentro del International Motor Vehicle Program (IMVP-MIT)²⁰⁶ fue que las tecnologías avanzadas habitualmente no son la solución para evitar resultados productivos deficientes si no se utilizan junto a una adecuada organización de la producción. Es por ello que los cambios en la organización industrial son fundamentales para la evolución de la industria.

²⁰⁶ KRAFCIK, J.F. (1988:42).

Ya desde el siglo XIX la producción artesanal empieza a ser sustituida de manera paulatina por la producción en serie, que llevaría al fordismo y al taylorismo. El principio rector de la producción en serie es que el coste de producir un bien puede reducirse espectacularmente sólo con sustituir por maquinaria las cualificaciones humanas necesarias para producirlo. Su objetivo es descomponer todas las tareas manuales en sencillos pasos, tal que cada uno de ellos lo realice una máquina específica con mayor rapidez y precisión que la mano del hombre. Cuanto más especializada sea la máquina (cuanto más deprisa funcione y menos especializado tenga que ser el operario), mayor será la reducción en los costes de producción. El fordismo/taylorismo está basado en la estandarización del producto para permitir su producción en grandes lotes en una cadena de montaje donde el equipo es específico para la tarea que desarrolla y hay una medición rigurosa de tiempos y movimientos. Los inventarios de componentes son abundantes para asegurar el mantenimiento del ritmo de producción en caso de problemas con la calidad de un componente crucial, retrasos en los envíos o huelgas en las empresas suministradoras. El control de calidad se efectúa al final del proceso, con lo cual los retrabajos son frecuentes para corregir productos defectuosos. La mano de obra también es abundante y se mantienen en nómina trabajadores de reserva para cubrir periodos de absentismo alto. Existe una profunda división del trabajo (separación entre diseño, gestión y ejecución) y bajos niveles de capacitación (descualificación). Las actividades realizadas son monótonas y la jerarquización elevada, estando el operario sometido al control directo de un supervisor. Los puestos de trabajo están perfectamente definidos (estandarización) y el salario se fija en función de las características del puesto y no del individuo que lo ocupa; su aumento y los ascensos dependen, fundamentalmente, de la antigüedad (puesto que no existe, ni es necesaria, la cualificación).

La producción en serie permite incrementar enormemente la productividad, genera mayores beneficios, salarios más altos y precios de consumo más bajos, pero requiere grandes inversiones en equipo sumamente especializado y los costes de almacenamiento y de control de calidad son extraordinariamente altos. Sólo es rentable si los mercados son suficientemente

grandes para absorber una vasta cantidad de una única mercancía estandarizada, y suficientemente estables para mantener permanentemente empleados los recursos dedicados a su producción. Es un sistema de producción en masa para consumo en masa. A partir de los ochenta, las empresas norteamericanas comenzaron a abandonar este modelo y a poner en práctica una *adaptación* del seguido por las empresas japonesas que les estaban sobrepasando (toyotismo)²⁰⁷. Este nuevo modelo, que no obstante mantiene muchos de los principios del fordismo en sus formas más puras, se ha denominado producción esbelta o adelgazada. En el cuadro III-20 se presenta el esquema ideal del mismo.

Cuadro III-20
MODELO IDEAL DE PRODUCCIÓN ADELGAZADA.

SISTEMA DE PRODUCCIÓN	MODELO DE PRODUCTIVIDAD	DISEÑO DEL PRODUCTO
Mejora continua Grupos de trabajo Cero tiempo muerto Cero defectos Innovación continua Justo a tiempo No sindicatos Seguridad en el empleo	Control de tiempos Subcontratación Multiespecialización Pocos trabajadores Trabajadores flexibles Altos niveles de estrés Alta productividad	Ingeniería punta Ciclo de diseño corto Alta sensibilidad a los consumidores Estricto control de costes Control de calidad

Fuente: DRACHE, D. (1994:47).

La idea central de la producción flexible es crear la *fábrica mínima*²⁰⁸, utilizando la menor cantidad posible de recursos pero con capacidad para absorber fluctuaciones en el volumen de producción y en la variedad de productos. Según Womack et al. (1990)²⁰⁹, “[L]a producción adelgazada es adelgazada porque usa menos de todo en comparación con la producción en masa: la mitad de esfuerzo humano en la fábrica, la mitad del espacio dedicado a la producción, la mitad de la inversión en herramientas y la mitad del tiempo de ingeniería para desarrollar un nuevo producto.” Las características fundamentales de este sistema son la inexistencia de inventarios (por la puesta en práctica del suministro justo a

²⁰⁷ Una exposición detallada del sistema de producción puro de Toyota puede consultarse en SPEAR, S. y BOWEN, H.K. (1999).

²⁰⁸ CORIAT, B. (1991:21 a 24).

²⁰⁹ WOMACK, J.P., JONES, D.T. y ROOS, D. (1990:13).

tiempo), el trabajo en equipos y la mejora de la calidad en el propio proceso productivo. Los elementos de la organización japonesa pueden ser introducidos de forma discreta dentro de un modelo de producción en masa o como componentes integrales de un nuevo modo de producción. Evidentemente, los beneficios obtenidos serán mayores de esta última forma, pero incluso si se utilizan de manera fragmentada, se alcanzan importantes ventajas competitivas.

El sistema de aprovisionamiento justo a tiempo supone que las piezas y materiales llegan a la planta unos minutos antes de que se necesiten, lo cual afecta a los proveedores en la medida en que han de reorganizar su sistema de entregas en función de las necesidades del cliente y, a menudo, han de ubicarse estrechamente agrupados alrededor de la planta donde se realiza el montaje final. Así, se reducen al mínimo los inventarios y se liberan recursos, porque los materiales almacenados no añaden valor pero inmovilizan capital.²¹⁰ El justo a tiempo es realmente una extensión del flujo de trabajo existente en una línea de montaje fordista y fue ideado por Toyota como alternativa a la integración vertical de sus competidores estadounidenses: construyó una red de proveedores locales adaptable y los integró en sus líneas de montaje.²¹¹ Es decir, con la producción adelgazada se establece una cadena de aprovisionamiento integrada de manera semi-horizontal, en lugar de la estructura vertical del fordismo, lo que obliga a idear nuevas formas de asegurar los suministros y modifica radicalmente el perfil de la industria de proveedores. De hecho, las empresas japonesas y norteamericanas utilizan sus cadenas de proveedores para expandir los métodos de producción adelgazada a toda la industria automotriz mundial. Y como veremos más adelante, debido a las exigencias del sistema justo a tiempo el modelo de producción adelgazada va a profundizar la regionalización de las operaciones automotrices.

²¹⁰ Llevando al límite la eliminación de inventarios, algunas empresas están montando sistemas de venta por internet para que los consumidores hagan sus pedidos individualizados, efectuando un pago adelantado por el producto exacto que desean comprar, antes de que un solo componente sea adquirido por el fabricante. Esto eliminará todos los almacenamientos, en un sistema que se podría denominar “personalización en masa” con el que Renault espera ahorrar 150 millones de dólares al año en costes de distribución al tiempo que mejora la satisfacción del cliente. MILLER, R. (2000a:7)

²¹¹ KRAFCIK, J.F. (1988:43).

En la producción adelgazada la calidad se asegura durante la producción, lo cual evita que ninguna unidad salga defectuosa de la línea de montaje y, por tanto, hace innecesario el control a posteriori y los retrabajos para subsanar defectos. Como no se utilizan recursos para producir unidades defectuosas y disminuyen las exigencias de inspección y mejora posterior, se ahorran costes. Esta es la razón por la que incrementos de calidad e incrementos de productividad están relacionados.²¹²

La jerarquización en la administración del sistema se descentraliza y el trabajo se organiza en torno a grupos autónomos que no requieren demasiados técnicos. Estos grupos pretenden maximizar las habilidades de los trabajadores, que han de realizar una amplia variedad de labores no sólo en tareas de producción sino también de mantenimiento, de registro, de control de calidad, etc. El grupo está liderado por una persona responsable del trabajo tradicionalmente desarrollado por ingenieros industriales y otros especialistas, y sus funciones incluyen la organización de las tareas y la formación del grupo. La producción adelgazada pretende obtener beneficios de los conocimientos, experiencia y responsabilidad de los trabajadores con el fin de que ellos incrementen constantemente la calidad del producto, tengan capacidad de reacción ante cualquier imprevisto o cambio en la línea y contribuyan a mejorar la tecnología y el proceso mismo de producción. Esta nueva forma de organización exige un mayor grado de compromiso y participación en la resolución de problemas y en la toma de decisiones por parte de los trabajadores, que han de capacitarse para obtener los conocimientos técnicos necesarios para enfrentar las tareas cotidianas y afrontar la incertidumbre que surja durante el proceso laboral: para detectar, corregir y registrar los errores productivos, así como para ocupar un puesto de trabajo diferente. En el vocabulario de E. Dussel²¹³, tal “coordinación operativa semi-horizontal” anula la diferencia fordista entre las tareas de control y operación y se organiza “para proporcionar información concerniente a las cambiantes

²¹² El análisis de regresiones realizado por Krafcik y su equipo así lo constata.

²¹³ DUSSEL PETERS, E. (1997:94).

demandas del mercado directamente al sistema de producción y diseminarlas a través de los cuerpos constitutivos, como sea necesario, sin la intermediación de la oficina centralizada”. Los trabajadores han de estar pues, multicualificados y el salario, los incentivos y los ascensos se fijan, en teoría, de acuerdo con estas cualificaciones y con los resultados obtenidos por el equipo.

A medida que una planta se hace más flexible, es decir, a medida que disminuye el volumen de reparaciones de unidades defectuosas y aumentan el nivel de utilización del trabajo en grupos, la amplitud de las tareas realizadas por cada operario y su nivel de participación, los resultados tienden a mejorar (sobre todo en términos de productividad) y se incrementa la capacidad para adaptarse a cambios en el entorno (demanda, políticas gubernamentales...) y para producir un mayor número de modelos sin pérdidas de productividad. El nuevo sistema es, según R. Kaplinsky, particularmente apropiado para la producción en países menos desarrollados porque su flexibilidad ofrece la posibilidad de disminuir la producción y lidiar con las cambiantes condiciones macroeconómicas de estos países.²¹⁴ Además, sus características intrínsecas (mejora de la calidad y disminución de los costes) hacen que su aplicación suela ser una necesidad para integrarse en los mercados de exportación.

No obstante, la producción adelgazada supone ciertos riesgos, pues estos incrementos de productividad y flexibilidad se consiguen a costa de un proceso endeble (sin inventarios que los respalden) y dependiendo en alto grado de las habilidades y disposición de trabajadores y suministradores. Womack y su equipo de investigación denominaron a este modo de producción *frágil*, para enfatizar su vulnerabilidad frente a interrupciones en la cadena. El riesgo de ruptura ha de ser compensado con productos bien diseñados, proveedores comprometidos, serios y fiables y fuerza de trabajo experimentada y bien entrenada. De hecho, uno de los principales problemas para la adopción de la producción flexible en países menos desarrollados es que la infraestructura (transporte, telecomunicaciones, educación) de las pequeñas y medianas empresas proveedoras no permite relaciones flexibles

²¹⁴ KAPLINSKY, R. (1995:58).

y confiables, por lo que continúa siendo necesario avanzar en la integración vertical. Otras dificultades tienen que ver con la escasa diversificación de la estructura industrial, con aspectos culturales, con la ausencia de suficientes empresas de tamaño mediano y con la abundancia de empresas familiares, que son reticentes a trasladar la responsabilidad gerencial a profesionales que modifiquen el sistema de producción.

Como hemos dicho, este cambio en la organización industrial supone importantes modificaciones en las relaciones entre empresa y trabajadores, que serán analizadas en el subapartado siguiente.

3.3.1.1.- Nuevas relaciones industriales.

Las estrategias de reducción de costes y flexibilización afectan, por supuesto, al mercado laboral. Pero no existe un único concepto de flexibilidad laboral. Por un lado está la flexibilidad del mercado de trabajo propugnada por los neoclásicos, que se reduce a eliminar rigideces del mercado. Esta flexibilidad debería ser llamada propiamente desregulación de instituciones y reglamentaciones, y persigue que el mercado asigne espontáneamente el precio de la fuerza de trabajo y la cantidad de esta empleada. En este sentido, los mercados laborales tienden a perfilarse como mercados segmentados, polivalentes, precarizados y ajustados a los imperativos que va definiendo la acumulación de capital, la mano de obra disponible, la productividad y la competitividad internacional. Esta flexibilidad asume dos formas principales:²¹⁵

1.- La primera se relaciona con la adaptación de los mercados de trabajo a las innovaciones tecnológicas y a los cambiantes ritmos del ciclo económico. Aquí, de alguna forma, la flexibilidad asume la capacitación de los trabajadores y pone en práctica políticas de reubicación laboral.

2.- La segunda consiste en hacer más competitivas a las empresas con cargo a las normativas de inseguridad en el empleo, al aumento de la intensidad de

²¹⁵ SOTO VALENCIA, A. (1999:117).

trabajo, la disminución de los salarios y la desregulación de las condiciones de protección de los trabajadores, y es la que más se ha extendido en América Latina.

Diferente es la flexibilidad de la producción adelgazada, que en teoría implica un consenso entre capital y trabajo, la identificación de los trabajadores con los objetivos de la empresa, el trabajo en equipo y el reparto de las ganancias entre obreros y patrones en función de los aumentos en la productividad. Esta nueva organización del trabajo debería estar caracterizada por un compromiso con la productividad y la calidad, compartido entre trabajadores y empresa. En este sentido, la producción adelgazada pretende, por el solo hecho de ser utilizada, promover actitudes positivas de los trabajadores ofreciendo una “tensión creativa en la que los trabajadores disponen de muchas formas de enfrentar nuevos retos”.²¹⁶ Y en teoría, la mano de obra habría de dejar de considerarse un coste a minimizar para convertirse en un recurso a aumentar a través de la formación.

En todas las empresas se están dando pasos para concienciar al trabajador con respecto al problema de la calidad, y para aumentar su interés en los resultados productivos de la empresa. Al mismo tiempo, se procuran reducir las estructuras jerárquicas, poner en marcha el trabajo en equipos e introducir una nueva dinámica de relaciones entre superiores y personal dependiente, caracterizada por la cooperación y no por la pronunciación y la recepción de órdenes. Esto implica una transferencia de la *responsabilidad para la calidad* a los trabajadores directos y constituye uno de los elementos centrales del concepto de equipo: grupos de 6 a 16 trabajadores realizan el trabajo en su sección de forma relativamente autónoma, siendo responsables no sólo del trabajo de producción, sino también de la regulación del suministro de material (para evitar desperdicios de tiempo, herramientas e insumos) y del mantenimiento. El objetivo del concepto de equipo es conseguir que cada trabajador individual responda por la calidad de su trabajo: se espera de él que su sentido de la responsabilidad aumente sobre todo por sentirse obligado frente al grupo. Aparte de esta presión ejercida por el grupo sobre cada uno de sus miembros, se establece otra forma de control del trabajo:

²¹⁶ WOMACK, J.P., JONES, D.T. y ROOS, D. (1990:102).

cada equipo debe aceptar el trabajo del equipo anterior sólo cuando esté bien hecho, o lo que es lo mismo, ha de rechazarlo si es inadecuado. En caso de absentismo o enfermedad son los propios compañeros de grupo quienes han de cubrir la vacante (en la producción adelgazada se eliminan los trabajadores de reserva), lo cual significa que cada trabajador individual ha de trabajar más para que el equipo alcance el rendimiento habitual. Por todo esto, la consecuencia real del trabajo en equipos no es tanto un aumento de la confianza mutua, de la comunicación, de la cooperación o del reconocimiento mutuo, sino un incremento desmesurado de la presión sobre el trabajador, que reemplaza el control de los supervisores o capataces del sistema fordista. La línea divisoria entre gestores y trabajadores se difumina, lo que supone un alto coste para los valores de solidaridad sindicales y, al diluirse la responsabilidad, también se diluye la personalidad del opositor en las negociaciones laborales.

Un estudio sobre grupos de trabajo desarrollado por D. Robertson, J. Rinehart y C. Huxley en la planta canadiense de General Motors y Suzuki, resume en cuatro elementos centrales la estrategia de los equipos:²¹⁷

- 1.- El grupo de trabajo es un vehículo para la rotación de tareas, la formación y la mejora de la productividad.
- 2.- Proporciona un sistema de supervisión en el que se conjuga la presión social con otros modos más tradicionales.
- 3.- El equipo sirve de eje transmisor de los valores de la gerencia.
- 4.- El equipo sirve para que ningún trabajador se crea desarrollando un trabajo exclusivo.

El nuevo sistema se asienta en una clasificación de los puestos de trabajo más amplia, que reduce el número de puestos diferenciados y facilita el traslado de los trabajadores de unas tareas a otras. Los obreros han de tener unas cualificaciones suficientemente generales para poder cambiar de actividad rápidamente y colaborar con los diseñadores en la resolución de los problemas

²¹⁷ ROBERTSON, D., RINEHART, J. y HUXLEY, C. (1991): "Team Concept: A Case Study of Japanese Production Management in a Unionized Canadian Auto Plant". Mimeo, recogido en SHAIKEN, H. (1994:Pag. 60).

que surjan en la ejecución.²¹⁸ Se agrupan hasta 60 viejos puestos semicualificados en una única clasificación y el trabajo es asignado por la dirección directamente o por el propio grupo de trabajo, con el asesoramiento del jefe de grupo.

En el nuevo modelo se entrena a los trabajadores a concentrarse en reducir los puntos fundamentales de generación de coste mediante un proceso llamado *mejora continua*, que comparte características del fordismo: menos trabajadores han de producir más coches, más rápido, y el tiempo de trabajo se alarga para minimizar las nuevas inversiones en capital. Como Parker y Slaughter (1988) lo denominan, la producción adelgazada es *gerencia por estrés*: lo fundamental es presionar tanto al sistema productivo como a los trabajadores.²¹⁹ Mientras la fábrica fordista alcanzaba incrementos de productividad acelerando la línea de montaje y sustituyendo mano de obra por máquinas, en la producción adelgazada se consiguen a través de las mejoras propuestas y puestas en práctica por los grupos de trabajo, lo que supone una presión continua a intensificar el esfuerzo laboral.

En el modelo fordista la organización del trabajo concedía un poderoso papel a los sindicatos en la supervisión y promoción de los contratos colectivos, enfrentaba a trabajadores y gerencia, la descripción de los puestos de trabajo era estrecha y el sistema de ascensos rígido y ampliamente influenciado por la antigüedad. La jerarquización era elevada y la dirección mantenía todo el poder, contrarrestado por la negociación colectiva, que socializaba oferta y demanda de trabajo (los salarios no eran marcados por el mercado). En la producción adelgazada se pretende eliminar toda injerencia de los sindicatos en la gestión de la producción y, allí donde sea posible, se procura su desaparición, porque para preparar y poner en marcha los cambios organizativos de la forma que las empresas consideren más beneficiosa para sus objetivos, es incluso más importante disponer de una fuerza de trabajo no sindicalizada que de bajos

²¹⁸ En la planta CAMI de Canadá, ningún trabajador realiza una misma tarea más de dos horas seguidas.

²¹⁹ Recogido en HUXLEY, C., RINEHART, J. y ROBERTSON, D. (1994).

salarios.²²⁰ Los contratos colectivos reducen al mínimo su contenido y se estimula la negociación individual y la solución informal de los conflictos para no acudir a arbitrajes por cauces formalmente establecidos que sienten precedentes a modo de jurisprudencia para su utilización posterior. Esta escasez de normas claramente establecidas dificulta la actividad de los sindicatos, aumenta la discrecionalidad de la gerencia en todas las áreas de la producción y, en muchos casos, cuestiona la realidad de los principios expuestos en los párrafos anteriores.

La hipótesis de que la producción adelgazada representa un sistema en el que trabajadores y empresarios comparten un destino común a través de la elaboración conjunta de nuevas normas laborales y de relaciones participativas con los empleados se cuestiona desde muchos frentes, tanto académicos como laborales. Según esta perspectiva, la producción adelgazada expande los derechos de la dirección sin desarrollar los de los trabajadores de forma correlativa.²²¹ Por ejemplo, según el Sindicato Canadienses del Sector Automotriz (CAW), las mayores diferencias entre empresas adelgazadas y otras empresas no radican en el desarrollo de equipos, de programas de formación, etc., sino en prácticas como la masiva subcontratación de componentes y montajes (que implica bajos salarios e inseguridad en el empleo), la recarga de trabajo con tiempos más ajustados, las jornadas más largas, la inflexibilidad en los procesos y la flexibilidad en la utilización de la mano de obra por parte de los gestores. Según el sindicato, aquí acaba la producción adelgazada, cuyos objetivos son reducir el número de puestos de trabajo, intensificar el esfuerzo laboral, eliminar las partes del trabajo que no generan valor añadido, aumentar el control gerencial y minar la independencia de los sindicatos.²²²

Ejemplos de que la producción adelgazada no elimina los conflictos entre trabajadores y empresarios son las huelgas de General Motors y Ford en 1992 en

²²⁰ Esta consideración fue crucial en la instalación de empresas extranjeras en Estados Unidos: de las 16 plantas de propiedad extranjera en funcionamiento sólo en tres hay representación sindical.

²²¹ DRACHE, D. (1994:48) y DRACHE, D. (1996:228), donde se exponen los seis principios básicos del concepto de *ciudadanía industrial* que efectivamente equilibraría los intereses de trabajadores y empleadores.

²²² CAW/TCA (1993).

México. Y, si efectivamente fuera el modelo el que eliminara el conflicto, no tendría sentido la ubicación de las nuevas plantas en áreas rurales, donde la oferta de empleo es escasa y/o donde no hay historia sindical. Probablemente la raíz de las diferencias entre la teoría y la práctica sea que la gerencia y los trabajadores tienen valores diferentes. Con pocas excepciones, la gerencia sostiene que la disciplina del mercado debe prevalecer y su función es hacer aquello que proporcione mayor beneficio, sin que estado y sindicatos interfieran en el proceso. Pero los trabajadores no creen que la empresa haya de maximizar el beneficio; basta con que este exista. En su lugar, afirman que la empresa debe mostrar lealtad hacia ellos por el tiempo de trabajo que le han dedicado. Pero dada la dificultad para encontrar otro empleo, sobre todo en las economías industrializadas, los trabajadores suelen aceptar estas novedosas y desventajosas condiciones de trabajo.

3.3.1.2.- Racionalización empresarial.

El interior de las plantas también se transforma para reducir los costes. Su tamaño se ajusta a la producción flexible, pero las modificaciones más importantes afectan al número de plataformas y componentes utilizados, a la localización mundial de los centros de investigación y desarrollo, y al tiempo invertido en el desarrollo de los nuevos productos.

El abandono de la producción en masa en favor de una producción diversificada, para satisfacer los gustos de los clientes y mantener activos los mercados de reposición, ha supuesto incrementar el número de modelos y variedades a producir. Al mismo tiempo, se ha reducido el tiempo de vida de cada uno de ellos, que difícilmente supera los tres años en los mercados más importantes del mundo, lo que obliga a amortizar su desarrollo en periodos muy cortos. Esto supone un menor aprovechamiento de las economías de escala y, por tanto, un incremento de costes. Para contrarrestar esta tendencia, las empresas han racionalizado la producción de chasis básicos, motores y cajas de cambio y los han hecho capaces de soportar distintos modelos. Por ejemplo, los vehículos Ford que salen de las fábricas de España, Reino Unido y Alemania son idénticos,

mientras que no hace muchos años se construían sobre plataformas incompatibles, e incluso el modelo Focus comparte plataforma con el 323 de la participada Mazda; con la fusión entre Renault y Nissan, se reducirán de 27 a 8 el número de motores fabricados por las compañías y de 24 a 10 el número de plataformas²²³; y Volkswagen está basando todas sus marcas (incluidas Skoda, Audi y Seat) en sólo cuatro chasis (por ejemplo, el Nuevo Beetle es un Golf). De esta forma, se mantienen las economías de escala diluyendo los elevados costes fijos de los proyectos (sobre todo los de investigación y desarrollo previos a la salida del primer vehículo de la cadena de producción), entre varios modelos con apariencias distintas pero fabricados a partir de una base mecánica común. Y también se reducen los riesgos asociados al fracaso comercial de uno de los modelos, con la posibilidad de amortizar los gastos entre los restantes (de otra forma podría incluso peligrar la supervivencia del fabricante) sin sacrificar la variedad de vehículos propuesta a los consumidores. Por otra parte, los productores de masas pueden competir con los especialistas para apropiarse de sus nichos de mercado rentables, al tiempo que aumentan su poder frente a los trabajadores, que se ven obligados a admitir peores condiciones bajo la amenaza de trasladar la producción a otra fábrica *paralela* donde se utilice la misma plataforma.

Esta estrategia quedaba perfectamente delineada en el Informe Anual 1994 de Ford: “No podemos permitir el desperdicio de los recursos humanos y financieros con duplicaciones de plataformas y otros componentes que sirven a necesidades de clientes casi iguales en mercados diferentes. Por ejemplo, en el futuro tendremos solo una línea de motores pequeños en Europa y Norteamérica, en lugar de dos. Esto no quiere decir que vayamos a ignorar las diferencias regionales o los gustos de los consumidores. Con idénticos componentes, el diseño de los vehículos puede variar para ajustarse a los gustos locales. Y mantendremos algunos vehículos regionales como el Lincoln Town en Norteamérica y la Ford Transit en Europa”. Realmente, más que del *coche global*,

²²³ La primera plataforma común se utilizará para el lanzamiento del nuevo Nissan Micra, que compartirá la del Renault Clio. La primera colaboración se llevará a cabo en Mercosur.

que no ha conseguido ninguna marca, se puede hablar de la *plataforma global* con producciones mínimas en torno al millón de unidades anuales.²²⁴ No obstante, con la estrategia de plataformas comunes se corre el riesgo de mezclar la imagen de las diferentes marcas de un mismo grupo y, de esta forma, que las ventas de los automóviles se canibalicen entre ellas.

Relacionado con lo anterior, uno de los aspectos a los que se está dando más importancia en todo el sector es el tiempo que dura el desarrollo de un modelo nuevo hasta su entrada en la línea de montaje. Según un estudio realizado por Deloitte & Touche²²⁵, “por encima de la tecnología, la mano de obra o las materias primas, la reducción del tiempo empleado en los procesos de desarrollo de cada proyecto es el factor fundamental de cara al cambio de siglo. Al menos el 36% del incremento de las ventas futuras en compañías en expansión estará originado por los nuevos modelos que se incorporen al mercado, porcentaje que se eleva al 53% si se trata de empresas en recesión”. A principios de los ochenta, este proceso solía durar cinco años, pero ahora la mayoría de las empresas lo pueden hacer en menos de tres, gracias a la utilización de tecnologías computarizadas (CAD). El Informe Anual 1999 de General Motors recoge objetivos aún más ambiciosos: “La mayoría de los programas de desarrollo iniciados en 1998 tenían una duración de 24 meses (42 en 1994) y los iniciados en 1999 serán de 18 meses. General Motors North America planea introducir un producto nuevo al mes desde ahora hasta mediados de la siguiente década.”

La apertura por parte de Renault y DaimlerChrysler de dos centros tecnológicos en Guyancourt (París) y Sindelfingen (Stuttgart) respectivamente, siguiendo el modelo de centros de I+D que Chrysler tiene en Auburn Hills (norte de Detroit), refleja esta determinación a acelerar el tiempo de diseño e ingeniería

²²⁴ A finales de los setenta Ford desarrolló su programa de coche mundial con el modelo Escort (programa Erica) pero fracasó por los diferentes gustos de los consumidores de cada mercado nacional, por las dificultades en la coordinación de los procesos de producción diseminados en varios países y el elevado riesgo que suponían los problemas políticos y económicos de estos países. Y cuando Ford, a principios de los ochenta pretendió centralizar el diseño de sus automóviles, no logró poner de acuerdo a sus divisiones europea y norteamericana sobre el lanzamiento de un único modelo en los dos mercados.

²²⁵ El País 26/10/98.

del producto, junto con la de concentrar y coordinar las áreas de investigación y desarrollo de forma más eficiente. En estos centros trabajan conjuntamente ingenieros, diseñadores, especialistas en producción, financieros, especialistas en marketing e incluso personal de las empresas suministradoras. Renault ha concentrado en su Technocentre (inversión de 840 millones de euros) a todo el personal de sus departamentos de desarrollo que previamente estaba diseminado en numerosas localizaciones parisinas. La empresa espera ahorrar en su presupuesto de I+D más de 150 millones de euros al año y reducir el tiempo de desarrollo un 36%. El complejo de DaimlerChrysler (670 millones de euros) es aún más ambicioso y albergará a personal que antes trabajaba en 18 lugares diferentes.²²⁶ Por su parte, en 1989 Ford había instalado Centros de Experiencia divididos por regiones y especializados en el diseño específico de determinados productos: Mazda en Hiroshima se dedicaba a los coches pequeños, Ford Norteamérica (en Deaborn) a los de tamaño medio y grande, Ford Europa (en Inglaterra) a los compactos y Ford Brasil a los tractores. Para facilitar la coordinación de todos ellos se instaló una red global de comunicación que permitía compartir información entre 20.000 empleados en todo el mundo. Pero el éxito fue relativo y en 1994 Ford anunció la centralización de sus actividades de diseño, ingeniería e I+D en Deaborn y Alemania.²²⁷

3.3.1.3.- Nuevas relaciones con los proveedores y subcontratación.

El mantenimiento de las líneas de montaje en la producción en serie exigía un entorno estable, lo que determinaba la organización de los mercados de factores. En el caso de las materias primas y los componentes, la forma habitual de asegurar un suministro continuo y de evitar los costes asociados a la redacción de contratos interempresariales y a la resolución de conflictos en el caso de incumplimiento era acudir a la integración vertical, internalizando dicha organización. Uno de los problemas que generaba este tipo de estructura era que las divisiones (o empresas del grupo) dedicadas a la producción de suministros no

²²⁶ Financial Times 3/12/98.

²²⁷ STUDER, M.I. (1998:90).

se enfrentaban a la competencia de proveedores externos, lo que inhibía los incrementos de eficiencia y la correspondiente reducción de costes. Cuando las montadoras iniciaron su reestructuración, uno de los primeros objetivos fue disminuir los costes fijos, característicamente elevados en la integración vertical, por lo que comenzaron a desprenderse de todo aquello que no fuera esencial y estratégico para la producción del automóvil. Como hemos señalado en el capítulo primero, parte fundamental de las nuevas estrategias consistió en la subcontratación de la fabricación o proveeduría de factores, lo que supuso una reestructuración integral de las relaciones con los suministradores, que se externalizan. Aunque todas las empresas iniciaron movimientos en este sentido, en 1996 Ford aún producía internamente más del 60% de los componentes (a pesar de haber reducido el número de suministradores de aproximadamente 3.700 en 1979 a 2.000 en 1990), mientras que en Volkswagen el porcentaje se reducía al 43%, en Mercedes-Benz al 38%, en General Motors al 37%, en Renault al 33% y en Toyota al 25%.²²⁸

La intensidad de las nuevas relaciones entre montadoras y proveedores viene determinada, fundamentalmente, por la complejidad tecnológica de los productos del proveedor. Cuando se trata de componentes críticos (sistemas de inyección electrónica, lectores de discos ópticos...), complejos y de diseño variable, la tecnología incorporada suele ser muy diferente a la desarrollada con los conocimientos previos acumulados por los proveedores, por lo que estos y las ensambladoras están obligados a mantener un flujo constante de información sobre productos, procesos, diseños, servicios, etc. Por lo tanto, las montadoras establecen vínculos contractuales a largo plazo con un pequeño y selecto grupo de suministradores que proporcionan estos complejos subsistemas de componentes, que se encajan directamente en el producto final. Cuando los componentes son simples, estandarizados o maduros (asientos, partes plásticas, etc.), esto es, cuando las especificaciones son generalmente conocidas en el sector y apenas se modifican con el tiempo, las relaciones entre proveedores y ensambladoras son relativamente simples y los contratos se circunscriben a la información sobre

²²⁸ UNCTAD (1998:26).

precios, cantidades y tiempos de entrega. A este grupo de proveedores pertenecen empresas subcontratistas con escasa experiencia tecnológica especializada y la conexión con las ensambladoras suele ser indirecta, como proveedores de otras empresas suministradoras.

La terciarización enfrentó al sector de componentes al reto de atender nuevas y más exigentes demandas de trabajo cooperativo, lo que incluye hacerse cargo de más funciones tecnológicas y de diseño, formar relaciones piramidales entre las empresas, adoptar técnicas de producción japonesas, e incluso trasladar la producción a las inmediaciones de las plantas de ensamblaje. Puesto que era muy pequeño el grupo de empresas capacitadas para producir los subsistemas complejos, para atender las rigurosas exigencias de calidad fijadas por las montadoras, para asegurar un suministro constante sin riesgo de fallo y para alcanzar un patrón de precios competitivos internacionalmente, se llevaron a cabo numerosas fusiones y asociaciones de productores, que removieron las jerarquías y la estructura del sector. Aquellas empresas que consiguen desarrollar sus propios productos y administrar una red propia de sub-proveedores, se convierten en suministradores de primer nivel y producen subsistemas completos preparados para entrar directamente en la línea de montaje. Las empresas de segundo nivel disponen de cierta tecnología de proceso y proveen de componentes, piezas y materiales a las empresas de nivel superior. Con ellas se relacionan las de tercer o cuarto nivel, dedicadas a suplir piezas aisladas y materiales de poco valor añadido. Es decir, las empresas pequeñas han dejado de ser proveedoras de las montadoras y ahora suministran a grandes *sistematizadoras* que proveen subconjuntos o *sistemas* a las montadoras. Por ello, de forma simultánea al movimiento de desverticalización y terciarización de las montadoras se da otro de concentración en el sector de componentes.²²⁹

En el nuevo sistema de producción, los proveedores de primer nivel están mucho más involucrados en el proceso productivo, al adquirir responsabilidades

²²⁹ Algunas previsiones apuntan a que los 1.000 suministradores de primer nivel que ahora existen en el mercado global pronto se convertirán en sólo 25. U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999:22).

crecientes en la investigación, el diseño y el desarrollo de los subsistemas, de forma que se hace muy difícil el cambio de proveedor durante la vida útil de cada modelo de vehículo. La relación contractual entre suministradores y montadoras es muy similar a la que se establece entre divisiones internas de empresas integradas, y en muchos casos, los proveedores son socios tanto en la inversión como en los riesgos. En este segmento cada vez más concentrado, emergen como líderes grandes productores internacionales independientes y nuevas filiales controladas patrimonialmente por las terminales.²³⁰ Estos suministradores, convertidos también en fuertes grupos globalizados, son muy activos en la mejora de los procesos y han ido incrementando su poder sobre algunas tecnologías clave en los vehículos y, a la par, su poder en las negociaciones sobre precios. El límite de la relación está precisamente en lo que las montadoras consideran como estratégico y cuya fabricación retienen para evitar riesgos de transferencia tecnológica, especialmente si el componente en cuestión es uno de los que marca la diferencia entre la montadora y sus competidores. En este entorno, las ensambladoras se centran en el diseño del sistema en conjunto, los motores, el ensamblaje final y la comercialización del vehículo completo.

La reorganización de las posiciones de ensambladoras y proveedores también está generando una reasignación de los márgenes que se van superponiendo en la cadena productiva, porque los proveedores de primer nivel retienen parte de los beneficios previamente manejados por las montadoras. Es decir, estos proveedores de subconjuntos tienden a absorber ganancias en las negociaciones de precios con sus subproveedores y las montadoras pasan a remunerar una serie de márgenes que en el esquema anterior eran generados por ellas mismas.

Como hemos dicho, otro movimiento importante en el sector de los proveedores es la tendencia a localizarse cada vez más cerca de las montadoras, por la necesidad de disminuir los inventarios y aplicar el sistema justo a tiempo, principalmente en áreas donde las infraestructuras de transporte sean precarias.

²³⁰ Delphi, Bosch, Denso, Johnson Controls, Lear, Federal-Mogul, Dana Corp., etc.

Bajo el justo a tiempo, los suministradores suelen recibir un calendario con las necesidades de componentes para los próximos diez días y con cinco días de antelación reciben otro más preciso con las horas específicas en que esos componentes han de servirse a la línea de montaje. Cumplir con estos compromisos tan ajustados es más fácil si el proveedor se localiza cerca de la planta de ensamblado (según algunos estudios, a un máximo de 150 kilómetros), pues la cercanía disminuye los costes de transacción y reduce los riesgos de incumplimiento de contratos, o al menos, facilita la solución a cualquier problema que se plantee. Es decir, a igualdad de condiciones, el abastecimiento local es preferible. Esta tendencia, que está generando polos regionales, se observa principalmente en los suministradores de subsistemas completos (no tanto en los de niveles inferiores), ya que en muchos casos es incluso necesaria la presencia física de ingenieros de las empresas proveedoras en la línea de producción de la montadora para resolver los contratiempos que surjan con sus suministros. Por lo tanto, el aprovisionamiento de componentes es un poderoso incentivo a la aglomeración económica regional y a la concentración de puestos de trabajo.

En un estudio sobre las relaciones entre Volkswagen, BMW, Mercedes Benz y sus proveedores en México, J. Carrillo y S. González López muestran un resumen de lo dicho hasta aquí: “(...) las relaciones de proveeduría se basan en experiencias de larga duración cuyo sustento consiste en formar parte de grandes corporativos con capacidades financieras y tecnológicas y que colaboran en investigación, diseño y desarrollo de los productos, así como en la convergencia de sus estrategias de globalización”.²³¹ La importancia de estos movimientos radica en que desde los años cincuenta había sido precisamente el sector de componentes, formado por pequeñas y medianas empresas independientes, la pieza fundamental en la asimilación y difusión de la tecnología pareja al sector automotriz. Pero estos pequeños proveedores nacionales se encuentran con dificultades para alcanzar el primer nivel de la cadena, por lo que van absorbiendo una porción cada vez menor de valor añadido y perdiendo poder y competencias tecnológicas, aislando así al sector automotriz de las economías donde se instala.

²³¹ CARRILLO, J. y GONZÁLEZ LÓPEZ, S. (1998:849).

La subcontratación no sólo afecta a los componentes, sino a casi todas las actividades que se realizan en una empresa. De hecho, el fenómeno comenzó con las operaciones de limpieza, mantenimiento, etc., y en la actualidad está adquiriendo cierta importancia la terciarización de la gestión logística, de forma que sea una empresa externa quien se ocupe del transporte y la entrega de los suministros, que se realiza de formas diferentes dependiendo de la importancia y el volumen de cada una de las piezas, siempre persiguiendo la eficiencia y la reducción de costes de transporte. En ocasiones, incluso se subcontrata el propio ensamblaje, estrategia que siguieron Ford y General Motors en Corea (con Kia y Daewoo, respectivamente), Volkswagen en Brasil y DaimlerChrysler en Europa.²³² Igualmente, la subcontratación afecta a la mano de obra, posibilitando que la empresa reclute trabajadores extras en momentos de sobrecarga y prescindiera de ellos cuando disminuye la demanda. Además, implica despidos graduales de personal sindicalizado y su intercambio por personal que no tiene ninguna relación con la empresa, lo que no sólo es una disminución de costes dinerarios, sino un avance más en la flexibilización de la empresa.²³³

Recapitulando, las ventajas de la subcontratación para las empresas terminales, pueden sintetizarse en tres puntos:

1.- En cualquier actividad externalizable las condiciones de contratación externa (especialmente laborales) tienen menores costes unitarios que los que genera su organización en las grandes plantas.

2.- La provisión externa permite convertir en variables ciertos gastos indivisibles que implican la inmovilización de activos físicos y humanos. Así se consiguen incrementos de producción sin realizar inversiones que aumenten la capacidad instalada y se reduce la sensibilidad a los movimientos del mercado y al comportamiento cíclico de los negocios.

²³² Financial Post 10/2/99.

²³³ Por ejemplo, en junio de 1997 los empleados del departamento de empaquetado de repuestos de Volkswagen en México recibieron la noticia súbita de que sin cambiar de lugar ni de sistema de trabajo habían dejado de ser trabajadores de Volkswagen y pasado a ser empleados de un proveedor al que sólo se le conocía con el nombre de "El Instituto", que se comprometió a respetar los salarios y las prestaciones, pero no tuvo respuestas sobre su sistema de incrementos salariales ni sobre el respeto a los derechos de antigüedad. JUÁREZ NUÑEZ, H. (1998:200).

3.- La subcontratación libera a la empresa de los requisitos de inversión y reposición asociados a actividades no centrales de su negocio.

Si los recursos se vuelven más flexibles, disminuyen los costes fijos, se reducen los riesgos y las decisiones de inversión dependen menos de las previsiones sobre la demanda. Simultáneamente, estas decisiones se hacen más dependientes de factores externos a la industria, por ejemplo de los tipos de interés.

3.3.2.- Racionalización sectorial: acuerdos de producción, fusiones y adquisiciones de empresas.

La presión que ejerce el exceso de capacidad para adecuar la oferta a la demanda está generando una fase de intensa competencia que ha colocado en situación de quiebra a las empresas más débiles, menos eficientes, normalmente muy dependientes de mercados nacionales, con un alto grado de integración vertical o incapaces de producir volúmenes pequeños de forma rentable (Rover, Nissan, Porsche, BMW...). Las empresas reaccionaron, ya desde los años ochenta, firmando acuerdos puntuales de cooperación, incluso con competidoras, y tomando pequeñas participaciones cruzadas de capital. La siguiente relación recoge algunos ejemplos de este tipo de acuerdos:

- General Motors y Toyota, con participaciones al 50%, abrieron en 1984 la planta New United Motor Manufacturing Inc. (NUMMI) en Fremont (California) para la producción de coches de pasajeros y furgonetas ligeras; en 1999 firmaron un acuerdo de investigación para desarrollar sistemas de propulsión híbridos;

- Renault y PSA (Citroën y Peugeot) han desarrollado y producido conjuntamente su último motor en Francia;

- Volkswagen y Ford comparten la producción de una pequeña camioneta en Portugal;

- BMW y DaimlerChrysler han desarrollado y producido conjuntamente un motor pequeño en Brasil;

- DaimlerChrysler y Nissan tienen un acuerdo para fabricar en conjunto un camión en Brasil y Japón;

- Fiat y Mitsubishi planean una alianza estratégica para producir todoterrenos;

- Renault y Nissan, antes de fusionarse, tenían un acuerdo para la fabricación de furgonetas;

- Ford tiene acuerdos con Renault para la producción de autobuses y camiones, y con Peugeot para la de pequeñas camionetas;

- Ford formó una alianza estratégica con Volkswagen en Argentina (Autolatina, ya disuelta);

- Ford ha establecido alianzas con Lio Ho Motors en Taiwan para la producción del Mercury Tracer y con Kia Motors en Corea del Sur para la del Ford Fiesta.

- Durante 20 años, Daewoo y General Motors mantuvieron una alianza para el desarrollo de vehículos;

- Honda y General Motors han firmado un acuerdo de suministro recíproco en el que Honda venderá motores de gasolina de seis cilindros y transmisiones y, a cambio, comprará de la filial Isuzu motores diesel pequeños;

Pero la compra de Chrysler por Daimler-Benz en mayo de 1998 inauguró una tendencia de megafusiones y adquisiciones que cambió radicalmente las reglas de juego en la industria. A partir de entonces, todas las empresas se vieron obligadas a redefinir sus concepciones sobre tamaños óptimos y economías de escala y el mercado vio cómo se reducía aún más el número de oferentes y, por tanto, aumentaba su oligopolización. Este proceso tiene que ver con la amortización de los crecientes costes de innovación y desarrollo técnico y con el logro de una producción mínima rentable, que podríamos cifrar en torno al

7%-8% del mercado mundial (entre 4 y 4,5 millones de coches anuales, dos millones más de lo que venía siendo habitual).²³⁴

Las fusiones han hecho que la tradicional diferencia entre fabricantes especialistas y generalistas se esté reduciendo únicamente a las marcas y no a los propietarios de las mismas que, como en el caso de Volkswagen, pueden vender desde un utilitario como el Ibiza hasta un lujoso Bentley, pasando por los deportivos Bughatti o Lamborghini. De hecho, desde que Volkswagen compró Rolls-Royce (1998) ya no existe ningún fabricante independiente de coches de lujo. En la siguiente relación de movimientos de capital acontecidos en la industria en los últimos años podemos observar que, salvo algunas excepciones como la compra de Chrysler o de Nissan, efectivamente las fusiones y adquisiciones recientes no se han dado entre grandes constructores, sino entre un especialista y un grupo más importante, lo cual pone en evidencia, de alguna manera, las dificultades que enfrentan las empresas más pequeñas para mantenerse en el mercado:

- General Motors posee el 49% de Isuzu, el 20% de Suzuki Motor, el 20% de Fiat, el 20% de Subaru, el 100% de Saab y el 50% de Daewoo (está negociando su adquisición total);

- Fiat era propietaria, hasta diciembre de 2002, del 5% de General Motors;
- Volkswagen compró Rolls Royce en 1999 (en el 2003 la marca comercial pasará a BMW);

- Ford posee el 33,4% de Mazda (desde 1979 era propietaria del 25%); en 1999 compró por 6.000 millones de dólares la división de automóviles de Volvo, pero no participará en la fabricación de camiones²³⁵; en 2000 compró Land Rover;

²³⁴ Sobre esta teoría no hay consenso en la industria. Algunos directivos, como Jacques Nasser (Ford) elevan la producción mínima anual a cinco millones de unidades, mientras que otros la reducen a tres millones (Toyota) o incluso menos (Citroën). Louis Schweitzer, presidente del Grupo Renault se muestra en desacuerdo no sólo en las cifras, sino en la propia consideración del volumen de producción de un grupo como medida de sus posibilidades de supervivencia: "(...) las teorías sobre el mínimo de coches por año son eso, teorías. Son mucho más importantes las producciones que se alcanzan en las plataformas y los acuerdos de colaboración en aspectos concretos, como el que tenemos con General Motors". El País 26/10/98, 28/3/99 y 15/5/99; El País Negocios 16/5/99 y 27/6/99; y SALIN, A. (1999:48).

²³⁵ Con esta adquisición piensa incrementar la producción de coches de lujo de las actuales 250.000 unidades al año hasta las 750.000 unidades.

y negoció la adquisición de Honda y BMW, aunque las compañías implicadas lo niegan²³⁶;

- La división de camiones, vehículos pesados y autobuses de Volvo había manifestado su interés por el acercamiento a Scania, de la que adquirió el 13% de acciones, pero la Comisión Europea vetó el acuerdo. Finalmente, Volkswagen compró Scania y Renault la sección de vehículos de gran tonelaje de Volvo, convirtiéndose en el segundo productor mundial;

- Renault compró en 1998 la compañía rumana Dacia; en 1999 compró el 37% de la división de automóviles de Nissan y el 23% de su división de camiones (5.340 millones de dólares)²³⁷; y en 2000 llegó a un acuerdo para comprar el 70% de Samsung Motors, lo que le abre el mercado surcoreano donde será el primer constructor automovilístico extranjero con implantación industrial;

- Daimler Chrysler es propietaria del 2,4% de Ssangyong y en 2000 completó la compra del 34% de Mitsubishi (de la que ya poseía el 15%) y del 10% de Hyundai, convirtiéndose en su inversor más grande;

- Mitsubishi es propietaria del 9,32% de Hyundai y del 16% de Proton;

- Hyundai compró Kia Motors, por la que también habían pujado Ford y Daewoo;

- Toyota posee el 51% de Daihatsu desde 1998 y el 33% de la empresa de camiones Hino;

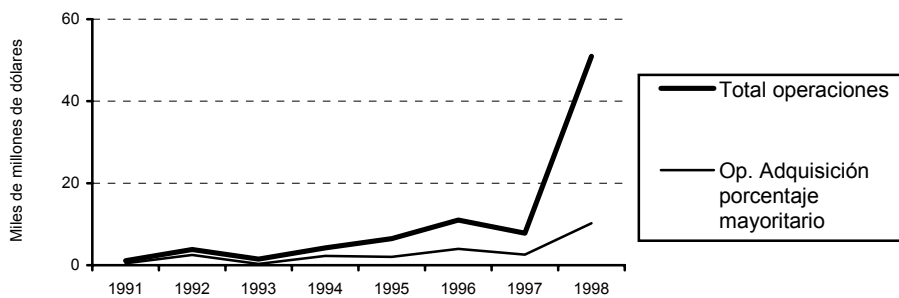
Otros acuerdos, adquisiciones o fusiones se realizan entre las montadoras y los eslabones anterior y posterior de la cadena. Por ejemplo, Ford ha comprado la británica Kwik-Fit, la mayor compañía europea de reparación de coches, dentro de su estrategia de ampliar el negocio hacia los servicios, y ha firmado acuerdos con empresas proveedoras en China, India y Vietnam. En la industria de componentes está ocurriendo un fenómeno similar y de tal magnitud que algunas predicciones aseguran que la industria global mundial, actualmente formada por unos 1.000 suministradores de primer nivel, pronto se reducirá a veinticinco. Por ejemplo,

²³⁶ La compra de BMW proporcionaría a Ford una plataforma desde la que competir con su rival más directo, General Motors, que con sus marcas Opel, Vauxhall y Saab ha consolidado su liderazgo en Europa.

²³⁷ Con este acuerdo se crea el cuarto mayor grupo del mundo, con una capacidad de producción de 4,8 millones de vehículos y camiones al año.

sólo en el primer trimestre de 1998 se cerraron 32 fusiones por valor de 2.500 millones de dólares y en el mismo periodo de 1999 hubo 82 acuerdos por valor de 13.700 millones de dólares.²³⁸ En el gráfico III-25 se puede observar la evolución del valor de las fusiones y adquisiciones de empresas en el sector.

Gráfico III-25
VALOR DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS
TRANSFRONTERIZAS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ. 1991-98.
 Miles de millones de dólares.



Fuente: KPMG Corporate Finance, recogido en KANG, N-H. y JOHANSSON, S. (2000:22).

Las fusiones están relacionadas con la posibilidad de compartir los recursos del canal de distribución, de incrementar la capacidad financiera, de adquirir nuevos conocimientos o tecnología de componentes (electrónica) y, sobre todo con el aumento del poder de negociación frente a los proveedores. En suma, con aumentos de poder de mercado. Por ejemplo, Daimler y Chrysler esperaban, con su unión, ahorrar más de 450 millones de euros al año en descuentos de proveedores y ya están revisando toda su cadena de suministro de componentes a la espera de que los proveedores anteriores de cada compañía por separado trabajen juntos para aumentar la eficiencia y ahorrar costes.²³⁹ En el caso de Ford y Mazda, el Informe Anual de Ford Motor Company 1998 (pag. 66) manifiesta que el aumento de la presencia en Mazda se condiciona a la coordinación de sus estrategias, particularmente en las áreas de desarrollo, producción, y distribución de vehículos, para mejorar la competitividad y las economías de escala de ambas

²³⁸ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999:22).

²³⁹ El 7/12/2000 DaimlerChrysler anunció que con fecha 1/1/2001 empezaría a pagar un 5% menos por los componentes que comprara y *ordenó* a sus suministradores que recortaran los precios un 10% más en los próximos dos años.

empresas, a pesar de que mantendrán sus identidades individuales (Ford no es responsable de las deudas de Mazda y sus resultados no están consolidados). Cuando los acuerdos se dan con compañías no automovilísticas (empresas de robótica, aeronáutica, etc.) están destinados a adquirir conocimientos y/o capacidades avanzadas en tecnología, automatización, materiales, etc.²⁴⁰ En el caso de las adquisiciones y por el lado de la empresa adquirida, en muchos casos la compra por parte de un competidor es la única salida a una situación de absoluta quiebra. Por ejemplo, Nissan, que era la segunda compañía más grande de Japón, esperaba unas pérdidas en torno a los 264 millones de dólares en 1999, lo que la obligó primero a vender partes laterales de su negocio y finalmente a buscar desesperadamente otra montadora que la absorbiera. En situación similar se encuentra Rover e incluso podría llegar a estarlo Fiat. Pero las fusiones no garantizan el éxito a corto plazo, y como ejemplos se pueden estudiar los casos de Ford con Jaguar, Volkswagen con Seat y BMW con Rover.

3.3.3.- Regionalización y clusters en la industria automotriz.

Las estrategias de producción fordistas estaban organizadas sobre bases nacionales y la producción y el comercio internacionales eran insignificantes. La presencia en el extranjero de las empresas automotrices (Ford estableció su primera planta en el extranjero en 1925) respondía al objetivo de evitar las barreras proteccionistas de los mercados exteriores, no de formar parte de estrategias integradas de producción. Hasta mediados de los ochenta, la inversión extranjera directa en la industria del automóvil fue casi siempre de este tipo defensivo, porque con muy pocas excepciones, donde no existían barreras al comercio no se realizaba tal inversión. Las filiales instaladas en el extranjero

²⁴⁰ Por ejemplo, Ford ha firmado una alianza con Oracle y Cisco para manejar por Internet su cadena de aprovisionamiento. En la misma línea, varios fabricantes y algunos suministradores han creado una red de compra conjunta en internet (Covisint). Estos mercados virtuales funcionarán como un campo de subastas para los contratos, en el que los suministradores harán sus pujas desde cualquier parte del mundo. Cada una de las Tres Grandes espera ahorrar 50.000 millones de dólares al año con este sistema que, no obstante, aún está muy poco desarrollado y sobre el que planean serias dudas tras el hundimiento de la *nueva economía* en 2001. WARD'S (2001:48 y ss.).

funcionaban de forma más o menos autónoma, con responsabilidades en todo el proceso productivo, y la cantidad de unidades reimportadas para ser vendidas en el mercado doméstico de la casa matriz era irrelevante. Una constatación de esta estructura es que el esquema organizativo de las empresas estaba dividido por áreas geográficas.

Sin embargo, como venimos exponiendo a lo largo de este trabajo, desde mediados de los años ochenta las características de esta internacionalización han cambiado y las ensambladoras utilizan las estrategias de deslocalización nacional como forma de incrementar su competitividad global (total) y así ser capaces de mantenerse en el mercado. Pero ya no es necesario trasladar al extranjero todo el proceso productivo, sino sólo una parte de él. La producción de un vehículo puede dividirse en tres grandes etapas:

- 1.- Diseño, ingeniería (adquisición de tecnología) y organización de métodos.
- 2.- Producción y montaje de componentes.
- 3.- Montaje y ensamblaje final.

Cada una de estas etapas puede estar compuesta, a su vez, de varias subetapas (fundición, prensado, pintura, producción de pequeños componentes, montaje de un subsistema completo, etc.) y finalmente el producto se distribuye. Las empresas realizan esta división de la cadena de valor del proceso productivo y ubican cada eslabón en el país con mayores ventajas competitivas generando una cadena mercantil global, y al mismo tiempo, incrementan la subcontratación de un mayor número de eslabones. Se constituyen así redes internacionales de producción integradas que alteran el mapa existente de localización de la planta productiva automovilística mundial, tal y como hemos explicado en el capítulo uno. Para obtener mayores beneficios de esta nueva estrategia de localización, se crean mercados y *áreas de producción regionales*, entre cuyos países las empresas hacen el reparto de las fases del proceso productivo, protegidas por normativas de inversión y comercio (reglas de origen) que son discriminatorias para los productores de terceros países gracias a la firma de acuerdos comerciales. La estrategia de localización se regionaliza. Una industria que estaba organizada sobre bases nacionales y exportaciones, se convierte en un sistema global

regionalizado, lo que permite la inclusión de ciertos países en desarrollo al núcleo central de productores de vehículos y componentes.

Las ventajas comparativas de las zonas hacia las que se traslada la producción suelen estar asociadas a una mano de obra más barata. Pero como expone Robert Crandall: "La producción de vehículos puede requerir una gran cantidad de trabajo semi y descualificado, pero también una considerable dosis de tecnología, planificación de la producción y coordinación, todo lo cual no se encuentra en los países menos desarrollados y no puede ser fácilmente transplantado hacia allá. Si el principal requisito para tener éxito en esta industria fuesen los salarios bajos, ya estaríamos conduciendo automóviles producidos en Tanzania o Bangladesh, si nuestro gobierno lo permitiese. (...) Por sí solos los salarios bajos no constituyen un motivo de atracción suficiente para trasladar hacia el exterior la industria de manufactura compleja. Es necesario que se conjuguen bajos costes unitarios (una combinación de salarios y productividad) y alta calidad."²⁴¹ El nivel salarial, pues, es importante, pero existen otros aspectos a tener en cuenta. En el propio campo laboral, el nivel de cualificación y formación de la mano de obra o la fortaleza y comportamiento de sus asociaciones sindicales, junto con cuestiones relacionadas con la disponibilidad y calidad de infraestructuras (carreteras, puertos, aeropuertos, suministros energéticos...) y la actitud del gobierno receptor (concesión de subsidios, protección de la inversión...) son aspectos considerados por las grandes empresas al poner en marcha la nueva estrategia.²⁴² Las consideraciones geográficas también son cruciales, pues la cercanía al mercado final y la cercanía y calidad de los proveedores, así como el coste del suministro de componentes, son variables clave

²⁴¹ CRANDALL, R.W. (1986): "Relative Labor Costs, the Newly Industrializing Countries and Competition in the US Automobile Market", recogido en SHAIKEN, H. y HERZENBERG, S. (1989:15).

²⁴² Remitimos al lector a lo expuesto sobre atracción de inversiones directas en la sección 2.4.2. del capítulo anterior.

en la elección de las nuevas ubicaciones.²⁴³ Las relaciones entre las montadoras y sus distribuidores y suministradores también son vitales, sobre todo a raíz de la puesta en marcha de los sistemas justo a tiempo y cero inventarios y del aumento del nivel de implicación de estos últimos en las fases de diseño. Las empresas prefieren producir cerca de sus proveedores y distribuidores ante la necesidad de intercambiar información sobre la planificación y desarrollo de los productos de forma frecuente y profunda para solucionar las dificultades que aparecen durante la producción y por los beneficios que puede generar una relación espontánea e informal con los demás miembros de la cadena. En algunos casos, funcionan las economías de aglomeración, y la localización de una ensambladora en un lugar determinado provoca la instalación a su alrededor de otras muchas empresas. Estas construyen un tejido empresarial que acaba resultando atractivo para los competidores, que finalmente deciden instalarse en ese mismo lugar o en sus cercanías, creando así corredores industriales (clusters), cuyas características y efectos hemos tratado en el capítulo uno.

Podríamos hablar de coches globales porque los modelos más nuevos conjugan, por ejemplo, diseño europeo, tecnología estadounidense, adaptados sistemas de producción japoneses y obreros mexicanos.²⁴⁴ También porque los modelos desarrollados, fabricados, montados y vendidos en los mercados tradicionales son fabricados y vendidos casi simultáneamente en los mercados emergentes con mínimas variaciones para su adaptación a las condiciones locales. Y finalmente podríamos hablar de una globalización en tanto que casi todas las grandes empresas tienen presencia prácticamente en todas las zonas geográficas

²⁴³ Como hemos dicho en el capítulo dos, el proyecto Saturno de General Motors inauguró en los años ochenta una nueva forma de elegir la localización de una planta, en la que los costes de transporte de los vehículos terminados desde la planta al consumidor continuaban siendo una variable fundamental (80% de ponderación). De la misma forma, pero en sentido contrario, cuando Ford hubo de decidir qué plantas cerrar a principios de la década, lo hizo en función de los costes de transporte y eligió las plantas más lejanas del mercado final (las costeras, en California y New Jersey) y no las más antiguas.

²⁴⁴ El Ford Focus que se produce en las fábricas de Hermosillo (México) y Wayne (EE.UU.) tiene diseño europeo, tecnología japonesa y norteamericana, sistema de producción japonesa y obreros estadounidenses y mexicanos. El director de la planta de motores de General Motors en Silao describe a esta como verdaderamente internacional, combinando "directores estadounidenses, tecnología europea, sistemas de manufactura japoneses y obreros mexicanos".

del planeta.²⁴⁵ Pero a diferencia de lo que ocurre en otros sectores industriales (textil y calzado...), donde se ha observado un traslado de la producción a determinados países en desarrollo, que implica el cierre de las factorías tradicionales ubicadas en los países más avanzados, en el sector automotriz no se da una concentración de toda la producción en una región determinada desde la que se distribuye el producto a todo el mundo, sino una división del proceso de fabricación entre los países desarrollados, que mantienen las actividades de mayor valor añadido, y los en desarrollo, que desempeñan primordialmente actividades intensivas en mano de obra.²⁴⁶ Así, el mundo se regionaliza en torno a los grandes mercados. Por ejemplo, Estados Unidos incorpora en su órbita a México y Canadá, hacia donde traslada parte de la producción; y en Europa, España y de forma incipiente ciertos países del Centro y del Este, ven incrementadas las inversiones por parte de las empresas transnacionales. Es decir, en la industria automovilística la globalización toma forma de regionalización y el comercio entre bloques experimenta sólo incrementos modestos.

²⁴⁵ Una excepción es Japón, donde ninguna firma extranjera, salvo Renault tras la adquisición de Nissan, tiene producción propia.

²⁴⁶ La concentración de los centros de investigación expuesta en el subapartado anterior es un buen ejemplo.

Capítulo 4.-

**EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ MEXICANA.**

4.1.- LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE ESTADOS UNIDOS.²⁴⁷

El balance de poder en la economía mundial y la lucha por la hegemonía dentro de ella se ven afectados por las diferencias en los ritmos de crecimiento de los productos interiores brutos nacionales, por las diferencias de productividad y por los cambios en la importancia relativa de las actividades y de los sectores internos de las economías nacionales. Esta pugna la protagonizan Estados Unidos, la Unión Europea comandada por Alemania y Japón a la cabeza de los nuevos países industrializados del Sudeste Asiático.

Desde principios de los años veinte, la riqueza y dimensión de Estados Unidos lo colocaron a la cabeza de los países industriales, pues el tamaño de su mercado interno le permitió beneficiarse de las economías de escala desde tiempos muy tempranos. Hasta los setenta fue el líder mundial en la producción de bienes de consumo duraderos sin que los productores extranjeros supusieran una amenaza real, pues se dirigían a segmentos estrechos del mercado (por ejemplo, segmentos de ingresos más bajos en el caso de las empresas europeas). Alrededor de 1950 la diferencia de ingreso entre Estados Unidos y otros líderes industriales alcanzó su máximo. Estados Unidos producía casi la mitad de los bienes manufacturados (en el sector automotriz respondía del 75% de la producción mundial, con volúmenes anuales entre 250.000 y 500.000 vehículos por modelo), a la vez que era la mayor base de consumo. El sistema estadounidense estaba construido alrededor de cuatro pilares: 1) un compromiso temprano con la producción en masa; 2) una base abundante de recursos naturales; 3) la existencia de un gran mercado unificado y 4) una posición de vanguardia tecnológica y científica. En sus países de origen, los productores europeos no tenían el mismo acceso a los recursos ni a los grandes mercados: para cualquiera de las dos cosas habían de cruzar fronteras. Y tanto Europa como Japón estaban recuperándose de los efectos devastadores de una guerra librada en su territorio.

²⁴⁷ Los cuadros y gráficos que ilustran este apartado están recogidos en el Anexo IV.

La situación comenzó a cambiar a medida que Japón y Europa también empezaron a confiar en los sistemas de producción en masa y a ganar terreno en términos de PIB per capita y productividad del trabajo y del capital. En 1960, Estados Unidos aún generaba el 50% de la inversión y el 43% del PIB mundiales, pero a partir de finales de la década el crecimiento se ralentizó debido a la crisis generalizada que ocasionaron las turbulencias financieras (abandono del patrón oro y su reemplazo por un tipo de cambio flotante), la caída de la demanda y el incremento de los precios del petróleo. Los shocks energéticos cuadruplicaron el precio del barril entre finales de 1973 y 1975 y lo triplicaron entre 1979 y 1980. Esto incrementó sobremanera los costes y por ende los precios de una industria altamente dependiente del petróleo como fuente energética. Al tiempo, se modificó la política monetaria aumentando los tipos de interés para controlar las presiones inflacionistas, lo que generó una revaluación acelerada del dólar. Los salarios reales cayeron, disminuyó el consumo privado y los mercados se saturaron. Todo ello, desembocó en una disminución del consumo y la inversión (y, por tanto, de la innovación tecnológica) y en un incremento de las importaciones.²⁴⁸

Durante los ochenta, era evidente el atraso relativo de las empresas americanas y la disminución de su competitividad tanto en los mercados extranjeros como en el interno.²⁴⁹ Operaban con costes inflados, con un dólar sobrevaluado y con niveles de calidad pobres y servicios menores a los ofertados por sus competidores, cuyo número se había incrementado con la creación de capacidades en los nuevos países industrializados. La ralentización del crecimiento de la productividad llevó a un incremento de la intensidad de capital y a la desincronización entre la productividad del trabajo y los salarios reales, lo cual hizo que la tasa de ganancia cayera y, por tanto la inversión y el empleo. El

²⁴⁸ Un texto especialmente sugerente para el análisis de la crisis de la economía estadounidense y del sistema de producción en serie es PIRELLA, M.J. y SABEL, C.F. (1984). También se puede ampliar este capítulo con WEINTRAUB, S., RUBIO F., L. y JONES, A.D. (1992:52 y ss.).

²⁴⁹ Por ejemplo, entre 1974 y 1991, la participación de las empresas estadounidenses en las ventas automotrices del país cayó desde un 85% a un 56%, lo que obligó a cerrar plantas y con ello a despedir a cientos de trabajadores: sólo entre 1978 y 1980 se perdieron 200.000 empleos en el sector. Entre 1970 y 1988 tal participación en la producción de aparatos electrónicos de consumo pasó del 100% al 5%, en la de televisiones del 90% al 10% y en la de máquinas herramienta del 100% al 35%. ÁLVAREZ BEJAR, A. (1994:14).

modelo de acumulación fordista empezaba a mostrar una ruptura estructural y se hizo imperioso racionalizar las operaciones a través del uso de tecnologías de comunicación avanzadas y de sistemas de producción alternativos.

La inestabilidad monetaria que siguió a la adopción de tipos de cambio flotantes y el exceso de liquidez mundial generada por los petrodólares desembocó en la crisis de la deuda en los países en desarrollo (principalmente América Latina) y en continuas crisis financieras que también afectaron a las economías industrializadas. Estas crisis monetarias produjeron grandes variaciones en la demanda y obligaron a las empresas a adecuar su nivel de producción. En cuanto a la productividad, su anémico crecimiento obedeció a múltiples causas, entre ellas la disminución de las inversiones²⁵⁰, el consiguiente deterioro de las infraestructuras, la falta de gasto en I+D²⁵¹, las deficiencias educativas, el incremento del gasto en subsidios, la condición cambiaria del dólar y su menor predominio en la esfera financiera mundial²⁵², y las inadecuadas relaciones entre los factores productivos.

En el ámbito comercial comenzó a observarse un creciente déficit: las exportaciones, que en 1960 representaba el 18% del total mundial, disminuyeron al 12,3% a finales de los ochenta, y sin embargo, las importaciones pasaron del 13% al 18% del total. En 1982/83, más o menos una década después de la aparición del primer déficit en la balanza de bienes, la balanza comercial inició su peor deterioro, y el déficit pasó de 20.600 millones de dólares a 142.300 millones en 1987 (a pesar de que el dólar se había devaluado en 1985) (cuadro A-IV-4). El déficit presupuestario alcanzó en 1982 los 134.800 millones de dólares (46.200

²⁵⁰ A finales de los ochenta la inversión estadounidense ya sólo representaba el 15% de la mundial y en cuanto a la IED, en 1960 Estados Unidos era responsable del 47% del total mundial y en 1989 sólo del 28%.

²⁵¹ Durante el período 1983-85 Estados Unidos destinaba el 1,8% de su PIB a gastos de I+D, mientras que Japón destinaba el 2,5% y Alemania el 2,4%. En dos décadas la financiación estatal a centros de investigación universitarios disminuye un 95%.

²⁵² Aunque continuaba siendo la principal moneda a nivel internacional, había perdido terreno frente a otras divisas, ya que mientras en 1975 representaba el 78% de las reservas de los bancos centrales a escala mundial, en 1989 su participación había disminuido al 61%. Paralelamente, el marco alemán y el yen japonés aumentaron su participación relativa hasta el 20% y 8% respectivamente.

millones en 1981) y durante toda la década de los ochenta y principios de los noventa no bajó de 100.000 millones de dólares, llegando a los 302.500 millones en 1992 (cuadro A-IV-5). Ante tal situación, y dada la insuficiencia de ahorro interno (cuadro A-IV-6), las disponibilidades internas para la inversión estaban muy limitadas, por lo que se recurrió a grandes déficit de cuenta corriente; es decir, a la financiación con capitales externos. La balanza por cuenta corriente alcanzó su máximo déficit en 1987 con 162.700 millones de dólares, mejoró en los años siguientes y volvió a empeorar a partir de 1992 (cuadro A-IV-4).

Ciertamente la economía norteamericana tuvo, en la década de los ochenta, siete años de crecimiento sostenido (cuadros A-IV-1 y A-IV-2) con expansión general del empleo (cuadro A-IV-10) y control relativo de la inflación (gráfico A-IV-10). Sin embargo, teniendo en cuenta los rezagos en la productividad y en la rentabilidad industrial, el crecimiento de la elasticidad precio de las importaciones y su posición en los mercados mundiales de alta tecnología, podemos concluir que este tipo de expansión produjo daños en la economía y especialmente en contra de las actividades industriales²⁵³, pues la combinación del déficit fiscal creciente y la política monetarista de la Reserva Federal de Estados Unidos resultaron en tasas de interés muy altas que frenaron la inversión productiva. Finalmente, el fortalecimiento del dólar dio el toque final al deterioro de la industria (cuadros A-IV-7 y A-IV-8).

La respuesta genérica ante el desafío competitivo que llegaba, sobre todo de Japón y de los nuevos países industrializados de Asia, tuvo dos caras. En primer lugar, el presidente Reagan (1980-88) puso en marcha una serie de medidas por el lado de la oferta (reducción de impuestos y desregulación de los mercados) al tiempo que aumentaba el gasto militar. Independientemente de la discusión que existe sobre el éxito de estas políticas, la deuda norteamericana se cuadruplicó y Estados Unidos se convirtió en un país deudor neto. En segundo lugar, se actualizaron los esfuerzos, es decir, aumentaron las presiones, para

²⁵³ Por ejemplo, la producción automotriz en 1982 había descendido un 45% con respecto a la de 1978.

reducir el proteccionismo (aranceles y otras barreras) en el mundo, ampliando la cobertura del GATT a los productos agrícolas, los servicios y los derechos de propiedad intelectual (su futura fuente de ventaja comparativa) y negociando un área de libre comercio con Canadá, su principal socio comercial. Estados Unidos utilizó así su poder político y económico y su liderazgo en un conjunto estable de instituciones como el propio GATT, el FMI y el BM para liberalizar los mercados extranjeros (tanto de factores como de bienes) y poder acceder a ellos de forma segura. Al mismo tiempo, dentro del país se inició una nueva etapa proteccionista con barreras no arancelarias (impuestos compensatorios, restricciones antidumping, etc.) para eludir precisamente la regulación comercial del GATT.²⁵⁴ En este sentido, Ronald Reagan promulga una de las reformas más drásticas a las leyes comerciales norteamericanas desde la Segunda Guerra Mundial, el Acta de Comercio General y Competitividad (Omnibus Trade and Competitive Act, 1988), con el objetivo de forzar la apertura de mercados extranjeros a productores norteamericanos al tiempo que permite sancionar a las naciones que compitan *injustamente* con ellos.

Como consecuencia de este proteccionismo selectivo, de la intervención estatal estratégica en determinados sectores y de los cambios en las estrategias empresariales globales, desde 1992 la economía estadounidense ha recuperado el dinamismo perdido en los setenta y ochenta y el PIB ha crecido a un ritmo sorprendente durante nueve años consecutivos (promedio del 4% anual) en el periodo de expansión más largo desde que existen registros económicos (cuadros A-IV-1 y A-IV-2). Razón fundamental de tal expansión ha sido el rápido crecimiento de la productividad, que estuvo entre las más altas de la OCDE durante este periodo y a escala agregada ha doblado la tasa de crecimiento de los 20 años anteriores. Tal crecimiento, al contrario de lo ocurrido en las expansiones anteriores, no se ha ralentizado al final del periodo, sino todo lo contrario: desde 1972, el incremento medio de la productividad en toda la economía había sido algo menor al 1% anual (mucho menos de lo que se había conseguido en los

²⁵⁴ En 1984 entra en vigor la Foreign Sales Corporation Act sobre ayuda a la exportación, que fue denuncia por Europa ante la OMC en 1997. El fallo resultó favorable a Europa.

veinte años anteriores) y, sin embargo, desde 1995 ha crecido un 2% anual acumulativo (cuadro A-IV-9).²⁵⁵

La mejora de la productividad ha estado íntimamente ligada al crecimiento del stock de capital, que aumentó el equipo disponible para cada trabajador (es decir, se incrementó la productividad del trabajo al aumentar la cantidad de capital por unidad de factor trabajo) y este se ha debido, fundamentalmente, al aumento de las inversiones en tecnología de la información.²⁵⁶ El extraordinario progreso técnico en las industrias informática y de comunicaciones se manifiesta entonces crucial para este desarrollo, que además ha resultado en una notoria caída del precio de los bienes de inversión. La disminución de precios ha hecho que mientras el stock de capital real crecía rápidamente (las expectativas de beneficios eran muy elevadas), el crecimiento nominal fuera más lento. Por lo tanto, la inversión privada como porcentaje del PIB es significativamente más baja que en otros momentos punta del ciclo, imponiendo menos restricciones financieras a las empresas (cuadro A-IV-1 y gráfico A-IV-1).²⁵⁷

La población activa ha crecido hasta niveles record (67% a partir de 1997) y el empleo lo ha hecho a un 2,5% anual desde 1991, lo que ha elevado la tasa de empleo también a máximos históricos, aunque desde 1999 se ha ralentizado. La tasa de desempleo cayó a su nivel más bajo en 30 años (4%) y el tiempo medio de duración del desempleo también disminuyó (cuadro A-IV-10). Alrededor de la mitad de empleos se crearon en el sector servicios y el 75% de ellos en posiciones de gerencia o profesionales. También ha crecido el empleo de trabajadores de producción, especialmente en la construcción, y fueron amplias las posibilidades de convertir puestos a tiempo parcial en puestos a tiempo completo. Por sectores, es en la informática (sistemas, programas y servicios, no equipos) donde más rápidamente ha crecido (por encima del 8% en promedio anual), tanto que incluso

²⁵⁵ Tal porcentaje resulta tras descontar los efectos del cambio metodológico en la elaboración de las cuentas nacionales introducido en 1999. La modificación más importante fue la inclusión de los gastos en software como inversión fija y no como factor intermedio, lo que generó un *falso* incremento del PIB y de la productividad (cifrado este en el 0,2%).

²⁵⁶ Entre 1994 y 1998 tales bienes (sólo hardware) supusieron el 59% del aumento de la inversión bruta en equipo.

²⁵⁷ OCDE (2000:29).

ha presionado los salarios al alza. El resto del empleo creado ha sido también en sectores que utilizan tecnología de la información, aunque en ellos no han aumentado los salarios.²⁵⁸

La expansión económica ha supuesto una disminución de la pobreza, cuya tasa oficial cayó al 11,3% en 2000 (cerca de la tasa más baja alcanzada en 1973). Además, el crecimiento de la actividad junto con la reforma de la protección social ha aumentado el empleo en los sectores menos favorecidos, y la desigualdad del ingreso, que había crecido sustancialmente entre 1967 y principios de los noventa, se mantuvo inalterable desde 1993, aunque continúa siendo muy alta con respecto a otros países de la OCDE.²⁵⁹

Las tasas de inflación (gráfico A-IV-10) se han mantenido bajo control (a pesar de que los salarios reales han aumentado hasta 1999 y de que la tasa de desempleo se sitúe por debajo de la NAIRU) gracias a las mejoras en la productividad, a que el precio de las importaciones no petroleras ha disminuido y a que la creciente competencia exterior ha impedido subir los precios internos. Las escasas tensiones inflacionistas han aparecido porque los precios mundiales del petróleo se han más que duplicado y esta tendencia se acentúa con la pérdida de valor del dólar a partir de 2000, año en que los precios generales de las importaciones no petroleras dejan de disminuir por primera vez en cuatro años.

El comportamiento del sector familias ha sido fundamental en esta expansión (cuadro A-IV-3), porque el ingreso medio de los hogares empezó a crecer gracias al incremento del empleo y a su creciente participación en los mercados financieros, que han anticipado las ganancias futuras y las han capitalizado totalmente. Estos factores, a su vez, han hecho aumentar la confianza de los consumidores, que ha alcanzado máximos históricos. El aumento de la riqueza ha hecho que la demanda creciera a un ritmo incluso superior al del PIB en algunos años, lo cual se tradujo en un boom de consumo, especialmente en

²⁵⁸ OCDE (2000:35).

²⁵⁹ OCDE (2001:139).

servicios (vivienda) y en bienes duraderos (mobiliario y automóviles) (gráfico A-IV-3). La demanda creció incluso más rápido que la oferta, lo que alivió los problemas de sobrecapacidad, pero el consumo superó el crecimiento de la renta (a pesar del alza en los tipos de interés) y, por lo tanto, la tasa de ahorro personal, que se había situado en el 8,5% de media entre 1952 y 1994, cayó abruptamente en los años siguientes, hasta niveles cercanos a la posguerra alcanzando así mínimos históricos (cuadro A-IV-6). El endeudamiento de los hogares aumentó principalmente por el peso de las hipotecas y también alcanzó cifras record en relación a los ingresos disponibles. De la misma forma, las empresas se endeudaron fuertemente, sobre todo porque las relacionadas con internet disfrutaron de cuantiosas inversiones, con una capitalización en bolsa muy elevada a pesar de que ninguna de ellas obtuviera beneficios. La resultante brecha financiera del sector privado está siendo cubierta parcialmente por el ahorro público.

Las importaciones de bienes de consumo y de capital crecieron, y lo hicieron más rápidamente que las ventas de esos mismos bienes producidos domésticamente, lo que refleja el impacto del rápido crecimiento de la demanda agregada, de la apreciación del dólar y de la disminución de los aranceles, entre otros factores.²⁶⁰ El aumento en volumen de las compras fue particularmente elevado en los bienes de alta tecnología (equipo de telecomunicaciones, semiconductores y ordenadores), cuyos precios han bajado. También aumentaron las importaciones de automóviles, electrodomésticos y mobiliario. Estas importaciones proceden de un variado número de países pero especialmente de Canadá y México. Como hemos dicho, la mayor parte del incremento del valor de las importaciones se debe al aumento de los precios del petróleo (bien con muy poca elasticidad precio a corto plazo), ya que los precios de casi todas las importaciones no petroleras disminuyeron. Las exportaciones, que se mantuvieron estancadas desde 1997 por el incremento de su precio debido a la apreciación del

²⁶⁰ Alrededor de un tercio de las posiciones arancelarias estadounidenses tienen un arancel del 0%, y la media de la tasa de Nación más Favorecida ha disminuido del 6,4% en 1996 al 5,7% en 1999. En 1998, casi el 60% de las importaciones entraron en el país sin arancel y según el Banco Mundial el nivel medio de aranceles se situó en el 2,8%, pero siguen elevados en el sector textil y en la agricultura y agroalimentación.

dólar, empezaron a crecer a partir de la segunda mitad de 1999. El crecimiento se manifestó de forma más acelerada en las ventas externas destinadas a Canadá, México y Asia (mayoritariamente Corea) y, por sectores, en semiconductores y en bienes de capital. El saldo negativo de la balanza comercial, que se había mantenido por debajo de los 100.000 millones de dólares desde 1989 se disparó hasta alcanzar los 364.000 millones en 2000 (cuadro A-IV-4).

Desde 1993 el déficit público ha disminuido año a año, hasta alcanzar superávit en 1998 y convertirlo en saludable en 2000, gracias a restricciones en el gasto, pero fundamentalmente, a un incremento de la relación impuestos/PIB propiciada por la recuperación económica (cuadro A-IV-5).²⁶¹ Como consecuencia, la deuda pública disminuyó desde el 49% del PIB en 1993 hasta el 35% en 2000. Pero a pesar de la desaparición del déficit presupuestario, el déficit comercial y la insuficiencia del ahorro privado para financiar las elevadas demandas de inversión de una economía en expansión han hecho que siga profundizándose el déficit en la balanza por cuenta corriente, que a finales de 1999 era el mayor desde la Segunda Guerra Mundial (cuadro A-IV-4). Tal desequilibrio se está cubriendo con inversiones extranjeras directas y compra de acciones por extranjeros, lo que supone que las deudas externas del país hayan aumentado hasta el 20% del PIB desde una media del 5% a principios de los noventa (gráfico A-IV-11).²⁶²

A finales de 2000 el crecimiento de la demanda se desaceleró abruptamente por la combinación de una política monetaria restrictiva, un shock energético negativo y un cambio en las percepciones sobre el futuro de los resultados de las empresas cotizadas en bolsa, particularmente en el sector tecnológico. En la segunda mitad del año los inversores reconocieron que la *nueva economía* (el sector de la información, las comunicaciones y la tecnología) no iba a generar beneficios en la escala prevista y los precios de estas acciones

²⁶¹ La restricción del gasto ha implicado, en ciertas áreas (especialmente en el tráfico aéreo), una falta de inversión en infraestructuras. OCDE (2001:13).

²⁶² Crecieron más los activos en manos de extranjeros que los activos en el extranjero de propietarios estadounidenses.

disminuyeron hasta un 80%, lo que causó una caída de las bolsas. La actividad bajó y la inversión empresarial se contrajo por primera vez desde 1991. La confianza de los consumidores empeoró y a partir de la segunda mitad de 2000 el gasto de los hogares empezó a disminuir, reduciendo especialmente el consumo de bienes duraderos y particularmente el de automóviles (gráfico A-IV-3). Como resultado, se produjo una caída sostenida de la producción total manufacturera y de la utilización de la capacidad, especialmente de bienes de alta tecnología, semiconductores y automóviles. Los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 contribuyeron a empeorar este panorama.

La debilidad de la demanda incrementó los niveles de desempleo, con continuos anuncios de despidos y un rápido deterioro del mercado de trabajo. Aún así, la tasa de desempleo permanece por debajo de lo que hace unos años se consideraba pleno empleo. La mejora de la productividad vivida en la segunda mitad de los noventa se ha mantenido, e incluso en 2001 la del sector no agrario ha crecido un 1,75%, lo cual es uno de los mejores resultados en periodos de grave crisis desde los años sesenta.

La situación de las cuentas públicas ha empeorado, pues los ingresos han sido menores a los esperados por la ralentización de la actividad y las últimas rebajas fiscales, y el gasto se ha disparado desde los ataques terroristas, por lo que el margen para seguir aumentando el superávit ha disminuido. El déficit en 2002 llegará a los 120.000 millones de dólares, lo que significa un aumento de 300.000 millones de dólares (2,74% PIB) en dos años.²⁶³

Las exportaciones resintieron la desaceleración del crecimiento del mercado y continuaron soportando la pérdida de competitividad por la fortaleza del dólar, mientras que las importaciones disminuyeron como parte del ajuste de inventarios y de la disminución de la demanda. Excluyendo el sector automotriz, la disminución del volumen de exportaciones en 2001 se concentró en los suministros industriales y en bienes de capital, especialmente de alta tecnología, lo

²⁶³ OCDE (2001b:52).

que debilitó la producción industrial.²⁶⁴ El saldo de la balanza comercial apenas disminuyó y el de la cuenta corriente alcanzó un déficit record de 445.000 millones de dólares en 2000 (4% PIB) (cuadro A-IV-4).

Esta recesión parece que será corta, porque ha eliminado rápidamente el exceso de demanda y las incipientes presiones inflacionistas, y el crecimiento subyacente de la productividad sigue aumentando. No obstante, la precaria situación de la inversión interna (dada la escasez del ahorro), de la balanza de pagos y las deficiencias en algunas infraestructuras básicas y en el funcionamiento de ciertos mercados hacen mantener algunas dudas sobre la evolución de la economía estadounidense.

4.2.- EL SECTOR AUTOMOVILÍSTICO EN ESTADOS UNIDOS.

La codificación del Sistema Industrial de Clasificación (SIC-1987) que utiliza la estadística estadounidense, divide la actividad económica en nueve grandes categorías, correspondiéndole el número 4 a la Industria Manufacturera. Estas categorías básicas se dividen en grupos, con códigos industriales de dos, tres y cuatro dígitos. La Industria Automovilística, dentro del Equipo de Transporte (SIC 37), incluye la Fabricación en volumen de vehículos que transportan mercancías o personas (SIC 371), dentro de la cual se encuentra la Fabricación de automóviles y camiones ligeros (SIC 3711), de camiones y autobuses (SIC 3713), de trailers (SIC 3715) y de autocaravanas (SIC 3716). Sus dos principales proveedores son la Industria de componentes y accesorios automotrices (SIC 3714) y la Estampación de metales (SIC 3465),²⁶⁵ Otros subsectores relacionados, como la producción de llantas, pistones, luces, baterías, equipo eléctrico, etc. están incluidos en las clasificaciones SIC 3011, 3592, 3647, 3691, 3694 y 3465.²⁶⁶

²⁶⁴ OCDE (2001:43).

²⁶⁵ La industria automovilística compra alrededor de la mitad de la producción de la de componentes y accesorios y tres cuartas partes de la de estampado.

²⁶⁶ NTIS (National Technical Information Service), BEA.

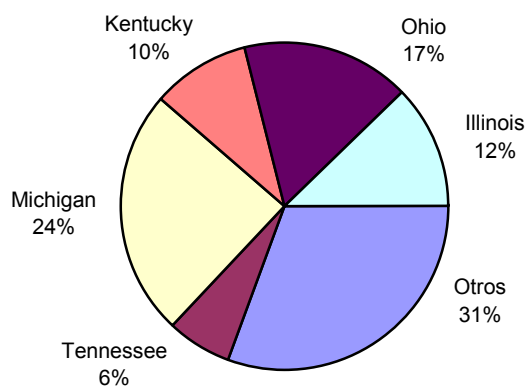
Para estandarizar las clasificaciones con México y Canadá, se desarrolló el Sistema Industrial Norteamericano de Clasificación (NAICS, por sus siglas en inglés), que desde 1997 está sustituyendo paulatinamente al SIC. En esta clasificación, que no será utilizada en este trabajo, la Fabricación de Equipo de transporte se encuentra dentro del código 336 y sus correspondientes subdivisiones.

La industria automotriz estadounidense, aunque madura, ha atravesado grandes turbulencias en los últimos veinte años. Aún así, continua siendo uno de los 10 sectores de mayor crecimiento de la economía, sigue siendo sede de dos de los mayores fabricantes del mundo y es responsable de entre el 20% y el 25% de la producción mundial de vehículos. Está formada por las Tres Grandes (General Motors, Ford y DaimlerChrysler), tradicionalmente todas de propiedad nacional hasta que en 1998 Daimler (Alemania) compró a Chrysler, y por otras siete empresas de propiedad extranjera (o conjunta) que poseen plantas en el país (Autoalliance, BMW, Honda, Mitsubishi, Nissan, Subaru y Toyota).

En sus inicios, la producción automovilística se concentraba en Filadelfia y Boston, pero ya durante la primera década del siglo XX, la mayor parte de la producción se trasladó al sureste de Michigan. En 2000 había 74 plantas dedicadas al ensamblaje final de vehículos de motor (36 de automóviles y 38 de camiones) repartidas en 21 estados, aunque sólo cinco aglutinaban casi el 70% de la producción total (gráfico IV-1, cuadro IV-1 y mapa IV-I). De la misma forma, alrededor de dos tercios del empleo estaba localizado en Michigan (43%) y en otros tres estados del Medio Este: Ohio (13%), Missouri (5%) e Illinois (3%). Fuera de esta zona, sobresalen Kentucky y Tennessee que reúnen en conjunto el 9% del empleo, y en menor medida Carolina del Norte, Alabama y California, debido a la elección de las empresas extranjeras de localizar sus plantas fuera del

territorio automotriz tradicional. En el subsector de componentes la concentración es mucho menor, aunque tres estados del Medio Este siguen aglutinando el 49% del empleo con la siguiente distribución: Michigan (24%), Ohio (13%) e Indiana (12%).²⁶⁷

Gráfico IV-1
EE.UU. CONCENTRACIÓN ESTATAL DE LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS.
Porcentajes sobre la producción total estadounidense.



Fuente: WARD's (2001:232).

En lo que sigue de este apartado se estudiará la evolución de la industria automotriz estadounidense en las últimas dos décadas.

²⁶⁷ U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999:8) y WARD'S (2001:232).

Cuadro IV-1
EE.UU. PRINCIPALES PLANTAS ENSAMBLADORAS DE VEHÍCULOS. 2000.

Empresa	Dedicación	Planta	Estado
GENERAL MOTORS	Automóviles	Bowling Green	Kentucky
		Detroit-Hamtramck	Michigan
		Fairfax	Kansas
		Orion Township	Michigan
		Lansing C	Michigan
		Lansing M	Michigan
		Lansing Craft Centre	Michigan
		Lordstown	Ohio
		Oklahoma City	Oklahoma
		Spring Hill	Tennessee
		Wilmington	Delaware
	Camionetas	Arlington	Texas
		Baltimore	Maryland
		Doraville	Georgia
		Flint	Michigan
		Fort Wayne	Indiana
		Janesville (1, 2 y 3)	Wisconsin
		Linden	New Jersey
		Moraine	Ohio
Pontiac		Michigan	
Shreveport		Louisiana	
Wentzville	Missouri		
DAIMLERCHRYSLER	Automóviles	Belvidere	Illinois
		Conner Avenue	Michigan
		Sterling Heights	Michigan
	Camionetas	Dodge City	Michigan
		Jefferson Av.	Michigan
		Newark	Delaware
		St. Louis (N y S)	Missouri
Toledo	Ohio		
Vance	Alabama		

Continúa en la página siguiente.

Cuadro IV-1 (Cont.)

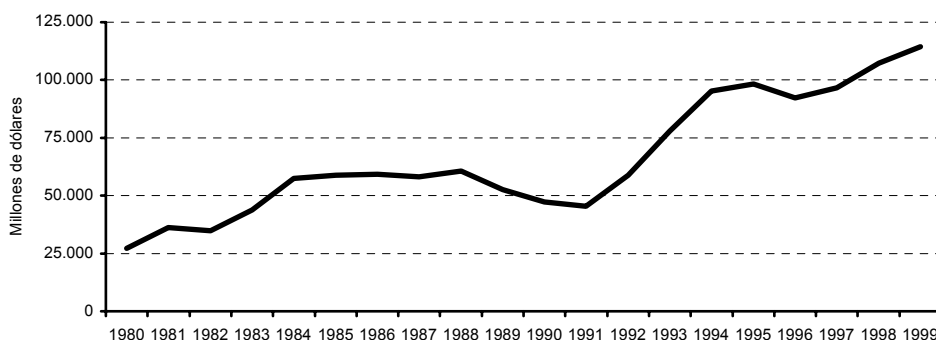
Empresa	Dedicación	Planta	Estado
FORD	Automóviles	Atlanta	Georgia
		Chicago	Illinois
FORD	Camionetas	Dearborn	Michigan
		Wayne	Michigan
		Wixom	Michigan
		Avon Lake	Ohio
		Detroit	Michigan
		Edison	New Jersey
		Kansas City	Kansas
		Louisville	Kentucky
		Lorain	Ohio
		Wayne	Michigan
TOYOTA	Automóviles	Norfolk	Virginia
		St. Louis	Missouri
TOYOTA	Camionetas	Twin Cities	Minnesota
		Georgetown	Kentucky
TOYOTA	Camionetas	Georgetown	Kentucky
		Princeton	Indiana
MAZDA	Automóviles	Flat Rock	Michigan
BMW	Automóviles	Spartanburg	S. Carolina
		Camionetas	Spartanburg
HONDA	Automóviles	Spartanburg	S. Carolina
		Camionetas	Spartanburg
HONDA	Automóviles	Marysville	Ohio
		East Liberty	Ohio
MITSUBISHI	Automóviles	Normal	Illinois
NISSAN	Automóviles	Smyrna	Tennessee
		Camionetas	Smyrna
NUMMI (GM/Toyota)	Automóviles	Smyrna	Tennessee
		Camionetas	Smyrna
SUBARU/ISUZU	Automóviles	Freemont	California
		Camionetas	Freemont
SUBARU/ISUZU	Automóviles	Freemont	California
		Camionetas	Freemont
SUBARU/ISUZU	Automóviles	Lafayette	Indiana
		Camionetas	Lafayette
AM GENERAL	Camionetas	South Bend	Indiana

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:25 y 27).

4.2.1.- Producción.

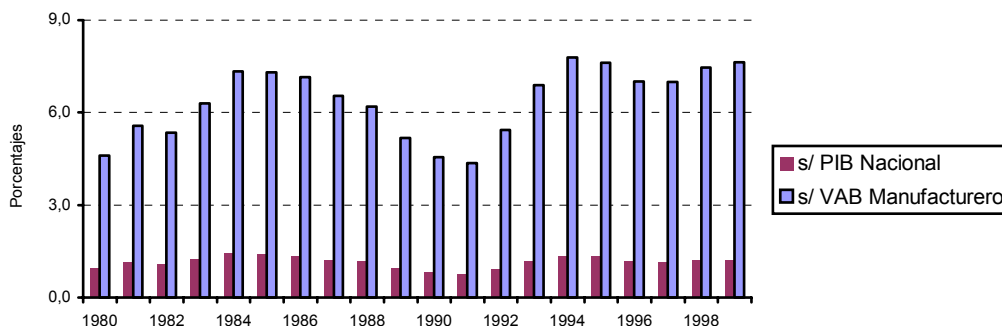
En los gráficos IV-2 y IV-3 se observan claramente las etapas de expansión y crisis por las que ha atravesado la industria automotriz estadounidense desde 1980. Podemos distinguir dos periodos de expansión (de 1983 a 1985 y a partir de 1992) y otros tantos de crisis (desde 1979 a 1982 y desde 1986 a 1991), con momentos en los que el valor añadido bruto sectorial, incluso en dólares corrientes, ha experimentado crecimientos negativos (años 1982, 1987, 1989, 1990, 1991, 1996).

Gráfico IV-2
EE.UU. VAB DEL SECTOR AUTOMOTRIZ. 1980-99.
 Millones de dólares.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Bureau of Economic Analysis.

Gráfico IV-3
EE.UU. PARTICIPACIÓN DEL VAB AUTOMOTRIZ EN EL PIB.
1980-99.
 Porcentajes. Precios corrientes.

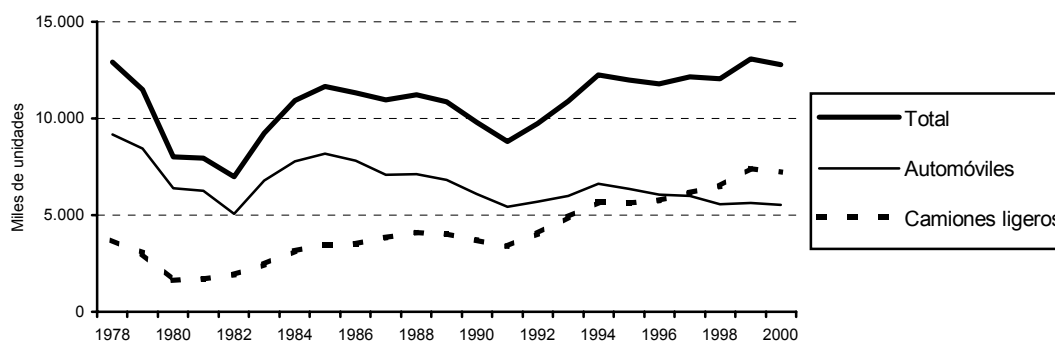


Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Bureau of Economic Analysis.

En 1979 la producción automovilística estadounidense inicia una crisis muy profunda, que dura cuatro años. En este periodo, la producción de vehículos se reduce casi a la mitad (de 12,9 millones de unidades producidas en 1978 a 6,98 millones en 1982) y su peso en la producción mundial baja hasta el 19,34%. El peor año es 1980, con una disminución de la producción del 30% (gráficos IV-4 y IV-5). En términos de valor y en consonancia con la crisis general que atraviesa el país (en ese año el PIB real descendió un 2,03%), la producción total desciende en 1982 un 4%, lo que en dólares corrientes supone un crecimiento del 4,08%, el peor resultado de toda la década y sólo superado desde entonces por el 3,15% de 1991.

La crisis afecta tanto a los automóviles como a las camionetas, si bien la recuperación de estas últimas se inicia ya en 1981 y al año siguiente, su producción crece un 13%, mientras la de automóviles continúa disminuyendo casi un 19%. A partir de este momento y hasta nuestros días, la producción de camiones ligeros crecerá más o disminuirá menos que la de automóviles (gráfico IV-4).

Gráfico IV-4
EE.UU. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS. 1978-2000.
Miles de unidades.

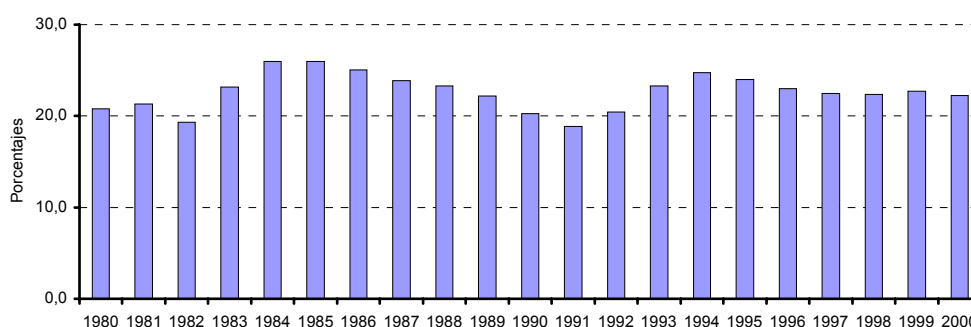


Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000) y WARD's (2001).

Entre 1983 y 1985 se vive una rápida pero pasajera recuperación, con niveles de producción similares, aunque levemente menores, a los de la última mitad de los setenta. Esta recuperación alcanza su punto álgido en 1984, con una producción de 57.000 millones de dólares, lo que representa el 1,46% del PIB

nacional y el 7,34% del manufacturero. En 1985 se produjeron 11.651.000 vehículos, el mayor volumen de toda la década, lo que supuso el 26% de la producción mundial, porcentaje este que en ninguna otra ocasión se ha vuelto a alcanzar (gráficos IV-4 y IV-5).

Gráfico IV-5
EE.UU. PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN EL
TOTAL MUNDIAL. 1980-2000.
 Porcentajes.



Fuente: WARD's (2001:18).

En 1986 se inicia una nueva crisis, que será de las más largas de la historia del sector, pues dura hasta 1991. Durante este periodo, el sector decrece a una tasa media acumulativa del 4,2% anual, mientras el conjunto de la industria manufacturera crece al 4,4% anual, lo que supone una reducción del valor de la producción hasta niveles de principios de la década anterior (45.000 millones de dólares). En términos de volumen, entre 1986 y 1989, la producción decrece a una tasa promedio anual acumulativa del 1,71%, debido a la disminución de la de automóviles (-4,45% anual), pues la de camiones ligeros crece a un promedio del 3,96% anual. El conjunto de la economía también atraviesa una dura crisis a inicios de los noventa, pues en 1990 el PIB real sólo crece un 1,76% y en 1991 decrece un 0,47%. En estos dos años disminuye la producción de ambos subsegmentos en un 20% (turismos) y un 17% (camionetas), lo que reduce la producción total de vehículos a 8,8 millones de unidades (gráfico IV-4).

Esta crisis provoca una importante reestructuración y a partir de ella se definen las líneas maestras del sector para las dos décadas siguientes. Como hemos dicho en capítulos anteriores, se realizan importantes cambios en la

organización de la producción, pues la fragmentación del mercado y la disminución de las ventas debidas al aumento de los precios del petróleo y de la competencia japonesa, hicieron suficiente una o dos plantas para cubrir la demanda de cada modelo en todo Estados Unidos y Canadá. Consecuentemente, los fabricantes reconvirtieron algunas de sus plantas desde la producción de varios modelos dirigidos al mercado local a la producción de sólo uno o dos destinados a servir a todo el mercado norteamericano y cerraron un número importante de ellas: en 1980 había 46 plantas de ensablado en Estados Unidos, de las cuales sólo 18 continuaban operando una década después. Chrysler, que ya en 1980 había cerrado su planta más grande en Hamtramck y posteriormente la de Lynch Rd. en Detroit, se enfrentó a una ronda de cierres (Kenosha, Fenton 1 y Brampton) tras la adquisición en 1987 de American Motors. General Motors tuvo que cerrar varias instalaciones (Norwood, St. Louis y Fairfield) inauguradas a principios de los ochenta cuando sus ventas declinaron a finales de la década. Ford redujo el número de plantas de automóviles en los ochenta de 15 a 9: tres fueron cerradas (Mahwak y Los Ángeles en 1980 y San José en 1983) y otras tres se reconvirtieron para la producción de camiones ligeros (Edison en New Jersey, Louisville en Kentucky y Oakville en Canadá).

La situación se recupera a partir de 1992, con una evolución algo dispar dependiendo de si se mide en términos de valor o de volumen. Evidentemente, la mejoría del sector coincide con un periodo expansivo de la economía en general, el más largo desde la posguerra, aunque con un ritmo más contenido. Entre 1992 y 1994 el VAB del sector automotriz crece al 28% anual mientras las manufacturas en general lo hacen al 5,4% y su importancia dentro del PIB nacional se restablece en niveles del 1,35%. No obstante, la situación no es duradera y en 1995 las cifras empeoran como preludio de una ligera crisis a la que sigue una igualmente ligera recuperación en 1998 y 1999, que resultan en un crecimiento promedio para todo el periodo (1994-99) del 3,76% anual, levemente inferior al de la industria (4,18%), y que sitúa su importancia relativa en el 16,14% de esta y en el 1,23% del PIB nacional (gráficos IV-1 y IV-2).

El volumen de producción crece aceleradamente entre 1992 y 1994 (a una tasa anual acumulativa del 11,6%), hasta estabilizarse en torno a los 12 millones de vehículos. Desde entonces, la tasa anual media de crecimiento se sitúa en el 0,68% y la producción sufre leves decrecimientos en varios años. El comportamiento de los dos subsegmentos es muy dispar, pues si bien la producción de automóviles disminuye a una tasa promedio anual del 2,9% entre 1995 y 2000, la de camiones ligeros aumenta en un 4,2% anual, de forma que en 1997, por primera vez en la historia, se produjeron más camionetas que turismos (gráfico IV-4). Como consecuencia, se introdujeron modificaciones en las líneas de producción: por ejemplo, la planta de coches grandes de General Motors en Arlington pasó a dedicarse a la fabricación de camionetas desde 1996 y la planta de turismos que Chrysler cerró en St. Louis en 1991 se volvió a abrir en 1995 también para producir camionetas. Esto se debe a que la demanda está cambiando hacia vehículos más versátiles, más cómodos y multifuncionales, que unen los atributos de los automóviles tradicionales con la capacidad de carga y la dureza de las camionetas, a lo que se suma la convergencia legislativa en cuanto a normas de seguridad, de emisión de gases y de eficiencia energética exigidas a ambos subsegmentos. En el que denominamos camionetas se difuminan las diferencias con los turismos tradicionales y algunos ejemplos son los modelos PT Cruiser de DaimlerChrysler, CRV de Honda, RAV4 de Toyota, etc. Según el BEA (Bureau of Economic Analysis), desde 1999 el gasto efectuado en estos vehículos sobrepasa al efectuado en coches. Además, el margen medio por unidad vendida es mucho más elevado, por lo que todas las empresas han creado o aumentado la oferta de este subsegmento: en 1993 había 429 modelos de camionetas en el mercado y en 2000 el número había crecido a 662, mientras que el número de automóviles se reducía a 223.²⁶⁸ La mayor parte de este crecimiento se debe a las Tres Grandes, que aumentaron su oferta de 383 modelos en 1996 a 519 en 2000. Aún así, su cuota de mercado ha disminuido del 86,4% en 1995 al 82,6% en 1999.²⁶⁹

²⁶⁸ En estas cifras se incluyen las diferentes versiones dentro de cada modelo.

²⁶⁹ AUTOMOTIVE NEWS (2000:36 y 54).

Con una evolución totalmente independiente a la de las empresas estadounidenses y europeas, los transplantes japoneses aparecen en 1982 y el número de vehículos que salen de sus plantas crece ininterrumpidamente ajeno incluso a las más profundas crisis que hemos relatado, hasta alcanzar en 1991 un volumen de 1,5 millones de unidades, el 17,6% de la producción total. Desde este año, el ritmo de crecimiento se ralentiza, aún a pesar de lo cual seis años después la producción se eleva a 2,3 millones de vehículos, el 19% de la producción total.

Las Tres Grandes produjeron una media anual de 9,5 millones de vehículos entre 1995 y 2000 (78% del total) y en 1999 sobrepasaron los 10 millones de unidades (3,8 millones de coches y 6,3 millones de camiones ligeros). General Motors produjo una media de 4,2 millones de unidades, Ford 3,6 millones y DaimlerChrysler 1,8 millones de vehículos. En todos los casos las tasas de variación anual son positivas para los camiones y negativas para los automóviles, y en ambos subsegmentos han perdido cuota con respecto al total producido (del 79% en 1995 al 77% en 2000) (cuadro IV-2).²⁷⁰

Cuadro IV-2
EE.UU. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS POR EMPRESA. 1995-2000.

Miles de unidades.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
GM	4.250,5	3.935,8	4.273,5	3.922,5	4.500,1	4.223,3
Ford	3.453,7	3.539,0	3.518,6	3.484,9	3.670,4	3.759,0
DaimlerChrysler	1.701,6	1.702,3	1.705,0	1.809,4	1.960,1	1.783,6
<i>Total 3G</i>	<i>9.405,7</i>	<i>9.177,0</i>	<i>9.497,1</i>	<i>9.216,8</i>	<i>10.130,7</i>	<i>9.766,0</i>
Toyota	381,4	385,7	431,8	476,2	533,7	625,2
Honda	553,0	634,4	648,3	694,7	685,9	677,1
Nissan	465,8	414,0	398,3	308,8	323,1	377,3
Mitsubishi	218,2	193,0	189,1	157,1	161,9	222,0
Mazda	148,9	129,4	100,6	167,4	165,1	107,4
Mercedes			19,5	68,7	77,7	80,0
Subaru	180,2	194,9	186,9	216,2	192,2	208,7
BMW	11,9	50,3	62,9	54,8	50,8	83,7
NUMMI	352,7	365,5	357,8	361,7	367,1	344,1
TOTAL	11.904	11.724	12.087	12.047	12.986	12.691

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:35) y WARD'S (2001:125).

²⁷⁰ No obstante, han obtenido beneficios gracias a los resultados del mercado de camionetas, que aún dominan frente a japoneses y europeos.

4.2.2.- Ventas.

El parque vehicular estadounidense (incluidos los camiones medios y grandes) estaba compuesto en 1999 por 209,5 millones de vehículos, de los cuales 126,9 eran automóviles. En los cuadros IV-3 y IV-4 se puede observar la tasa de crecimiento neto del parque vehicular y la distribución geográfica de las matriculaciones de vehículos nuevos. Por estados, es en California donde se registra un mayor número de nuevas matriculaciones (994.487 en 1999, el 11,7% del total), seguido de Florida (9%) y Texas (6,7%).

Cuadro IV-3
EE.UU. DISTRIBUCIÓN SUBREGIONAL DE LAS MATRICULACIONES DE
VEHÍCULOS NUEVOS. 2000.

Porcentajes.

Región	Estados	Porcentaje
Atlántico Sur	Delaware, Columbia, Florida, Georgia, Maryland, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur,	20,5
Central Noreste	Illinois, Indiana, Michigan, Ohio, Wisconsin	17,0
Pacífico	Alaska, California, Hawai, Oregon, Washington	15,2
Atlántico Medio	New Jersey, New York, Pennsylvania	13,4
Central Suroeste	Arkansas, Louisiana, Oklahoma, Texas	11,3
Montaña	Arizona, Colorado, Idaho, Montana, Neva, New Mexico, Utah, Wyoming	6,3
Central Noroeste	Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, Dakota del Norte, Dakota del Sur	6,3
Nueva Inglaterra	Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont	4,9
Central Sureste	Alabama, Kentucky, Mississippi, Tennessee	4,8
TOTAL PAÍS		100

Fuente: WARD's (2001:273).

Cuadro IV-4
EE.UU. PARQUE VEHICULAR. 1990-99.

Tasas anuales de crecimiento.

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1,9	1,2	1,7	2,6	1,3	2,5	2,5	1,4	2,0	2,2

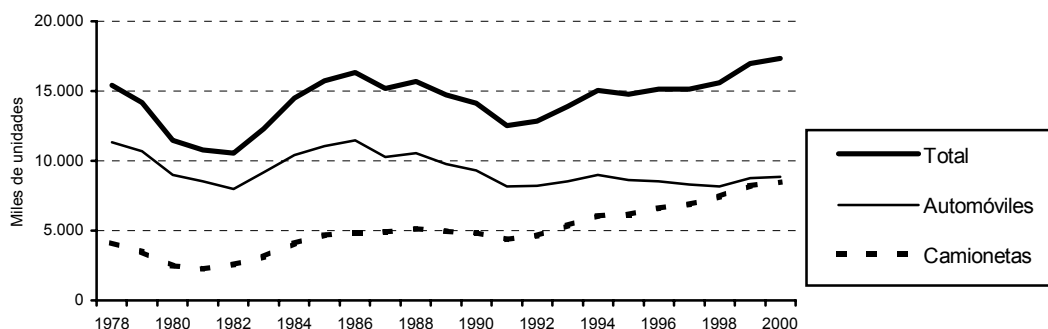
Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:59).

La evolución de las ventas, medidas estas en unidades, sigue un camino exactamente paralelo al de la producción, con desajustes menores entre los que destacan que en 1986 las ventas se expanden mientras que la producción disminuye, que la cuota de mercado de los trasplantes es levemente inferior a su

cuota sobre la producción total (16% frente al 19% en 1997 en global, 23,6% frente a 32,2% si nos referimos únicamente a turismos) y que las ventas de camiones ligeros aún no han sobrepasado a las de automóviles, aunque efectivamente la diferencia esté disminuyendo. Tales desajustes se explican a través de los almacenamientos y las compras y ventas externas.

Como se puede apreciar en el gráfico IV-6, la expansión del mercado se debe, fundamentalmente, al incremento de ventas de camionetas, pues en términos absolutos, las de automóviles decrecen: si durante el periodo de recuperación 1983-85 se vendían una media de 10,2 millones de coches anuales, durante la crisis 1986-91 la cifra disminuyó a 9,9 millones y continuó disminuyendo en la recuperación 1992-99 hasta los 8,5 millones. Por el contrario, las ventas de camiones ligeros no han cesado de aumentar, pasando de 3,96 millones a 4,8 y a 6,4 millones en promedio anual para los tres periodos considerados, respectivamente. Este record de ventas, no obstante, ha supuesto una pérdida de cuota de mercado de las Tres Grandes porque asiáticos y otros europeos están desplazando a los gigantes en casi todos los segmentos de la industria.

Gráfico IV-6
EE.UU. VENTAS DE VEHÍCULOS. 1978-2000.
Miles de unidades.



Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000) y WARD'S (2001:247 y ss.).

En 2000 se vendieron 17,3 millones de vehículos, lo que supuso un record histórico, pues es la primera vez que durante 7 años consecutivos las ventas sobrepasaban los 15 millones de unidades (realmente en 1995 fueron 14,7 millones), de lo que se responsabiliza a los elevados niveles de empleo en el país,

a la elevada confianza de los consumidores y a la renta disponible de estos, todo ello respaldado con un mercado de valores en expansión y niveles elevados de crecimiento de la productividad que mantienen controlada la inflación, como hemos dicho en el apartado anterior. No obstante, debido a la crisis iniciada en 2001 se produjo una importante reducción de las ventas a pesar de las generosas promociones que se pusieron en marcha.

Ventas por empresa.

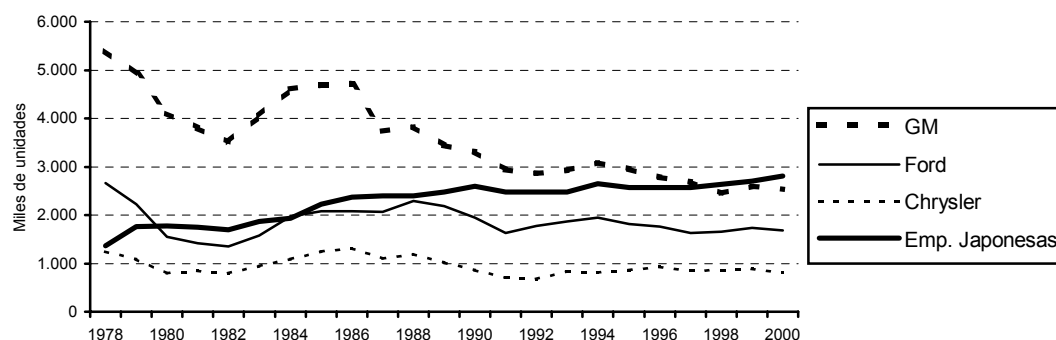
En cuanto al reparto por empresas de las ventas de automóviles, el indiscutible líder del mercado es General Motors, con una cuota media durante los últimos 20 años del 37,4%, aunque desde mediada la década de los ochenta ha perdido posiciones y en 2000 sólo acaparaba el 28,6% de las ventas (2,6 millones de vehículos). En segundo lugar se sitúa Ford, en una posición bastante estable en torno al 20,2% del mercado y tras ella, a mucha distancia, Chrysler con una cuota promedio del 10,1%. De las empresas japonesas, la de mayores ventas es Toyota, con el 10,9% del total, seguida muy de cerca por Honda (cuadro IV-5 y gráfico IV-7).

Cuadro IV-5
EE.UU. VENTAS DE AUTOMÓVILES. 1995-2000.
Miles de unidades.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
GM	2.956	2.786	2.689	2.456	2.591	2.532
Ford	1.809	1.755	1.629	1.660	1.733	1.687
DaimlerChrysler	863	923	844	866	889	802
<i>Total 3G</i>	<i>5.628</i>	<i>5.465</i>	<i>5.162</i>	<i>4.983</i>	<i>5.214</i>	<i>5.021</i>
Toyota	794	794	823	868	889	972
Honda	740	786	830	860	855	882
Nissan	520	500	467	411	403	422
VW	132	162	170	266	379	432
Mitsubishi	175	172	150	148	197	226
Mazda	224	181	168	186	189	169
Hyundai	107	108	113	90	164	234
Subaru	100	121	134	148	157	115
BMW	93	106	122	132	154	162
Kia	17	26	25	54	82	98
Daewoo	-	-	-	2	31	68
Suzuki	8	10	8	16	15	20
TOTAL	8.636	8.529	8.289	8.183	8.750	8.850

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:35) y WARD'S (2001:247).

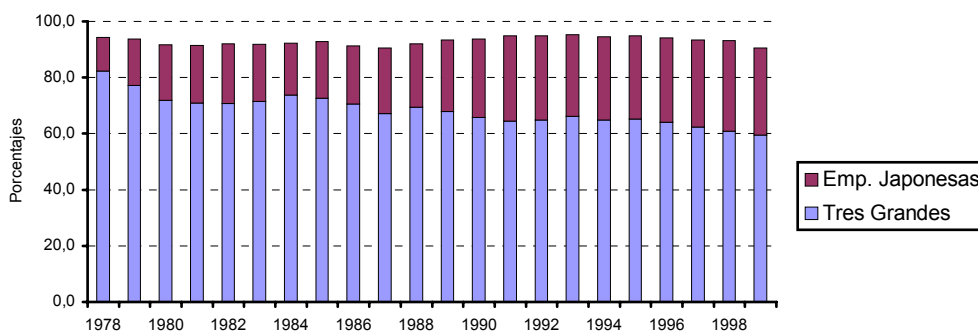
Gráfico IV-7
EE.UU. VENTAS DE AUTOMÓVILES POR EMPRESA. 1978-99.
 Miles de unidades.



Nota: Las empresas japonesas son Toyota, Honda, Nissan, Mitsubishi, Mazda, Subaru y Suzuki.
 Fuente: AAMA (2001) y AUTOMOTIVE NEWS (2000).

En conjunto, el volumen de ventas de las Tres Grandes ha disminuido aún más que el mercado total de automóviles, por lo que han perdido cuota prácticamente todos los años desde 1985 y en todos los subsegmentos excepto en grandes automóviles.²⁷¹ Tal pérdida se eleva a un promedio de 9 puntos de cuota desde el periodo 1975-79 (81%) al sexenio 1995-2000 (62,4%). En contraposición, han ganado las empresa japonesas, cuya cuota conjunta ha pasado del 11,9% al 30,8% para los mismos periodos (gráfico IV-8).

Gráfico IV-8
EE.UU. EMPRESAS JAPONESAS Y TRES GRANDES. CUOTAS DEL MERCADO DE AUTOMÓVILES. 1978-99.
 Porcentajes sobre las ventas totales.



Nota: Las empresas japonesas son Toyota, Honda, Nissan, Mitsubishi, Mazda, Subaru y Suzuki.
 Fuente: AAMA (2001) y AUTOMOTIVE NEWS (2000).

²⁷¹ Las ventas de automóviles disminuyeron a una tasa promedio anual en el periodo 1986-91 del 4,89%, mientras que las ventas de las Tres Grandes lo hicieron al 6,74% anual. Durante la expansión 1992-2000 el mercado creció al 0,89% promedio anual y, sin embargo, las ventas de las Tres Grandes continuaron disminuyendo a una tasa del 2,9% anual.

En el caso de los camiones ligeros, la evolución es similar pero mucho menos acusada, pues si el mercado creció entre 1995 y 1999 un 34%, las ventas de las Tres Grandes lo hicieron un 28% (cuadro IV-6). En este periodo pierden cuota de mercado Ford y Chrysler, de forma que la conjunta pasa del 86,4% al 82,6%. Alternativamente, las empresas japonesas pasan de copar el 11,4% al 15,1% de las ventas en el mismo periodo, gracias, fundamentalmente, al avance de Toyota y Honda.

Cuadro IV-6
EE.UU. VENTAS DE CAMIONES LIGEROS. 1995-99.
Miles de unidades.

	1995	1996	1997	1998	1999
Ford	2.010	2.106	2.208	2.349	2.447
GM	1.911	1.986	2.053	2.123	2.396
DaimlerChrysler	1.378	1.618	1.594	1.815	1.939
<i>Total 3G</i>	<i>3.579</i>	<i>3.970</i>	<i>4.054</i>	<i>4.431</i>	<i>4.920</i>
Toyota	289	366	408	493	587
Nissan	251	249	261	213	274
Honda	54	58	111	149	222
Isuzu	101	94	92	102	104
Mitsubishi	23	16	39	43	64
Mazda	60	57	53	54	55
Kia	8	10	20	29	52
Suzuki	24	26	21	21	35
BMW	20	23	24	21	31
VW	2	1	2	2	3
TOTAL	6.130	6.611	6.871	7.413	8.208

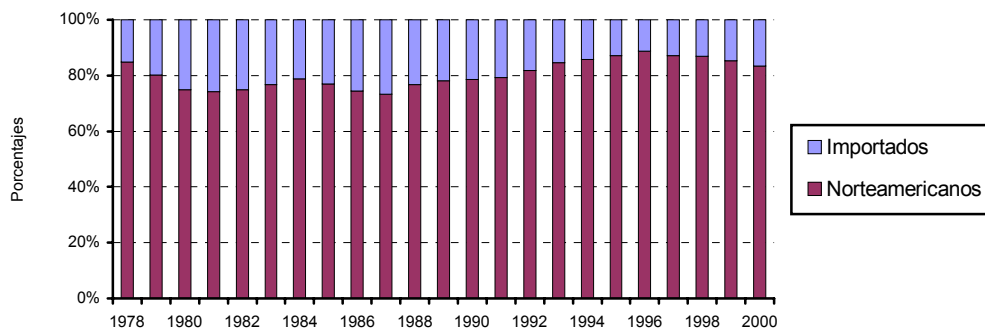
Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:36).

Ventas de vehículos importados.

Al hacer un análisis de la evolución de las importaciones de vehículos nos encontramos con un *obstáculo* en los datos estadísticos que, no obstante, es significativamente revelador. En todas las fuentes analizadas, únicamente se consideran importaciones aquellas unidades procedentes de fuera de Norteamérica (Japón, Corea, Europa...); es decir, la regionalización ya está absolutamente asumida y la industria del automóvil en Canadá, México y EE.UU. se considera integrada. Sin embargo, para nuestro estudio podría significar un problema, pues se hace difícil apreciar en qué medida se traslada la producción de EE.UU. a México como sería nuestra intención.

Desde mediados de los setenta, el peso relativo de los vehículos producidos en Norteamérica sobre el total de ventas va disminuyendo, llegando a pasar del 87% en 1976 al 74% en 1981. Desde este año, y durante toda la década, dicha cuota se mantiene constante, en torno a un 76,4% y parece recuperarse levemente a partir de 1988 debido al cambio de exportaciones por producción en el mercado de destino que llevan a cabo las empresas japonesas.²⁷² Esta estrategia se consolida de tal forma que, en el último quinquenio de los noventa, más de un 86% de las ventas totales (en promedio anual) corresponde a vehículos producidos en Norteamérica (62% en EE.UU.), de las cuales más del 18% se debe a los trasplantes (gráfico IV-9). En 1999, el 37,5% del total de ventas domésticas de vehículos fueron importaciones (34% en 1990), de las cuales más de la mitad (53,3%) proceden de los socios del TLCAN (41% en 1990).²⁷³

Gráfico IV-9
EE.UU. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE VEHÍCULOS SEGÚN LUGAR DE PRODUCCIÓN. 1978-2000.
 Reparto porcentual.



Fuente: Elaboración propia a partir AAMA (2001), WARD's (2001) y AUTOMOTIVE NEWS (2000).

Análogamente, si estudiamos las ventas de vehículos importados de Japón, vemos cómo su importancia relativa crece hasta principios de la década de los noventa, momento en que se estabiliza en torno al 20% de las ventas totales, y comienza a disminuir hasta una cuota promedio de 8,4% en el último quinquenio.

²⁷² El comportamiento de estas empresas es determinante porque son responsables de más de la mitad del total de importaciones.

²⁷³ MILLER, R. (2000b:13).

Es decir, la evolución de la cuota de mercado de las importaciones desde este país y de la producción en trasplantes es inversa, especialmente a partir de 1989. En 1990 las empresas japonesas importaban el 64% de los vehículos que vendían en Estados Unidos y en 1996 esta proporción había disminuido al 33%, aunque en 1999 aumentó al 36% por el incremento generalizado de la demanda de vehículos japoneses, pero especialmente de modelos producidos sólo en Japón. Como a pesar de sufrir de un considerable exceso de capacidad en su país, las empresas japonesas continúan con la estrategia de localizar la producción en el mercado final, no es probable que aumenten las importaciones procedentes de Japón. De todos modos, las estrategias varían según las empresas: Isuzu, Mazda y Subaru no tienen ni los recursos ni el volumen de ventas necesarios para aumentar la capacidad en EE.UU., pero Nissan, Honda, Toyota y Mitsubishi muestran la tendencia contraria y han anunciado planes para producir coches deportivos en sus plantas estadounidenses, subsegmento que hasta el momento se cubría vía importaciones.²⁷⁴

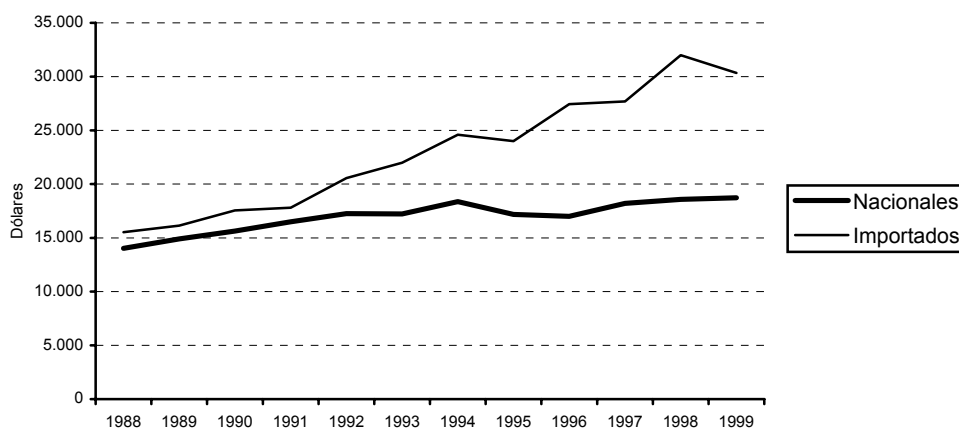
El segundo mayor exportador al mercado estadounidense es Alemania, cuya cuota con respecto a las importaciones totales ha aumentado gracias a un cambio en la filosofía de marketing de sus empresas, reorientada hacia vehículos atractivos al mercado estadounidense y con precios también más interesantes. Asimismo ha influido la decisión de Volkswagen de trasladar la producción del modelo Golf a Alemania, porque antes se montaba en México y no se computaba como importación.

En términos generales, no es probable que en el futuro disminuyan las ventas de vehículos importados por varias razones: a) porque una elevada proporción de ellos se dirige a nichos de mercado emergentes y demasiado pequeños para justificar la producción local, b) porque en muchos casos los precios son muy competitivos y c) porque en Estados Unidos siempre habrá demanda para algo nuevo procedente de algún lugar diferente, especialmente en tiempos prósperos. Además, el hecho de ser importado añade valor a ciertos

²⁷⁴ MILLER, R. (2000a:13 y 16).

vehículos: según un estudio del BEA, los consumidores estadounidenses están dispuestos a pagar más por determinados vehículos importados que por los producidos nacionalmente y la diferencia está creciendo. De hecho, el precio medio pagado por los vehículos importados ha pasado de 17.800 dólares (en precios corrientes) en 1991 a casi 30.400 en 1999 (55%) mientras que en el caso de vehículos domésticos la subida ha sido de 16.500 a 18.700 dólares (14%) (gráfico IV-10). Esta evolución es sorprendente si tenemos en cuenta que el aumento de la competencia en muchas ocasiones ha obligado a modificar la estrategia de precios: típicamente los fabricantes aumentaban los precios con cada nuevo modelo-año y en ocasiones dentro de un mismo modelo, tendencia que ha cambiado recientemente hacia el mantenimiento de tarifas e incluso hacia la disminución de los precios en el segmento de automóviles.²⁷⁵

Gráfico IV-10
EE.UU. EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LOS AUTOMÓVILES. 1988-99.
 Dólares.



Fuente: U.S. DEPARTMENT of LABOR (1999:147).

²⁷⁵ Estas medidas han afectado sólo moderadamente a los beneficios gracias a los bajos niveles de inflación del país.

4.2.3.- Sector Exterior.

Exportaciones.

Cuadro IV-7
EXPORTACIONES MUNDIALES DE VEHÍCULOS.
Mayores países exportadores. 1990 y 1998.

Miles de millones de dólares y porcentajes sobre el total mundial.

	1990		1998	
	Miles de millones de dólares	%	Miles de millones de dólares	%
TOTAL	203,8	100,0	303,4	100,0
Alemania	47,4	23,3	69,4	22,9
Japón	50,2	24,6	58,7	19,3
Canadá	20,8	10,2	38,4	12,7
EE.UU.	13,6	6,7	24,6	8,1
Francia	15,6	7,7	23,6	7,8

Fuente: US. Census Bureau recogido en MILLER, R. (2000b:12).

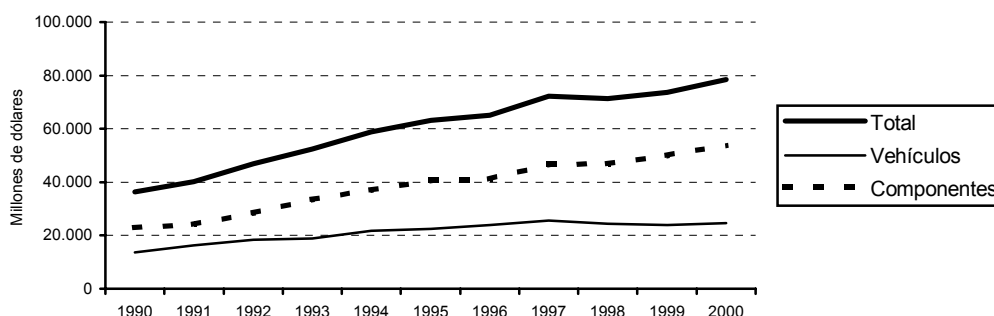
Estados Unidos es el mayor mercado, el mayor productor y el mayor importador de productos automotrices del mundo; sin embargo, no es el mayor exportador. Según los datos de Naciones Unidas sobre comercio mundial de vehículos, desde 1989 el mejor puesto que ha obtenido en la clasificación mundial ha sido el cuarto; y hay una diferencia más que considerable entre el mayor exportador (Alemania) con una cuota del 23% y Estados Unidos, con una cuota del 8% sobre el total exportado. Con respecto a la producción total de cada país, Alemania exporta el 65% de ella (3,7 millones de unidades), Corea el 58% (1,5 millones de unidades) y Japón el 44%. No así Estados Unidos, cuyas exportaciones no alcanzan el 9% de la producción y si excluyéramos las destinadas a los socios del TLCAN, la cifra descendería al 2,5%. Además, esta exclusión haría que las exportaciones estadounidenses decrecieran desde 1995 y el país perdería su posición de cuarto mayor exportador, pasando a la de décimo, con un 2,5% del total mundial por detrás de Corea.²⁷⁶ Canadá, que también aparece entre los mayores exportadores, se mantiene en los primeros puestos gracias a las

²⁷⁶ Esta discusión, no obstante, parece un poco absurda, pues con un mercado doméstico que representa el 30% de las ventas mundiales, no es muy preocupante que el nivel relativo de exportaciones sea reducido.

exportaciones a su socio, pues sin el mercado estadounidense exportaría sólo el 0,1% del total mundial (cuadro IV-7).²⁷⁷

Aún así, las exportaciones del sector automotriz estadounidense han duplicado su valor entre 1990 y 2000, al pasar de 36.424 millones de dólares a 78.389 millones, lo que supone una tasa de variación promedio anual acumulativa del 8%. El subsector de ensamblaje es responsable de una media (1990-2000) del 36% del valor de estas exportaciones, mientras que el de componentes se responsabiliza del 64% restante, con una tendencia al alza, pues en 1990 este porcentaje se situaba en el 62,7% y en 2000 alcanzó el 68,5%. En volumen, Estados Unidos ha pasado de exportar 1.309.244 vehículos en 1992 a vender en el extranjero 1.616.164 unidades, lo que supone un crecimiento únicamente del 2,7% en promedio anual acumulativo (gráfico IV-11).

Gráfico IV-11
EE.UU. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.
1990-2000.
 Millones de dólares.



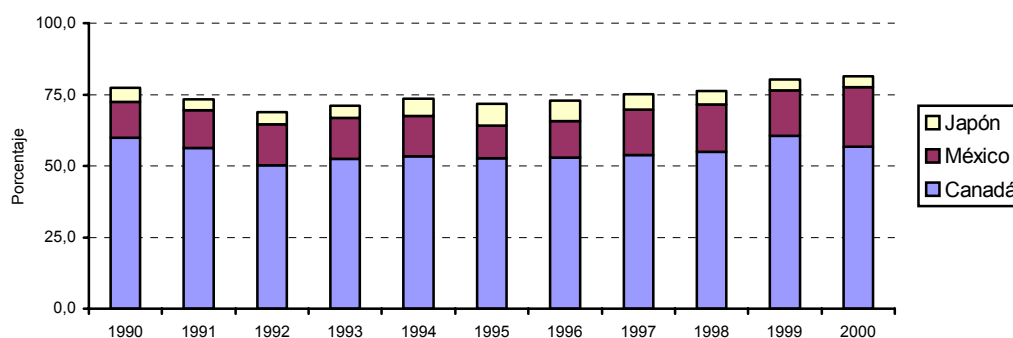
Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

El destino de las exportaciones está muy concentrado geográficamente, pues sólo tres países (Canadá, Japón y México) han recibido una media del 74,7% de las mismas durante la última década, destacándose a su vez los socios del

²⁷⁷ MILLER, R. (2000b:6 y ss).

TLCAN, que han pasado de recibir el 46% de las exportaciones totales en 1992 al 77,5% en 2000 (gráfico IV-12).²⁷⁸

Gráfico IV-12
EE.UU. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES AUTOMOTRICES. 1990-2000.
 Porcentajes sobre el total de exportaciones automotrices.



Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

En el cuadro IV-8 se observa la evolución de las exportaciones estadounidenses a México y Canadá.

Cuadro IV-8
EE.UU. EXPORTACIONES AUTOMOTRICES A LOS SOCIOS DEL TLCAN.
1990-2000.
 Millones de dólares.

	México			Canadá		
	Total	Vehículos	Componentes	Total	Vehículos	Componentes
1990	4.563	261	4.302	21.774	8.099	13.676
1991	5.364	262	5.103	22.655	9.081	13.575
1992	6.746	232	6.515	23.522	8.240	15.282
1993	7.484	167	7.317	27.463	9.181	18.282
1994	8.319	656	7.663	31.430	11.333	20.097
1995	7.119	383	6.737	33.273	11.450	21.823
1996	8.331	1.253	7.078	34.423	12.195	22.228
1997	11.561	1.978	9.582	38.793	14.406	24.387
1998	11.865	2.363	9.502	39.165	13.867	25.298
1999	11.818	2.547	9.271	44.594	14.951	29.643
2000	16.357	3.798	12.559	44.428	14.827	29.601

Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

²⁷⁸ Los siguientes veinte países, que apenas han cambiado desde 1992, reciben el 97% de las exportaciones estadounidenses: Canadá, México, Alemania, Japón, Bélgica, Reino Unido, Arabia Saudí, Australia, España, Kuwait, Taiwan, Francia, Italia, Emiratos Árabes, Suecia, Suiza, República Dominicana, Chile, Venezuela.

En las últimas décadas, el principal mercado de Estados Unidos ha sido Canadá, que recibe alrededor del 55% del valor de las exportaciones tanto de vehículos como de componentes. En el caso de los vehículos, Canadá recibe el 51% de las unidades exportadas, de las cuales, entre el 80% y el 90% proceden de las Tres Grandes.²⁷⁹ Pero el cambio más trascendente que las exportaciones automotrices estadounidenses han experimentado durante la pasada década ha sido el incremento de magnitud del mercado mexicano, que ha llegado a absorber el 20% del total. Existen grandes diferencias por subsectores, pues durante el periodo 1990-2000 ha recibido en promedio el 20% de las exportaciones estadounidenses de componentes y solamente el 5% de las de vehículos; no obstante, en ambos casos finaliza la década como segundo mayor mercado, y en el de los vehículos es uno de los pocos con excelente potencial de crecimiento a medio plazo. De hecho, las exportaciones de vehículos a ese país son las que más han crecido desde la firma de TLCAN, pues si en 1993 Estados Unidos exportó a México vehículos por valor de 167 millones de dólares (un 1% del valor total, 1,26% de las unidades), en 2000 lo hizo por valor de 3.798 millones (15% del valor total y 17,28% de las unidades), lo que supone una tasa de variación promedio anual acumulativa del 56%.²⁸⁰ De otra forma, si en 1993 más del 97% de las exportaciones a México eran componentes, en 2000 esta cifra había disminuido al 77%. La mayoría de las exportaciones de vehículos a México se deben a seis modelos de coche y dos de camiones ligeros producidos sólo en EE.UU. y a otros 10 modelos que se producen en ambos países; dentro de los componentes, destacan los chasis (30%) y los componentes eléctricos y electrónicos (18%). En términos absolutos, a medida que haya en México más vehículos estadounidenses nuevos y usados, mayores serán las oportunidades de vender componentes y repuestos.²⁸¹

²⁷⁹ Alternativamente, Estados Unidos es el principal proveedor del mercado canadiense, seguido de Japón, México, Alemania y Corea del Sur. Las importaciones procedentes de México se mantienen estables, mientras que las del resto de países se han duplicado desde 1995. MILLER, R. (2000b:9).

²⁸⁰ Como es obvio, la devaluación del peso produjo una fuerte caída en las exportaciones de EE.UU. a México en 1995, pero se recuperaron rápidamente en 1996.

²⁸¹ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999:16).

No es previsible que el acuerdo recientemente firmado entre México y la Unión Europea afecte significativamente a la posición estadounidense en el mercado mexicano, pero puede mejorar el acceso a los mercados europeos de las firmas estadounidenses con plantas en México. Sería este un proceso similar al seguido por las firmas europeas o asiáticas que se instalan en México para acceder al mercado del TLCAN o para tomar posiciones en el futuro ALCA, poniendo de manifiesto una vez más la regionalización de las estructuras productivas.

Estados Unidos es el segundo mayor suministrador de vehículos de Japón, con una cuota del 20% de todas sus importaciones, tras Alemania (56%) y por delante del Reino Unido (6%).²⁸²

Importaciones.

Estados Unidos es la economía más grande del mundo y como tal, el mayor importador de vehículos, acaparando el 36% del total mundial según Naciones Unidas (cuadro IV-9).

Cuadro IV-9
IMPORTACIONES MUNDIALES DE VEHÍCULOS.
Mayores países importadores. 1990 y 1998.

Miles de millones de dólares y porcentajes sobre el total mundial.

	1990		1998	
	Miles de millones de dólares	%	Miles de millones de dólares	%
TOTAL	193,8	100,0	267,9	100,0
EE.UU.	57,1	29,5	96,2	35,9
Alemania	19,9	10,3	29,0	10,8
Reino Unido	13,4	6,9	27,0	10,1
Francia	16,0	8,3	19,4	7,2
Canadá	11,6	5,9	17,2	6,4

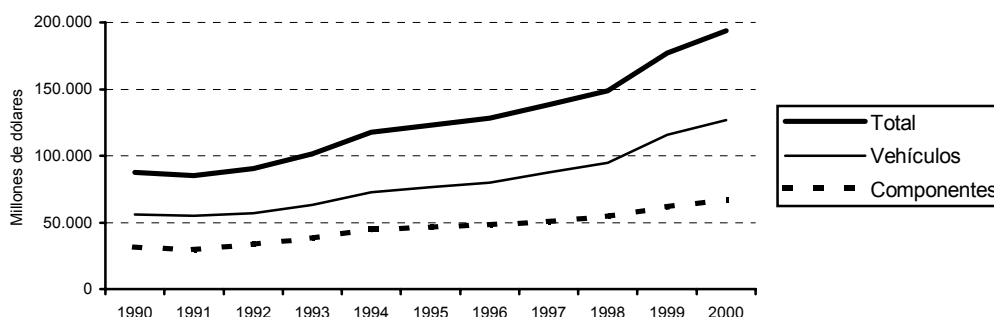
Fuente: US. Census Bureau recogido en MILLER, R. (2000b:12).

Las importaciones del sector automotriz han crecido mucho más que las exportaciones, al pasar de 87.500 millones de dólares en 1990 a 193.700 en 2000,

²⁸² MILLER, R. (2000b:10).

lo que supone una tasa promedio de variación anual acumulativa del 8,3%. Como se puede observar en el gráfico IV-13, este crecimiento es ligeramente mayor a partir de 1994 e incluso más acentuado desde 1999. El reparto de estas importaciones por subsectores es opuesto al de las exportaciones, responsabilizándose el ensamblaje del 63% de aquellas y los componentes del 37%, con una mínima tendencia a la baja. Dentro de los vehículos, los segmentos que más crecieron fueron el de tractores y el de vehículos usados, que proceden en su mayor parte de Canadá. No obstante, los camiones ligeros presentan crecimientos especialmente importantes en los años finales de la década pasada, cuando alcanzan valores en torno a los 120.000 millones de dólares. En unidades, pasaron de 4,3 millones en 1992 a siete millones en 2000, lo que supone una tasa promedio de crecimiento anual acumulativo del 6,1%.

Gráfico IV-13
EE.UU. VALOR DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.
1990-2000.
 Millones de dólares.



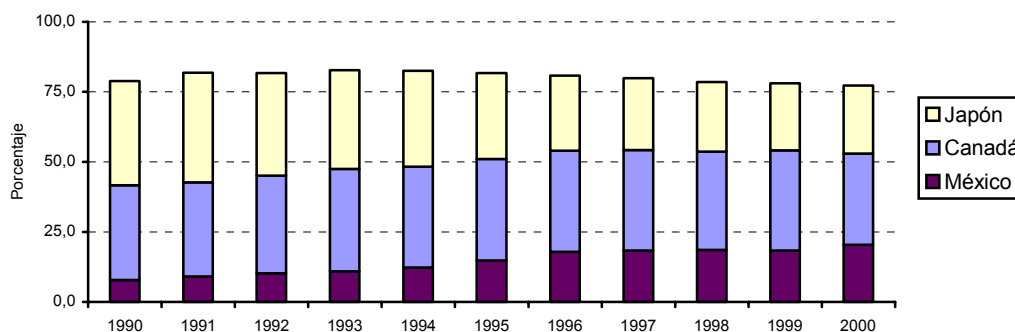
Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

Al igual que en el caso del destino de las exportaciones, las importaciones proceden en su mayoría de Canadá, Japón y México, aunque con un nivel de concentración mayor, pues estos tres países son el origen del 80% de tales importaciones (promedio 1990-2000) (gráfico IV-14). No obstante, se observa una diferencia fundamental: mientras Japón únicamente recibe el 5% de las exportaciones estadounidenses, de él proceden el 31% de las importaciones (media 1990-2000), aunque con una tendencia ligeramente decreciente, pues en

los últimos años de la pasada década el porcentaje había disminuido al 24%, como ya hemos comentado, debido a la producción local de los transplantes.²⁸³

Gráfico IV-14
EE.UU. PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES AUTOMOTRICES.
1990-2000.

Porcentajes sobre el total de importaciones automotrices.



Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

El 50% de las importaciones automotrices estadounidenses procede de sus socios en el TLCAN, cuyos valores se pueden observar en el cuadro IV-10. El peso relativo de las procedentes de Canadá se ha mantenido muy estable en los últimos diez años (alrededor de 35% del total, 63.000 millones de dólares en 2000). El 73% de ellas se deben a vehículos (de los que más del 90% son automóviles y camiones ligeros) y el 27% restante a componentes; reparto que ha permanecido ciertamente invariable desde 1990. En unidades, de Canadá proceden el 42% de los vehículos importados, la mayoría de los cuales se fabrican en las plantas que las Tres Grandes, Honda y Toyota tienen en las regiones de Ontario y Quebec.

Las importaciones automotrices procedentes de México han crecido desorbitadamente a un promedio anual acumulativo del 20%, y han pasado del 8% del total en 1990, al 12% en 1994 y al 20,5% en 2000 (39.665 millones de dólares), convirtiendo a este país en el tercer suministrador en importancia, tras Canadá y Japón. Es decir, a pesar de que en términos absolutos el valor de las importaciones procedentes de México sea muy inferior a las de estos dos países

²⁸³ MILLER, R. (2000b:16).

(36% de las canadienses y 50% de las japonesas), en términos relativos ha más que duplicado su peso. Por otro lado, los envíos mexicanos empiezan a crecer antes de la firma del tratado de libre comercio, lo que puede ser considerado una prueba de que la regionalización de la industria es previa a la firma del acuerdo y de que este, efectivamente, se diseña y firma para favorecer a las empresas ya implicadas en el proceso.

Cuadro IV-10
EE.UU. IMPORTACIONES AUTOMOTRICES PROCEDENTES DE LOS
SOCIOS DEL TLCAN. 1990-2000.
 Millones de dólares.

	México			Canadá		
	Total	Vehículos	Componentes	Total	Vehículos	Componentes
1990	6.912	2.448	4.464	29.503	20.410	9.093
1991	7.732	2.842	4.890	28.599	20.626	7.973
1992	9.311	3.109	6.203	31.523	22.527	8.996
1993	11.080	3.727	7.354	37.042	26.741	10.301
1994	14.489	4.787	9.702	42.257	30.933	11.324
1995	18.330	7.829	10.501	44.521	33.337	11.185
1996	22.958	11.305	11.653	46.315	33.676	12.639
1997	25.432	12.110	13.322	49.659	35.825	13.834
1998	27.671	13.190	14.481	52.230	37.518	14.712
1999	32.556	15.788	16.768	63.301	46.367	16.934
2000	39.665	21.002	18.663	63.005	45.371	17.634

Fuente: ITA. Office of Automotive Affairs.

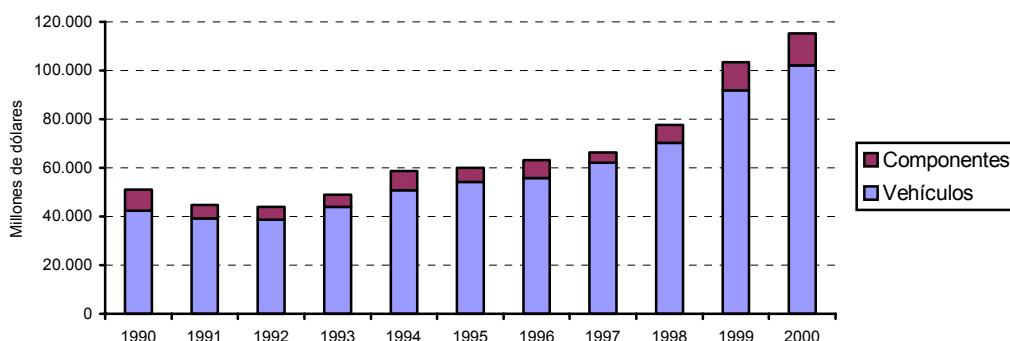
Al igual que ocurría con las exportaciones, el reparto por subsectores de las importaciones procedentes de México ha sufrido cambios significativos: si entre 1990 y 1994 solamente un 34% de ellas se debía a vehículos, en los seis años siguientes el porcentaje había crecido hasta el 48%, en detrimento de la importancia relativa de las importaciones de componentes. Esto significa que entre 1994 y 2000 el valor de las importaciones de vehículos creció a una tasa promedio anual acumulativa del 28%, mientras que el de las de componentes lo hizo a un nada despreciable pero inferior 11,5%. Dentro de los vehículos, la partida más cuantiosa es la correspondiente a automóviles y camiones ligeros (más del 95% del total) y en el caso de los componentes, los eléctricos y electrónicos (48% del valor total), seguidos de los chasis (23%). En unidades, de

México proceden el 14,2% de los vehículos importados por Estados Unidos (promedio 1994-2000).²⁸⁴

Balanza Comercial Automotriz.

De lo expuesto hasta aquí, ya se desprende que en los últimos veinte años el comercio internacional automotriz estadounidense ha generado un gran y creciente déficit (gráfico IV-15), debido al débil volumen de exportaciones y al gran mercado interno en expansión que afectó tanto al aumento de producción doméstica como de importaciones. No obstante, la cuota correspondiente al sector automotriz del déficit total del país ha disminuido considerablemente, del 41% a principios de la década al 28% en 1999.²⁸⁵

Gráfico IV-15
EE.UU. DÉFICIT COMERCIAL AUTOMOTRIZ. 1990-2000.
 Millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de ITA. Office of Automotive Affairs.

Como se puede observar en el gráfico IV-15, la mayor parte (88,6% en promedio) del déficit automotriz se debe al subsector de vehículos terminados, que ha experimentado crecimientos importantes desde 1998. Aunque en volumen mucho menor, en el caso de los componentes el crecimiento también ha sido elevado, fundamentalmente por la aportación de las importaciones mexicanas a partir de 1995, porque Estados Unidos ha mantenido un superávit en este

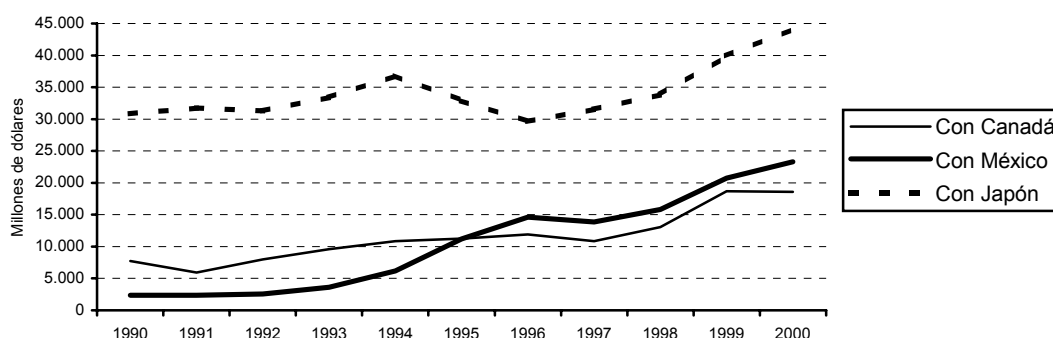
²⁸⁴ Este porcentaje que ya se había elevado al 17% en 2000.

²⁸⁵ MILLER, R. (2000b:19).

subsector con Canadá durante toda la pasada década, que alcanzó su máximo de 12.700 millones de dólares en 1999.

México es el país con quien más crece el déficit automotriz, que pasa de 2.350 millones de dólares en 1990 a 6.170 millones en 1994 y a 23.300 millones en 2000 (crecimiento promedio anual del 25% en estos seis años). Sin embargo, Japón es con quien se mantiene el déficit más abultado, que llegó a alcanzar el 71% del total en 1992, aunque ha disminuido hasta el 38% en 2000 (55% del total en promedio para el periodo 1990/00, 36,7% en promedio para el periodo 1994/00) (gráfico IV-16). Tal pérdida de importancia no significa que en términos absolutos haya disminuido el saldo negativo con Japón (ha crecido al 3,1% anual en el último periodo), sino que los generados con prácticamente todos los demás socios comerciales han aumentado, y han aparecido incluso con países con los que tradicionalmente se había mantenido superávit, cual es el caso, por ejemplo, de Finlandia y Hungría. Estos cambios en las posiciones relativas de los países resultan de las modificaciones en las estrategias de producción y aprovisionamiento de las empresas y son muestra del impacto que tiene la reestructuración de la industria que hemos analizado.²⁸⁶

Gráfico IV-16
EE.UU. DÉFICIT COMERCIAL AUTOMOTRIZ CON ALGUNOS PAÍSES. 1990-2000.
Millones de dólares.



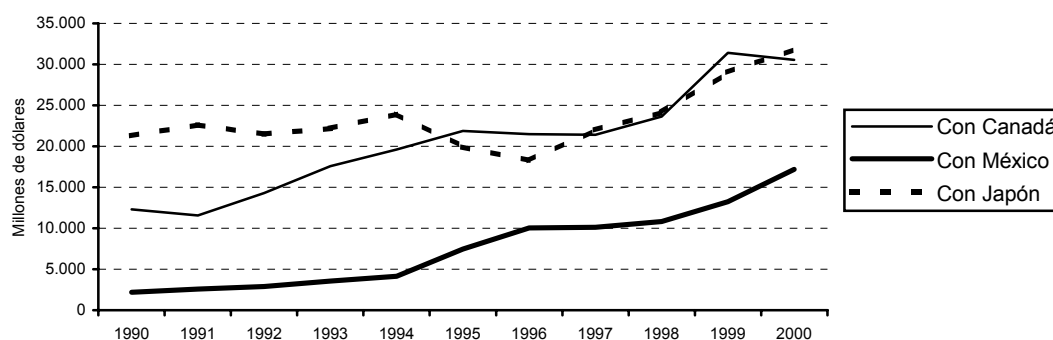
Fuente: Elaboración propia a partir de ITA. Office of Automotive Affairs.

²⁸⁶ Por ejemplo, el déficit con Finlandia apareció a causa del contrato que Porsche y Saab (GM) firmaron con la empresa finesa Valmer Automotive para el montaje de dos modelos de vehículos, la mitad de los cuales se exporta a EE.UU.

En cuanto al déficit en el subsector de vehículos ensamblados, el 47% se genera en el comercio con Canadá y México (gráfico IV-17). En un principio, la instalación de productores estadounidenses, alemanes y japoneses en estos países respondía a la necesidad de cumplir con las respectivas legislaciones nacionales, pero el aprovechamiento de las economías de escala forzó que las inversiones iniciales fueran mayores de lo que podrían justificar las ventas domésticas y posteriormente, con la firma del AutoPact y del TLCAN, se realizaron inversiones adicionales. Como resultado, la mayor parte de la capacidad de producción instalada se destina al gran mercado estadounidense.

Gráfico IV-17
EE.UU. DÉFICIT DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE VEHÍCULOS CON
ALGUNOS PAÍSES. 1990-2000.

Millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de ITA. Office of Automotive Affairs.

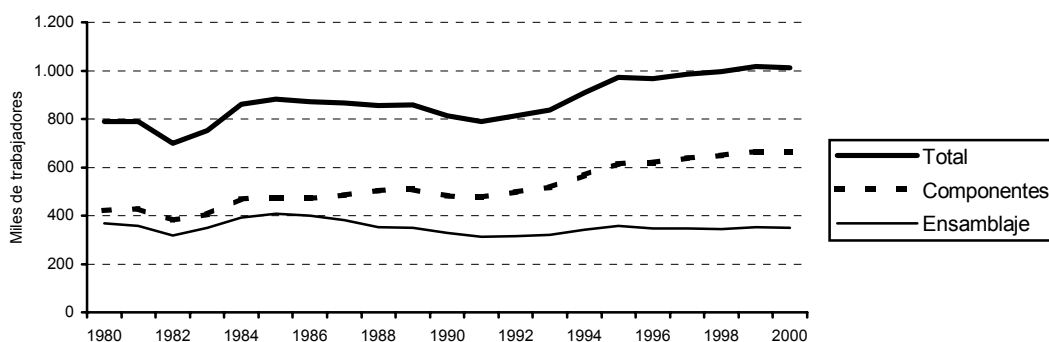
La probabilidad de que el déficit automotriz se elimine vía exportaciones a los mercados emergentes es muy baja por varias razones. La primera es que la mayor parte del crecimiento del mercado automotriz global ocurre en Asia y en América Latina, pero las peculiaridades del mercado estadounidense, que premia la comodidad y rapidez en los desplazamientos y es muy poco sensible al precio y a la utilización eficiente del combustible, han creado un industria fabricante de vehículos especialmente ajustados a los gustos de sus ciudadanos, que solamente comparten los consumidores de Canadá, México y Arabia Saudí. Las únicas excepciones a esta realidad son los coches deportivos y multifuncionales, que son una excelente oferta para determinados nichos de mercado. En segundo lugar, todos los fabricantes han llegado a la conclusión de que para ser competitivos en

los mercados emergentes hay que invertir directamente en ellos, no basta con exportar. Y en tercer lugar, porque la mayoría de los gobiernos de estos mercados exigen un elevado contenido de valor añadido nacional para ingresar en ellos.²⁸⁷ No obstante, la evolución de los beneficios de las empresas no parece muy afectada por esta situación, por lo que el daño que el déficit comercial está haciendo a la industria es cuando menos dudoso.

4.2.4.- Mercado de trabajo.

Más de un millón de estadounidenses (5% del empleo total en la industria manufacturera) trabajan en el sector automotriz, de los cuales más del 75% son obreros de producción (69% en el conjunto de la industria manufacturera) y su nivel de sindicación es elevado (36% de los trabajadores) en comparación con los otros sectores de la manufactura (16%).²⁸⁸

Gráfico IV-18
EE.UU. EMPLEADOS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ. 1980-2000.
Miles de trabajadores.



Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. DEPARTMENT OF LABOR.

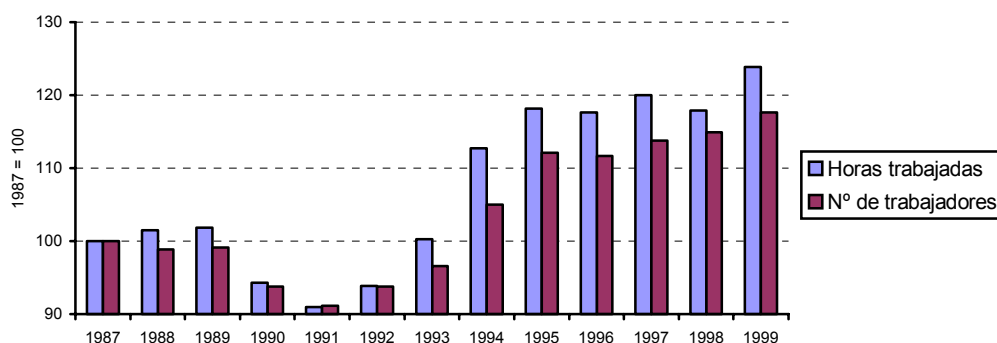
Como observamos en el gráfico IV-18, los niveles de empleo del sector se han mantenido estables incluso desde fechas anteriores a las reflejadas (en 1960 empleaba a 726.500 trabajadores y en 1970 a 800.000). Se observan dos caídas importantes (1982 y 1991), coincidiendo, como ya hemos analizado, con años

²⁸⁷ MILLER, R. (2000a:19).

²⁸⁸ U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999:9).

especialmente críticos y desde 1992 la tendencia es creciente especialmente en el subsector de componentes. A pesar de lo augurado por una parte del movimiento sindical, desde que entró en vigor el TLCAN el empleo ha crecido, aunque es imposible determinar si lo habría hecho en mayor o menor medida de no haberse producido la integración y cuál va a ser su comportamiento futuro.²⁸⁹ Y, contra la creencia generalizada, el crecimiento no se debe al aumento de los trabajadores a tiempo parcial, pues el número de horas trabajadas ha aumentado más que el número de empleados (gráfico IV-19).

Gráfico IV-19
EE.UU. HORAS TRABAJADAS Y NÚMERO DE TRABAJADORES EN EL
SECTOR AUTOMOTRIZ. 1987-1999.
 Números índice.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

En el subsector de componentes el número de empleados ha crecido desde la recesión de 1981-82 todos los años excepto en 1986, 1990 y 1991; entre 1991 y 2000 lo ha hecho al 3,7% anual acumulativo. Sin embargo, el ensamblaje ha disminuido el empleo en siete de los últimos once años, especialmente a inicios de la pasada década (gráfico IV-18) y por el énfasis que la industria está concediendo al incremento de productividad, junto con la crisis que está atravesando Estados Unidos, es probable que los niveles de empleo disminuyan aún más en este

²⁸⁹ Otros factores y acontecimientos de la economía estadounidense tienen mucha mayor importancia que el TLCAN: la política monetaria de la Reserva Federal, la política fiscal, las fluctuaciones del valor del dólar, etc. resultan mucho más significativa que el comercio exterior con un solo país.

subsector.²⁹⁰ De hecho, en el año 2001 ya se efectuaron o se anunciaron importantes reducciones de personal:²⁹¹

- DaimlerChrysler hizo pública su intención de reducir su plantilla en 26.000 operarios y de cerrar 6 plantas en tres años,

- General Motors pretende reducir su plantilla en un 10%, lo que afectaría a 8.000 trabajadores de plantilla y a 6.000 contratados, y probablemente a partir de 2003 cierre tres plantas (dos en Estados Unidos y una en Canadá) en las que ya ha disminuido un turno, y

- Ford espera amortizar 35.000 puestos de trabajo (5.000 de ellos en Estados Unidos) y cerrar cinco plantas (cuatro de ellas en Estados Unidos y una en México).

La media de horas semanales trabajadas por cada empleado es mayor que en el conjunto de la industria, ha sido más alta en la década de los noventa que en la de los ochenta (44 y 42, respectivamente) y sigue incrementándose (45 horas en 1997). Este alargamiento de la semana laboral, que significa un considerable aumento de las horas extraordinarias, también se ha dado en la industria de componentes (de 43 a 44).²⁹² La puesta en práctica de los sistemas de producción adelgazada está suponiendo, por lo tanto, un aumento del número de horas trabajadas por cada empleado. En el gráfico IV-20 se observa cómo este incremento, más que significativo a partir de 1992, coincide con la etapa de expansión iniciada en ese año.²⁹³

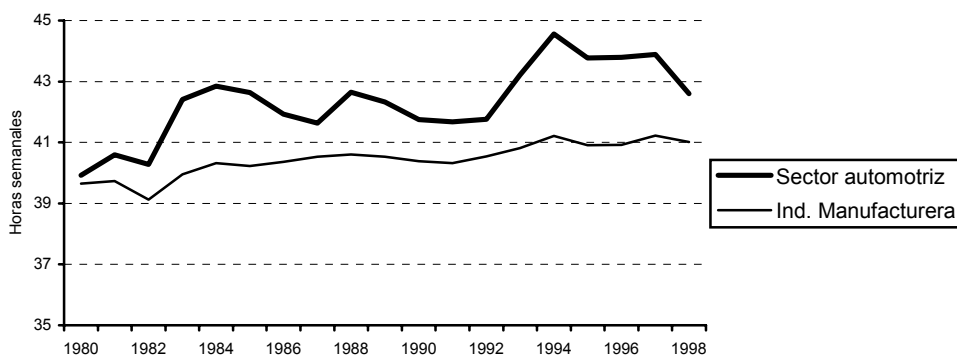
²⁹⁰ Es posible que parte de la evolución dispar por subsectores se deba a la venta por parte de las ensambladoras de algunas operaciones de componentes que previamente estuvieran contabilizadas en el subsector terminal.

²⁹¹ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2002:17 y ss.).

²⁹² U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999:9).

²⁹³ La disminución de horas y de empleos en 1998 podría deberse a la huelga de casi dos meses que sufrió General Motors en 24 de sus 25 plantas.

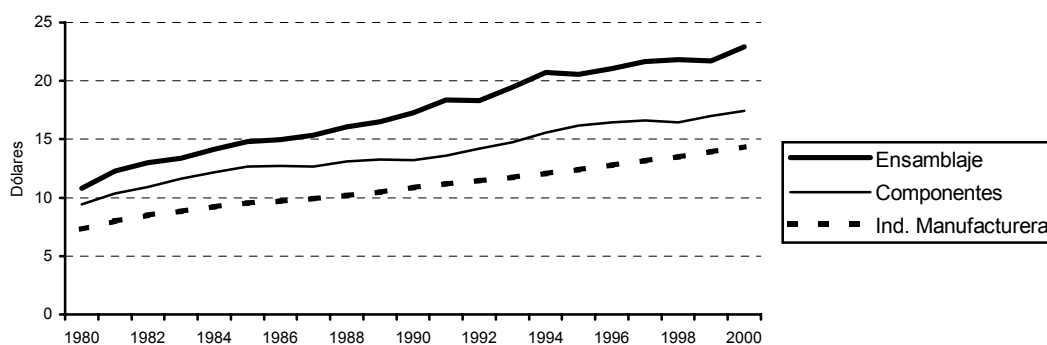
Gráfico IV-20
EE.UU. PROMEDIO HORAS SEMANALES TRABAJADAS. 1980-1998.



Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999).

Gráfico IV-21
EE.UU. SALARIO/HORA PROMEDIO DE LOS TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN. 1980-2000.

Dólares.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR.

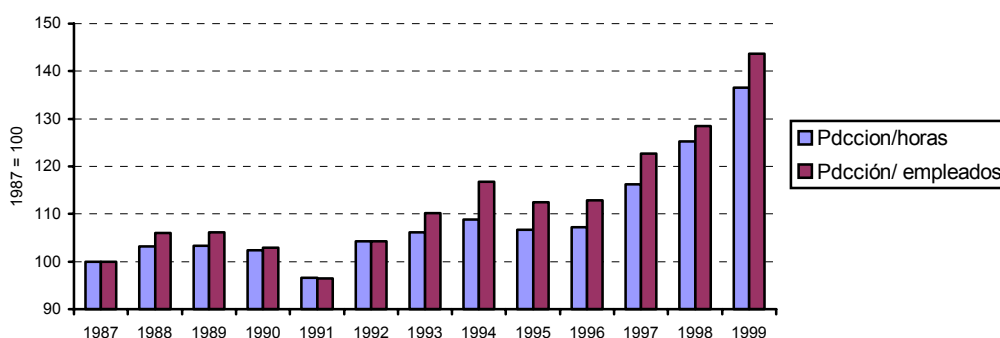
Los salarios/hora en la industria automotriz siguen siendo de los más elevados del país (gráfico IV-21). En el subsector de ensamblaje, la diferencia con la media en el conjunto de la industria manufacturera nacional alcanza el 59% (22,9 dólares frente a 14,38 dólares en 2000), aunque ha ido disminuyendo, pues llegó a alcanzar el 71% en 1994. En el subsector de componentes se gana un poco menos (17,4 dólares en 2000), pero la diferencia con la media manufacturera continúa siendo importante (21%). Los incrementos de salarios se produjeron fundamentalmente a principios de la década de los ochenta (5,33% anual en el ensamblaje, 8,25% en los componentes) y a principios de los noventa (4,64% y 3,25% anual, respectivamente), pues desde 1994 el ritmo de crecimiento se ralentiza (1,7% anual en el ensamblaje y 1,9% anual en los componentes) y los

aumentos son incluso menores que en la industria maufacturera en conjunto (2,96% anual). Debido al incremento del número de horas extraordinarias trabajadas, la tasa media de crecimiento anual de los ingresos de los trabajadores del subsector de ensamblaje ha sido mayor (5,4%) que en la industria maufacturera en general (4,8%).

4.2.5.- Productividad.

Teniendo en cuenta la enorme variación que han tenido los tipos de contratos y las relaciones industriales en general, la medición de la productividad del trabajo es más fiable si se hace en función del número de horas trabajadas que en función del número de empleados, aunque en muchos casos no sea posible por la no disponibilidad de los datos. En el gráfico IV-22 vemos la evolución de estos dos indicadores en el sector que nos ocupa y observamos que crece más la productividad por trabajador que por número de horas trabajadas, lo que indica de nuevo que el número de horas trabajadas por cada empleado aumenta, es decir, la aplicación de los nuevos sistemas de relaciones industriales de la producción adelgazada suponen un incremento de la presión ejercida sobre el trabajador.

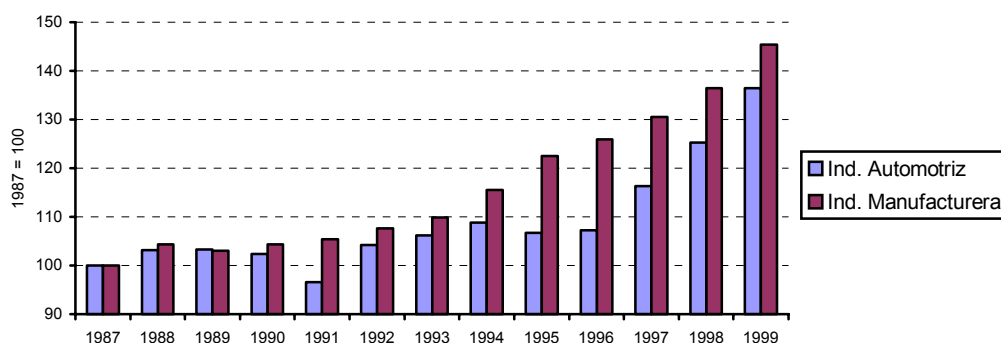
Gráfico IV-22
EE.UU. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN EL
SECTOR AUTOMOTRIZ. 1987-1999.
 Producción por hora y producción por empleado. Números índice.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

Gráfico IV-23
EE.UU. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ
Y EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. 1987-1999.

Producción por hora. Números índice.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

Cuadro IV-11
EE.UU. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ
Y EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

Producción por hora trabajada. 1988-1999.

Tasa de variación anual (%).

	Sector Automotriz	Industria Manufacturera
1988	3,20	4,31
1989	0,10	-1,24
1990	-0,87	1,25
1991	-5,66	1,03
1992	7,87	2,15
1993	1,92	2,10
1994	2,45	5,09
1995	-1,93	6,06
1996	0,47	2,81
1997	8,49	3,59
1998	7,65	4,62
1999	9,03	6,55
<i>Promedio anual 1987/99</i>	<i>2,63</i>	<i>3,17</i>
<i>Promedio anual 1992/99</i>	<i>3,93</i>	<i>4,39</i>

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

Como hemos dicho, en la década de los noventa la productividad de Estados Unidos ha registrado las mayores ganancias que se recuerdan en décadas, rompiendo el patrón de los últimos ciclos económicos en los que la productividad tendía a moderar el ritmo de avance tras la fase de auge, en línea con el menor crecimiento del PIB. Los incrementos de productividad (especialmente importantes entre 1992 y 1994 y entre 1997 y 1999) se debieron a la adopción de

los sistemas de producción adelgazada, al aumento de la utilización de la capacidad y al uso de tecnologías de la información (automatización). En el gráfico IV-23, podemos observar la evolución de la productividad del trabajo en el sector automotriz y en el conjunto de la industria manufacturera y en el cuadro IV-11 las tasas de variación anual en uno y otro casos. El incremento promedio del 2,63% anual para todo el periodo en la industria automotriz resulta de un aumento de la producción del 4,47% y de un aumento del número de horas trabajadas del 1,8% y es menor que en el conjunto de la industria manufacturera (3,19% anual acumulativo).²⁹⁴

La tradicional diferencia de productividad entre las empresas japonesas y las estadounidenses se ha ido reduciendo y en algunos casos ya ha desaparecido gracias a la mayor flexibilidad que tienen estas últimas para reducir el número de sus trabajadores. Entre 1989 y 1994 las plantas estadounidenses de las Tres Grandes mejoraron su productividad un 17% (de 24,1 horas a 20 horas por vehículo) y las de empresas japonesas instaladas en Japón un 5,8% (de 15,6 a 14,7 horas). No obstante, las diferencias entre plantas son muy grandes: la mejor planta japonesa es el doble de productiva que la peor y lo mismo ocurre entre las instalaciones de las Tres Grandes, evidencia de que las cuestiones internas de las empresas son mucho más importantes que las diferencias entre países.²⁹⁵ En el cuadro IV-12 se recogen los resultados obtenidos por las cinco mejores plantas en América del Norte en términos de productividad para los años 1998 y 1999. En este último año, por primera vez en la historia una planta de las Tres Grandes supera a todas las de propiedad japonesa.

²⁹⁴ U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

²⁹⁵ FINE, C. et al. (1996:26 y ss.).

Cuadro IV-12
NORTEAMÉRICA. PRODUCTIVIDAD DE LAS MEJORES CINCO PLANTAS
DE ENSAMBLAJE. 1998 y 1999.

Horas por vehículo.

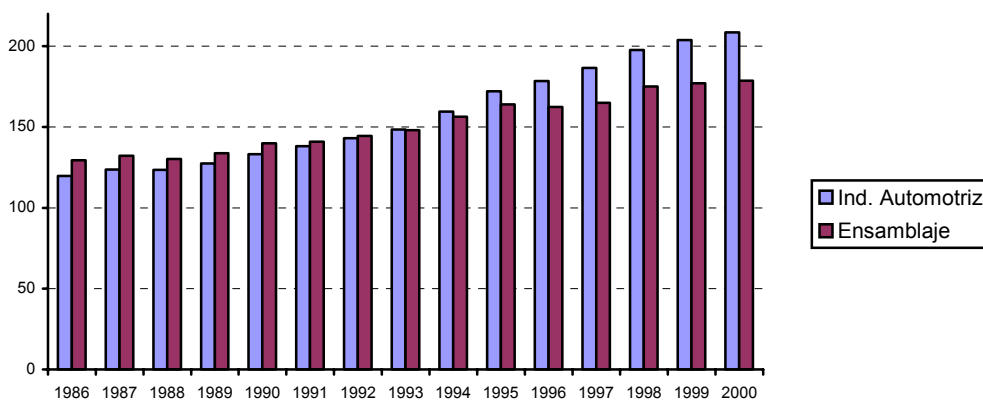
1999 Automóviles			1999 Camionetas		
1.-	Ford Atlanta	17,49	1.-	Ford Twin Cities	18,97
2.-	Nissan Smyrna	17,53	2.-	NUMMI	19,84
3.-	Toyota Cambridge N.	17,56	3.-	Nissan Smyrna	19,96
4.-	Ford Chicago	18,59	4.-	Ford St. Louis	20,55
5.-	Honda East Liberty	18,95	5.-	Ford Edison	20,64
1998 Automóviles			1998 Camionetas		
1.-	Toyota Cambridge N.	17,66	1.-	Ford Louisville	19,29
2.-	Ford Atlanta	17,72	2.-	Nissan Smyrna	19,77
3.-	Ford Chicago	18,09	3.-	NUMMI	19,81
4.-	Nissan Smyrna	18,97	4.-	Ford Twin Cities	20,38
5.-	Honda East Liberty	19,17	5.-	Ford Edison	21,42

Fuente: WARD's (2001:48).

4.2.6.- Utilización de la capacidad.

A pesar del exceso de capacidad productiva en el sector automotriz a escala mundial, las empresas han continuado expandiéndose en Estados Unidos, de forma que el índice de capacidad instalada que calcula el Gabinete de la Reserva Federal ha pasado de 120 en 1986 a 209 en 2000 en el conjunto de la industria automovilística y de 130 a 179 en el subsector del ensamblaje (gráfico IV-24).

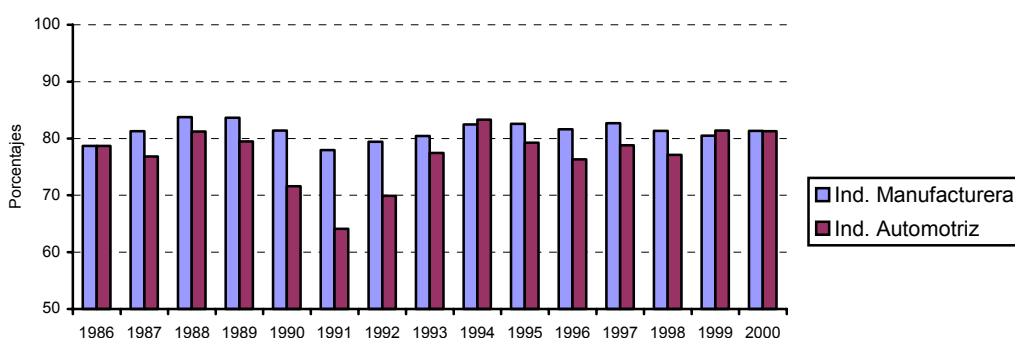
Gráfico IV-24
EE.UU. ÍNDICE DE CAPACIDAD INSTALADA. 1986-2000.



Fuente: Elaboración propia a partir de Federal Reserve Board's Series G-1.

Como se puede observar en el gráfico IV-25, la utilización de la capacidad instalada en el sector automotriz se situó en el 75,3% durante el periodo 1986-1991 y se elevó hasta el 78,3% durante la expansión 1992-2000. No obstante, su nivel se mantiene por debajo del de la industria manufacturera en conjunto para casi todos los años considerados.

Gráfico IV-25
EE.UU. UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD. 1986-2000.
 Porcentaje sobre la capacidad instalada.



Fuente: Elaboración propia a partir de Federal Reserve Board's Series G-17.
 Industrial Production and Capacity Utilization.

En el subsector de ensamblaje, a partir de 1993 la utilización de la capacidad ha sobrepasado el 80%, un nivel considerado óptimo. En 1993, este ratio se situó en el 84% y en 2000, había alcanzado el 94% en las plantas de automóviles y el 103% en las de camiones ligeros gracias a las horas extraordinarias y los turnos extra. No obstante, estas medias matemáticas esconden grandes diferencias entre plantas individuales; unas están subutilizadas mientras otras funcionan a niveles excesivos que no son ni sostenibles ni garantes de mantener la calidad del producto. La utilización de la capacidad en las Tres Grandes pasó del 86% en 1993 al 105% en 1999: en este año DaimlerChrysler alcanzó el 101,8% de media para sus diez plantas estadounidenses, Ford el 105,5% de promedio en sus 15 plantas y General Motors el 107,8% de media en sus 21 plantas. La media de las empresas japonesas apenas ha variado desde 1993, situándose en los alrededores del 90%: en 1999, las dos plantas de Honda alcanzaron un nivel del 112%, la de Nissan del 73%, las dos de Toyota del 84% y la de Mitsubishi del 70,9%. La joint venture de Mazda y Ford funcionó al 97%, la

de Subaru e Isuzu al 91% y la planta de BMW sólo llegó al 50,8%.²⁹⁶ En el cuadro IV-13 se pueden observar, para cada empresa, las plantas con mayor y menor utilización de la capacidad en 1999.

Cuadro IV-13
EE.UU. UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA. PLANTAS DE
ENSAMBLAJE SELECCIONADAS. 1999.

Empresa	Dedicación	Planta	Utilización (%)
GENERAL MOTORS	Automóviles	Bowling Green	116,4
		Orion Township	62,7
	Camionetas	Flint	180,9
		Arlington	64,9
FORD	Automóviles	Dearborn	102,6
		Kansas City	63,7
	Camionetas	Twin Cities	133,7
		Avon Lake	85,4
DAIMLERCHRYSLER	Automóviles	Georgetown	99,7
		Sterling Heights	75,4
	Camionetas	Newark	128,4
		St. Louis (S)	91,2
TOYOTA	Automóviles	Spartanburg	50,8
	Camionetas	Georgetown	99,0
		Princeton	54,6
MAZDA	Automóviles	Flat Rock	92,3
HONDA	Automóviles	East Liberty	107,6
		Marysville	117,0
BMW		Spartanburg	50,8
MITSUBISHI	Automóviles	Normal	70,9
NISSAN	Automóviles	Smyrna	74,7
	Camionetas	Smyrna	71,6
NUMMI	Automóviles	Freemont	92,2
	Camionetas	Freemont	102,7
SUBARU/ISUZU	Automóviles	Lafayette	87,3
	Camionetas	Lafayette	95,6

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:18).

²⁹⁶ MILLER, R. (2000a:15) y AUTOMOTIVE NEWS (2000:18).

4.3.- EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA.²⁹⁷

1940-1970: Industrialización por Sustitución de Importaciones.

En 1940 México inaugura un régimen para la modernización de su economía, especialmente de su sector industrial, basado en la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), estrategia consistente en el reemplazo de productos importados por bienes producidos domésticamente con los excedentes y fuerza de trabajo transferida de la agricultura. Los elementos instrumentales de esta política se basaban en altos (y crecientes) niveles de protección arancelaria, incentivos para las empresas privadas y estatales nacionales, restricciones a la inversión extranjera directa y a las actividades de las empresas transnacionales, así como políticas industriales intervencionistas en ciertos sectores (por ejemplo, agricultura, petroquímica, automotriz y electrónica). Durante este periodo, la producción industrial creció una media del 8% anual y el PIB una media del 6% anual, mientras el PIB per capita lo hizo entre un 3% y un 4% al año. La aportación de la industria al PIB creció del 17% al 23% y la de la agricultura bajó del 19% al 9%. Realmente México se estaba convirtiendo en un país industrializado en un entorno de estabilidad económica.

El sector productivo se especializó primordialmente en bienes de consumo e intermedios, destacando las industrias química, automotriz y metalmecánica, al tiempo que las tradicionales, en particular la alimentaria y la textil, perdían participación aceleradamente. México fue, junto a Brasil, el primer país que transitó de una ISI *horizontal*, centrada en la producción de bienes de consumo no duraderos (textiles) y en el ensamblaje de bienes duraderos (automóviles), a una ISI *vertical* centrada en la integración hacia atrás para la producción nacional de bienes intermedios y de capital. El modelo dependía críticamente de los recursos financieros externos, procedentes del turismo y de las exportaciones agrícolas y mineras, y de la incorporación y diversificación de tecnología introducida por las

²⁹⁷ Los cuadros y gráficos que ilustran este apartado están recogidos en el Anexo IV.

empresas transnacionales, lo que dio como resultado déficit acumulados en la cuenta corriente y déficit presupuestarios.

A escala microeconómica, la política de sustitución de importaciones redujo las presiones competitivas en la economía, e hizo depender los incrementos de productividad de la importación de tecnología, lo que a largo plazo llevó a una declinación de la industria misma, por lo que falló en su propósito de promover una mayor competitividad de los productos locales frente a productos manufacturados en el exterior y que la economía demandaba. Por otro lado, se convirtió en un lastre para el resto de la economía, pues absorbía demasiados recursos de los demás sectores y requería cantidades crecientes de divisas. A pesar de los buenos resultados que había generado la ISI en los primeros decenios, se hizo necesario iniciar la apertura de la economía para obligar al aparato productivo a mejorar su eficiencia y productividad

1970-1982: Transición.

La etapa 1970-82 podemos calificarla de transitoria porque las medidas tomadas para promover las exportaciones tuvieron escaso éxito. Hasta 1977 estuvo marcada por elevados empréstitos del exterior, un creciente déficit fiscal y una inflación en aumento, que llevaron a un profundo deterioro de la balanza de pagos y a la devaluación del peso en 1976, tras 22 años de tipos de cambio fijos. A partir de entonces, el periodo se caracteriza por un rápido crecimiento basado en las exportaciones petroleras de bajo valor añadido. En conjunto, se produjo un acelerado crecimiento que tuvo como resultado más espectacular el ritmo de expansión anual del empleo (4,4%).

1982-1987: Liberalización gradual.

El ciclo que se inicia en 1982 puede ser dividido en dos grandes fases: 1982-87, durante la cual se inicia un proceso de liberalización gradual y a partir de 1988, momento en que se aborda una liberalización acelerada en un modelo de Industrialización por Orientación a la Exportación (IOE). A partir de 1982 México

pasó de ser una economía muy protegida a otra abierta unilateralmente y de un modelo que suponía un estado fuertemente intervencionista a una economía desregulada. Entre este año y 1988 se pusieron en marcha medidas como el Plan Nacional de Desarrollo, con el objetivo de fomentar la productividad en las ramas medias (química y petroquímica) y modernas (automóviles y maquinaria eléctrica) de la industria, el Programa Nacional de Fomento a la Industria y al Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX). A mediados de 1985 comenzaron a efectuarse ajustes en la estructura arancelaria (reducción de las importaciones controladas y sustitución de permisos de importación por aranceles) y en el sistema de controles cualitativos en frontera. Esta liberalización generalizada (que alcanzó un estado definitivo en 1988) ha sido la característica más sobresaliente de la economía mexicana desde entonces y debe entenderse como una estrategia económica integral que influye sobre aspectos como el comercio, la producción, la inversión, las privatizaciones, el intercambio con el exterior y el empleo.

La situación económica nacional en 1982 resultaba desesperada porque el superávit comercial primario, los créditos externos y los ingresos petroleros se habían ya agotado para la financiación del desarrollo (cuadro A-IV-12). La deuda externa (denominada en dólares) se había incrementado de 50.700 millones de dólares en 1980 a 86.100 millones en 1982, convirtiendo al país en el primer deudor mundial (cuadro A-IV-18). La inversión privada no tenía capacidad para sostener el total de las inversiones, y las crecientes tasas de interés, los declinantes precios internacionales del petróleo y la imposibilidad de continuar *reciclando* los pagos del servicio de la deuda con nueva deuda externa aceleraron el colapso. El déficit público alcanzó el 17% del PIB, la tasa de inflación superó el 98% (cuadro A-IV-21) y el déficit por cuenta corriente se redujo abruptamente en 10.000 millones de dólares y aún así llegó a los 5.890 millones (cuadro A-IV-12).

Los organismos internacionales (FMI y BM) asumieron el rescate imponiendo un severo programa de austeridad centrado en la disminución de la demanda agregada para controlar la inflación, de forma que aumentara la inversión y mejorara la balanza comercial para generar divisas con las que pagar

la deuda. En 1983, el gobierno del entonces presidente Miguel de la Madrid puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica, cuyos principales puntos fueron los siguientes:

- 1.- Austeridad en el gasto público para conseguir un superávit fiscal.
- 2.- Reforma tributaria y de los ingresos de las empresas públicas.
- 3.- Control de los salarios y protección al empleo y al abasto popular.
- 4.- Reestructuración del sistema financiero nacional (la banca se había nacionalizado el año anterior).
- 5.- Fomento al ahorro interno.
- 6.- Nueva política comercial y cambiaria.

En este programa, el aumento del empleo sería un resultado cuasi secundario de las medidas anteriores, no un objetivo en sí mismo, como sí lo fue la disminución de la inflación.

Estas políticas fiscales y monetarias restrictivas tuvieron altos costes que llevaron a una profunda recesión. A mediados de los ochenta la economía real estaba absolutamente deprimida, pues a falta de préstamos exteriores, el recurso gubernamental al ahorro interno, en un contexto de persistente inflación y vulnerabilidad financiera, generó una subida de tipos de interés que contribuyó a agravar aún más la situación (cuadro A-IV-8 y gráfico A-IV-17). El tipo de cambio real se depreció significativamente entre 1983 y 1987²⁹⁸, dando pie a un descenso de las importaciones y con ello a un superávit comercial acumulado de 49.000 millones de dólares (cuadros A-IV-20 y A-IV-12). El desempleo aumentó, los salarios reales descendieron más del 26,8% (el salario mínimo perdió un 44,9% de poder adquisitivo durante el sexenio) y el nivel de vida de las clases medias y bajas se deterioró, lo que incrementó la inestabilidad política. Pese a los drásticos recortes en la inversión y el gasto corriente, no se logró reducir el déficit fiscal, sino que se incrementó acentuadamente hasta el 16,1% del PIB en 1987. México, que importaba capitales por valor de 12.000 millones de dólares en 1981, se transformó en un exportador neto de capital. Entre 1983 y 1988 el servicio total de la deuda alcanzó un saldo acumulado de 81.500 millones de dólares, lo que

²⁹⁸ En 1987 la subvaluación del peso se cifra en torno al 21%.

representa una espectacular transferencia de ahorro interno al exterior equivalente al 6% del PIB anual. Tras el terremoto de 1985 y el colapso de los precios del petróleo (el precio del barril disminuyó de 25,35 dólares en 1985 a 11,88 dólares en 1986), 1986 fue un año de crisis, en el que el PIB real disminuyó un 3,1% con respecto al año anterior (cuadro A-IV-11). En 1987 la caída de las bolsas internacionales y el deterioro de las cuentas externas forzaron una devaluación del peso del 240% (cuadro A-IV-20).

Entre 1981 y 1988 el incremento de la productividad se desaceleró, creciendo apenas un 0,8% anual, aunque este aumento no es despreciable en el contexto de crisis de esos años por dos razones. En primer lugar, porque la cifra agregada oculta resultados sectoriales mucho mayores (en siderúrgica básica, automotriz,... donde se observaron tasas superiores al 2%) que fueron coadyuvando (en un marco cambiario favorable) a modificar la forma de inserción externa de la industria y, en consecuencia, a alcanzar la recuperación de 1989/92; y en segundo lugar, porque la productividad del trabajo en épocas de recesión presenta problemas como indicador del esfuerzo de innovación y modernización, al estar afectada por cambios en la organización del proceso de trabajo, el gasto en la reposición del equipo, la modificación en las prácticas administrativas, etc.²⁹⁹

Como resultado del periodo de apertura gradual, en cinco años el PIB sólo creció un 0,5% y el sector industrial tan solo un 0,1%, pero la inflación alcanzó el 159% en 1987 (la tasa histórica más alta después de la Revolución) (cuadro A-IV-21). Aunque inicialmente los programas del FMI mejoraron la situación externa y disminuyeron temporalmente la inflación, no fueron positivos en términos de crecimiento, porque cuando los desequilibrios son de carácter estructural, en los países en desarrollo las políticas marcadamente deflacionistas tienen un pronunciado efecto en el nivel de ingreso real y en el empleo.

El 15 de diciembre de 1987, aún bajo el gobierno de Miguel de la Madrid, se lanzó el Pacto de Solidaridad Económica que, con una duración de nueve

²⁹⁹ CASAR, J. (1995:5).

meses y medio, contemplaba medidas ortodoxas y heterodoxas (controles temporales de precios, salarios y tipo de cambio) para disminuir la inflación y recuperar el crecimiento económico. Entre las medidas ortodoxas se mantenían las políticas fiscal y monetaria restrictivas y se continuaba con la liberalización comercial: se redujo el gasto público, particularmente el de inversión, se reprivatizaron 98 empresas y se limitó el crédito interno, al tiempo que se puso en marcha un programa de reducción de aranceles y licencias de importación para que la competencia de los bienes importados sirviera de mecanismo de contención al alza de los precios de los bienes locales.³⁰⁰ El crecimiento de los salarios se condicionó a la inflación esperada y los precios se controlaron mediante un sistema de concertación entre los sectores productivos, que fue posible por la composición oligopólica de muchos mercados. Como resultado del programa el PIB real creció en 1988 un 1,3% y la inflación a final de año se había reducido al 51% (cuadro A-IV-21 y A-IV-11). Sin embargo, el superávit comercial se redujo en un 70% (de 8.787 millones de dólares en 1987 a 2.610 millones), el saldo de la cuenta corriente se volvió a tornar negativo (de un superávit de 4.239 millones a un déficit de -2.376 millones) (cuadro A-IV-12) y las reservas disminuyeron en un solo año un 47,98% (de 13.700 millones de dólares a 7.127 millones).

1988-1994: Liberalización acelerada.

A partir de 1988 el gobierno de Carlos Salinas de Gortari pone en marcha el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico con la prioridad de crecer (aunque sin descuidar el control de la inflación), para lo que se consideró prioritario disminuir las transferencias al exterior y estimular las entradas de capital en forma de inversión extranjera. Esta nueva estrategia, que podemos resumir en los ocho puntos siguientes, supone un verdadero y radical cambio estructural de la economía mexicana:

³⁰⁰ Los requerimientos de licencia de importación se redujeron del 100% en 1982 al 19,9% en 1990 y las tarifas medias de importación, que en 1982 tenían 16 niveles, un rango del 0% al 100% y una media del 27%, en 1989 habían sido rebajadas a cinco niveles, un rango del 0% al 20% y una media del 10,1%. Por su parte, durante el periodo 1980-1992, sólo Nueva Zelanda y el Reino Unido desplegaron un mayor esfuerzo privatizador, medido a partir de la privatización acumulada como proporción de la media anual del PIB. CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998:13 y ss.).

1.- Amplia apertura comercial para incrementar las importaciones y con ello la competencia. Así se lograría modernizar la planta productiva. Se eliminaron las licencias de importación y se redujeron los aranceles y su tasa de dispersión. No obstante, algunas ramas industriales prioritarias para el desarrollo nacional (farmacéutica, petroquímica y, sobre todo, automotriz...) fueron exentas de esta liberalización y continuaron moviéndose dentro de marcos reguladores propios que les proporcionaron subsidios hasta finales de la década.³⁰¹

2.- Eliminación de cualquier práctica que afectara a la libre movilidad de recursos y fomento de la inversión privada y la llegada de capitales del exterior. Esta desregulación de la economía afectó principalmente al sector financiero, al transporte por carretera, a la minería y a los sectores azucarero y cafetalero. En 1989 se da un paso importante en este sentido, al modificar la reglamentación de la inversión extranjera con la apertura a inversores exteriores de muchos sectores antes restringidos a mexicanos o al Estado, y permitiendo un 100% de propiedad extranjera en algunos casos. Por ejemplo, se abrió el acceso a la producción petroquímica y se autorizó la participación extranjera en la banca comercial. Finalmente, en diciembre de 1993 se emitió la nueva Ley de Inversión Extranjera (en sustitución de la de 1973) que adapta la legislación a los acuerdos convenidos en las negociaciones del TLCAN y recoge definitivamente la apertura de sectores específicos como el automovilístico.

3.- Reducción de la deuda externa. México fue de los primeros países que inició conversaciones con la banca internacional dentro del Plan Brady, las cuales culminaron en un acuerdo firmado en febrero de 1990. Aunque es discutible el efecto de este acuerdo sobre la suma de recursos ahorrados, indudablemente sirvió para mostrar al mercado y a los inversores la nueva situación del país. Como consecuencia, las tasas de interés disminuyeron.

³⁰¹ En 1990 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial presentó el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (Pronamice) y en 1993 se emitió la Ley de Comercio Exterior.

4.- Reducción del sector público para controlar el déficit fiscal y permitir la participación del sector privado en áreas tradicionalmente reservadas al Estado como las infraestructuras (autopistas, puertos marítimos, generación de energía eléctrica...). Casi 1.000 empresas públicas fueron privatizadas y otras se cerraron; el gobierno se retiró de los sectores siderúrgico, automovilístico y azucarero, vendió la empresa telefónica y devolvió al sector privado (mayo 1990) los bancos nacionalizados en 1982. En total, durante el sexenio salinista el sector público se retiró de 21 ramas de actividad.

5.- Liberalización y privatización del campo: la reforma del artículo 27 de la Constitución abrió la posibilidad de fraccionar y vender la tierra de los ejidos y comunidades y legalizó los latifundios en manos de sociedades mercantiles. Aunque poco tratado en el exterior, probablemente este es el cambio estructural más trascendente de la revolución salinista.

6.- Flexibilización y mejora del mercado de trabajo, con el objetivo de reducir los costes laborales unitarios (a través del control salarial y el incremento de la productividad y la calidad) y facilitar la modificación de las relaciones industriales, fundamentalmente en lo referente a los derechos sindicales.

7.- Modernización educativa: liberalización de la educación superior.

8.- Profundización de la nueva estrategia de relaciones con el exterior, tradicionalmente definidas sobre líneas nacionalistas. México entró a formar parte del GATT en 1986, de la APEC en 1993 y de la OCDE en 1994 y suscribió acuerdos de libre comercio con varios países, el primero de ellos con Chile en 1991. La entrada en el GATT supuso el abandono de los precios controlados y de los permisos de importación como instrumentos de protección y la adopción de aranceles incluso inferiores a lo realmente negociado. Pero el hecho más significativo en este campo fue la integración con Canadá y Estados Unidos. El presidente Carlos Salinas viajó en 1990 a Europa y concluyó que la reconstrucción de los Países del Este tras la caída del bloque soviético absorbería la mayor parte del capital europeo que él pretendía atraer a México, por lo que dio

un giro en sus pretensiones hacia Estados Unidos. Además, con la entrada en vigor (1989) del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (CUSFTA, por sus siglas en inglés), existía el peligro de desviación de comercio e inversiones a favor de Canadá en sectores, como la maquinaria, el textil o la petroquímica, donde México ya había ganado una cuota significativa del mercado estadounidense. Casi inmediatamente (1990) se iniciaron las conversaciones con Estados Unidos para la creación de un área de libre comercio a partir del acuerdo marco firmado en 1987, en el que se habían establecido varios grupos de trabajo para liberalizar los intercambios comerciales. México había comenzado a basar toda su estrategia de crecimiento y de creación de puestos de trabajo en el sector exterior y para expandirlo necesitaba mecanismos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que promovieran la inversión extranjera transmisora de tecnología. Por su parte, Estados Unidos necesitaba entornos reglamentariamente favorables que proporcionaran seguridad y condiciones ventajosas a las empresas que trasladaban producción hacia el sur, según las estrategias que venimos analizando.³⁰²

Con estas medidas se pretendía eliminar las distorsiones de la economía, convertir al mercado en el mecanismo asignador de recursos e incrementar la orientación exportadora del aparato productivo. Abriendo el mercado a las importaciones se mejoraría la eficiencia y se haría a la economía más flexible y más capaz de ajustarse a los choques externos. La industria automotriz será el mejor ejemplo de la ruptura con el viejo estilo de industrialización y la piedra angular del modelo de promoción de exportaciones.

En este periodo de recuperación (1988-94) el producto crece al 4,7% anual, la productividad de la industria al 4,5% (aunque en el sector automotriz se alcanzan mejoras del 11,5% anual) y se controla la inflación. Pero la deuda externa creció de 100.900 millones de dólares en 1988 a más de 165.000 millones en 1995 (cuadro A-IV-18) y la transferencia de recursos al exterior por su servicio

³⁰² Que las iniciativas de firmar el CUSFTA y el TLCAN parecieran canadiense y mexicana respectivamente, era necesario para que pudieran ser aprobadas en el Congreso estadounidense por el mecanismo rápido (fast-track) previsto en su legislación.

se elevó al 6,4% del PIB y al 36,4% de las exportaciones anuales en el periodo 1988-92.

Si en 1987 el valor de los intercambios comerciales totales de México era de 46.412 millones de dólares, en 1997 alcanzó los 220.239 millones de dólares (cuadro A-IV-12), es decir, registró una tasa de crecimiento promedio anual del 17%, la cual es sobresaliente, pues el comercio mundial creció en el mismo periodo a una tasa de poco más del 5,2%. Esta expansión tiene lugar en una coyuntura macroeconómica particularmente favorable, donde se conjugan un bajo nivel de utilización de capacidad asociado a una acentuada contracción del mercado interno, una política salarial restrictiva y un tipo de cambio fuertemente subvaluado. Entre 1980 y 1990 el número de ramas que exporta más del 10% de su producto pasó de 8 a 20 y el número de empresas exportadoras pasó de 22.000 en 1994 a 34.000 en 1998. El elemento más dinámico de las exportaciones fue la industria maquiladora, que registró un crecimiento del 20,6% anual entre 1987 y 1994, año en que respondía del 43,15% de las exportaciones totales.³⁰³ La expansión de las exportaciones industriales crece a una tasa promedio anual de casi el 20%, lo que implica que en términos absolutos su expansión duplica la caída en los ingresos por venta de petróleo (cuadro A-IV-13). Al tiempo, cambia el patrón de especialización, con una creciente importancia de los bienes de consumo (30,11% del total en 1994 frente al 19,8% en 1988) entre los que destacan los generados por las operaciones transnacionales de la industria automotriz y de maquinaria eléctrica y electrónica en detrimento de las exportaciones petroleras.³⁰⁴ La industria automotriz da cuenta del 40% del aumento de las exportaciones de manufacturas entre 1981 y 1992: en ese lapso duplica su volumen de producción y disminuye su déficit externo nominal en más de un tercio. El rasgo más notable del cambio en la composición de las

³⁰³ La industria maquiladora será tratada con detenimiento en el siguiente apartado de este capítulo.

³⁰⁴ En 1992, los productos mexicanos contaban con más del 3% del mercado de la OCDE en 12 líneas de manufacturas (en comparación con apenas 3 en 1980): equipo de distribución eléctrica (20,2%), aparatos de televisión (12,1%), maquinaria eléctrica (7,6%), radios (7,2%), pistones de combustión interna, motores y partes (5,1%), rotadores eléctricos y partes (5,2%), interruptores (4,5%), piezas y partes para vehículos automotores (3,9%), aparatos para el hogar de base metálica (3,5%), maquinaria eléctrica (3,5%), instrumentos médicos (3,3%) y equipos de sonido y video (3%). CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998:13).

exportaciones es el rápido incremento en la participación de actividades de contenido tecnológico intermedio que se produce a costa de actividades de bajo contenido tecnológico. Las primeras pasan del 37% al 59% del total entre 1980 y 1990, en tanto las segundas, que representaban 56% a principios de los ochenta, reducen su participación al 34% a principios de la década siguiente.³⁰⁵

Pero lo más característico de la apertura comercial es el considerable aumento de las importaciones en el abastecimiento de los mercados internos, pues en el curso de diez años (1981-1991) su participación en la demanda interna pasó del 12% al 20% (en el sector automotriz las cifras son 25% y 31% respectivamente).³⁰⁶ Este incremento de las compras al exterior refleja la fuerte dependencia tecnológica del país, pues en 1990, el 61,1% de la inversión total en maquinaria y equipo era importada. Ubicar el foco de atención en el mercado exterior impuso la necesidad de llevar a cabo procesos de reconversión industrial que por incapacidad del tejido industrial nacional hubieron de basarse en la adquisición extranjera de tecnología, donde se incluyen los nuevos métodos de gestión y de organización empresarial, sin importar que con ello se elevara permanentemente el coeficiente de importaciones, se hiciera depender la competitividad sólo de las tecnologías y bienes intermedios importados y se hiciera cada vez más vulnerable el crecimiento económico. En resumen, el modelo económico no estaba siendo tanto de orientación a las exportaciones como de orientación a las importaciones (IOM): las de bienes de consumo crecen a una tasa promedio anual del 30,6% y las de bienes de capital al 22,6% (cuadro A-IV-15).

Aproximadamente la mitad del intercambio de manufacturas con el exterior es comercio intraindustrial, pues casi dos tercios de las exportaciones y más del 40% de las importaciones tienen su origen en sectores en que tanto las ventas al exterior como el abasto de la demanda interna desde otros países son significativos y las actividades con un índice de comercio intraindustrial superior a 0,5% tienen una creciente participación en las exportaciones totales (59% en

³⁰⁵ CASAR, J. (1995:11, 17 y 54) y DUSSEL PETERS, E. (1997:169 y ss.).

³⁰⁶ CASAR, J. (1995:6).

1998).³⁰⁷ El 62% de las exportaciones corresponde a transacciones intrafirma y el comercio de vehículos y sus componentes se encuentra entre los tres rubros más importantes para el comercio intraindustrial. Bajo estas condiciones, la competitividad es muy relativa, dado que no resulta de un ciclo independiente, sino de las decisiones de ubicación de filiales por parte de las empresas transnacionales; no se trata de operaciones en un mercado competitivo en el que participan diversos productores y consumidores, sino de transacciones cerradas dentro de un solo circuito. La competitividad es asignada, no construida sobre cimientos autónomos: un cambio en los precios relativos o en las condiciones preferenciales bajo las que operan las filiales, puede provocar una reubicación de la producción de las transnacionales, independientemente de la evolución de las empresas mexicanas en términos productivos. Esto quiere decir que las ventajas comparativas estáticas asociadas a la dotación relativa de factores del país han tendido a perder importancia como determinantes de la composición de su comercio exterior, ganando terreno otros factores como el aprovechamiento de las economías de escala, la diferenciación del producto y, en suma, la adquisición de ventajas dinámicas.

Especialmente a partir de 1991, llega al país un gran volumen de inversión extranjera (73.000 millones de dólares en dos años) para financiar el déficit comercial, con una elevada proporción de inversión en cartera (80%) (cuadro A-IV-24). Los capitales exteriores sobrevaloraron el tipo de cambio (cuadro A-IV-20), lo que elevó los precios relativos de los bienes no comerciables e incrementó los ingresos en dólares de la población, al tiempo que mejoraban las condiciones de acceso al crédito y a las importaciones.³⁰⁸ Como consecuencia, se elevó el consumo y se exacerbó la precariedad del ahorro y la inversión internos. El diferencial en las tasas de interés con respecto a Estados Unidos (aproximadamente del 10%) pesaba sobre las empresas domésticas que veían sus

³⁰⁷ DUSSEL PETERS, E. (2000a:35).

³⁰⁸ En junio de 1989 el peso estaba más o menos en equilibrio; en diciembre de 1990 presenta una sobrevaluación del 10,9%; en 1991 del 22,8% y en 1992 del 31,7%.

costes inflados y sus ganancias mermadas.³⁰⁹ El sector privado estaba consumiendo más, invirtiendo más y ahorrando menos. La diferencia era cubierta por los flujos de capital del exterior y la deuda privada aumentó más que la pública (cuadro A-IV-18). Es decir, a pesar de los éxitos de la estrategia aperturista en términos de inflación (11,9% a finales de 1992) y superávit fiscal (4,1% del PIB), el coste estaba resultando alto por el debilitamiento del aparato productivo y los déficit comercial y por cuenta corriente (-15.934 millones de dólares y -24.438 millones de dólares, respectivamente en 1992) (cuadros A-IV-11, A-IV-17 y A-IV-12). La acelerada liberalización de las importaciones y la apreciación del tipo de cambio provocaron una caída generalizada en el uso de los factores de producción domésticos, en el valor añadido y en los encadenamientos productivos, en tanto que las elevadas tasas de interés limitaron el acceso al crédito y con ello la inversión y la mejora tecnológica nacional. La relación entre la inversión y el PIB permaneció por debajo del nivel alcanzado a principios de los ochenta, debido principalmente a que la respuesta de las distintas ramas fue muy desigual. En algunas se produjo un fuerte repunte de la inversión estimulado por la apertura, pero en otras, sin embargo, el dinamismo fue menor y los movimientos tendieron a ser más bien defensivos (fuertes despidos, intensificación del ritmo laboral, menores inversiones por trabajador...). Aquellas empresas cuyos costes de producción se denominan principalmente en pesos, enfrentaron mayores problemas para exportar y competir con productos importados. Así, la sobrevaluación de la moneda afectó a las empresas y actividades que hacen un uso más intensivo de mano de obra y/o de bienes intermedios nacionales, características ambas de las empresas de menor tamaño. En contraste, para las empresas grandes que importan un porcentaje mucho mayor de materias primas, la sobrevaluación de la moneda contribuyó a abaratar sus costes de producción. De manera similar, la escasez crediticia afectó

³⁰⁹ Cuando aumenta la entrada de divisas en una economía se sobrevalúa su tipo de cambio, lo que genera un incremento de la demanda, de las importaciones y de los precios de los bienes no comerciables, cuya oferta no reacciona suficientemente rápido. Para las empresas, esta situación supone un incremento de costes, que no pueden repercutir en los precios de los bienes comerciables que producen, pues la competencia de las importaciones (en un contexto de apertura comercial, como es el caso) incrementa la oferta y se lo impide. El resultado es una fuerte contracción de las ganancias y el proceso es conocido como enfermedad holandesa. El término se acuñó cuando el incremento en el precio del gas del mar del Norte al inicio de los setenta impactó a la economía de Holanda (y a la del Reino Unido) de esta forma negativa.

principalmente a las empresas medianas y pequeñas, lo que limitó que muchos establecimientos llevaran a cabo inversiones que les permitieran incursionar en los mercados de exportación y competir con importaciones en el mercado nacional. Sólo unas cuantas, notablemente las de gran tamaño, tuvieron acceso a los recursos necesarios para invertir, adaptarse, modernizarse y competir de manera exitosa en el nuevo entorno económico. J. Carrillo, M. Mortimore, y J. Alonso Estrada³¹⁰ resumen en tres (reestructuración, nueva industrialización y desindustrialización) las trayectorias seguidas por las empresas mexicanas tras el cambio de política económica. La reestructuración surgió en aquellos sectores que poseían ventajas competitivas y comparativas potenciales y donde las empresas que operaban en el mercado nacional pudieron reorganizar o establecer operaciones con estructuras de costes ajustadas para defender o ganar nichos en ese mercado. La nueva industrialización se consolidó en sectores donde se presentaron fuertes ventajas competitivas y comparativas, en los cuales las empresas transnacionales ya instaladas desde los años sesenta convirtieron sus operaciones en plataformas de exportación. Sucedió a veces que una misma transnacional ya instalada siguiera simultáneamente las dos trayectorias anteriores: por una parte, la reorganización de sus operaciones para el mercado nacional y, parcialmente, para la exportación y por la otra, la creación y expansión acelerada de nuevas operaciones concebidas específicamente para la exportación. La desindustrialización se manifestó en los sectores que, bajo las nuevas condiciones, carecían de ventajas para hacer frente a la competencia externa y donde las nuevas políticas produjeron efectos devastadores. En este caso, las empresas afectadas simplemente desaparecieron o, en algunos casos, se transformaron en operaciones subsidiarias o de distribución de las grandes firmas extranjeras o nacionales.

En 1993 ya eran patentes los signos de crisis: el PIB real sólo creció un 1,9%, la inversión se contrajo un 3,3% y la cartera vencida de los bancos se disparó. El efecto sobre el empleo fue dramático, pues el personal ocupado se redujo cuando la fuerza de trabajo aumentaba casi un 3% al año, lo que generó un

³¹⁰ CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998:65 y ss.).

enorme crecimiento del sector informal (del 25% de la ocupación total al 35% en 1994) y un proceso general de exclusión. Los salarios reales declinaron y el salario mínimo perdió un 46,5% de su poder adquisitivo durante el sexenio (en 1994 equivalía al 42% del de 1980) (cuadro A-IV-23).³¹¹ El superávit presupuestario disminuyó drásticamente (cuadro A-IV-17) y el consumo del sector privado no creció. Existía un claro desequilibrio fundamental entre ahorro e inversión debido, a diferencia del pasado, al sector privado y no al sector público, que obligaba a recurrir en forma creciente al sector externo para financiarlo.

1994-2000: La salida de la crisis.

En 1994, con una balanza por cuenta corriente escandalosamente deficitaria (30.000 millones de dólares), una situación política turbulenta y unos tipos de interés al alza en Estados Unidos (cuadros A-IV-12 y A-IV-8), los inversores dudaron de la estabilidad mexicana y la economía sufrió un colapso que originó la crisis más importante del país desde los años treinta. Desde el asesinato de Luis Donaldo Colosio en marzo de 1994, en el plazo de un mes habían salido reservas del Banco de México por valor de 11.000 millones de dólares y el peso sufría recurrentes ataques especulativos. El público comenzó a cambiar sus instrumentos de ahorro denominados en pesos a otros denominados en dólares debido a las crecientes expectativas de devaluación. Las importaciones continuaban creciendo y con ellas el déficit comercial (-18.464 millones de dólares en 1994), que también presionaba al tipo de cambio (cuadros A-IV-12 y A-IV-20). Finalmente, en diciembre, apenas tres semanas después de haber cambiado el gobierno, el peso se devaluó un 50%. La deuda pública (tanto externa como interna), que se había reducido a través de las negociaciones internacionales y con parte de los recursos obtenidos por la venta de las empresas estatales, volvió a colocar al país en una situación de problema de caja. Pero en esta ocasión, la deuda externa era compartida por millones de ciudadanos y empresas que se

³¹¹ Los salarios mínimos reales constituyen un punto de referencia de gran importancia para el ingreso de los hogares mexicanos, pues alrededor del 31,34% de ellos recibe entre 0 y 2 salarios mínimos y alrededor del 42% menos de cinco. DUSSEL PETERS, E. (2000a:55) y DUSSEL PETERS, E. (1997:135 y ss.).

habían endeudado en los años anteriores para adquirir bienes de consumo duradero, viviendas o para ampliar o renovar sus empresas (cuadro A-IV-18). El gobierno tuvo que negociar con Estados Unidos y el FMI un paquete financiero de emergencia de 47.000 millones de dólares con sus correspondientes condiciones (incluida una sobretasa de al menos un 4% sobre las tasas internacionales, un depósito de los ingresos petroleros y un compromiso de cesión de información sobre esta misma industria). El crecimiento del PIB en 1995 fue negativo (-6,2%), el desempleo creció hasta el 6,4%, de forma que por primera vez el sector informal no pudo absorber a todos los desempleados y los salarios cayeron estrepitosamente (cuadros A-IV-11, A-IV-22 y A-IV-23).³¹² La formación bruta de capital declinó un 29,1% y la producción industrial un 5,9%.

El gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000) continuó con la estrategia de liberalización y dio prioridad a las políticas de estabilización macroeconómica sobre el alivio de la pobreza, concentrándose en la estabilización del valor del peso, la contención de la inflación (que había subido del 7% a finales de 1994 al 51,97% a finales de 1995), la reducción de los tipos de interés (que habían pasado del 19% al 57% en el mismo periodo) y el aumento de las reservas internacionales (que se habían reducido en 18.389 millones de dólares en 1994). En el terreno industrial se diseñaron el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, que suponen el reconocimiento de la necesidad de poner en práctica políticas industriales activas para continuar fomentando las exportaciones, la integración de cadenas productivas, el desarrollo regional y las asociaciones empresariales. Continuando también con la estrategia de apertura, México cerró un gran número de acuerdos de libre comercio, entre los que se encuentran los firmados con Colombia y Venezuela (1993), Bolivia (1994), Costa Rica (1995), Nicaragua (1996), Israel (2000), la Unión Europea (2000) y el Triángulo Norte (2000). Por la menor magnitud de las relaciones comerciales con

³¹² Aún en 1999 los salarios reales mínimos equivalían al 75,6% de los de 1994 y los manufactureros al 74% de los mismos y se encontraban muy por debajo de sus niveles de principios de la década de los ochenta.

estos países y por la menor profundidad de los propios tratados, es evidente que ninguno de ellos alcanza la trascendencia del TLCAN.³¹³

En 1996, el PIB se recuperó, la producción industrial creció un 10,2% y en el año siguiente el empleo se incrementó casi un 13% y la formación bruta de capital fijo un 20,9%. La expansión continuada de la economía estadounidense propició el mantenimiento de un vigoroso crecimiento hasta el año 2000, cuando el PIB aumentó un 6,9% con respecto al año anterior (cuadro A-IV-11). El empleo creció en la mayor parte de los sectores de actividad, el sector formal se expandió un 6% y los salarios reales aumentaron ligeramente, lo que generó un repunte de la demanda interna que contribuyó a mantener el crecimiento de las importaciones. Dado que en esta etapa el ahorro público fue por término medio menor que en el ciclo anterior, la mayor parte del boom de inversión se financió con ahorro privado (cuadro A-IV-19).

La aceleración del proceso de apertura ha hecho fortalecer la posición de México en el comercio mundial (calculando exportaciones del país/exportaciones mundiales, en dólares), que ha pasado del lugar 17 en 1993 (51.900 millones de dólares, el 1,4% mundial, de los cuales el 83% se destina a Estados Unidos) al puesto número 13 en 1999 (136.400 millones de dólares, 2,5% mundial, 88% con destino a Estados Unidos). Las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y han incrementado su participación en ellas desde un nivel inferior al 30% a principios de los ochenta al 80,34% en 1993 y al 87,31% en 2000 (90,3% en 1998) (cuadro A-IV-13). En el mercado de la OCDE, los productos mexicanos han pasado de tener una participación del 1,26% en 1980

³¹³ El sector automotriz ha sido punto crucial en las negociaciones de todos estos acuerdos. Por ejemplo, según el firmado con Israel, con quien México mantiene un flujo relativamente importante de componentes, se elimina de inmediato el arancel a los productos con un contenido nacional entre el 30% y el 40%. Y según el firmado con la Unión Europea, se eliminan los aranceles al comercio bilateral automotriz en 2003, pero se fijan cuotas de importación. En el caso del acuerdo con el Triángulo Norte, principal mercado de México en América Latina, únicamente se beneficiarán de desgravaciones arancelarias los camiones y autobuses de más de cinco toneladas y sus componentes. México está muy interesado en surtir todo este mercado automovilístico (en el que no hay producción doméstica) pero los empresarios centroamericanos prefieren favorecer el ingreso de vehículos de Alemania y Japón porque de estos países reciben importantes volúmenes de recursos vía donativos.

al 2,27% en 1996 debido, principalmente, al crecimiento experimentado por las manufacturas no basadas en recursos naturales (del 0,65% al 2,39%) (cuadro A-IV-14). Además de ser el exportador más dinámico de América Latina, el contenido tecnológico de sus exportaciones aumentó de forma significativa, pues mientras que en 1980 los diez productos más exportados eran básicos (alimentos, materias primas y combustibles), en 1996 sólo lo eran dos, y los ocho restantes estaban dentro de los cincuenta más dinámicos del comercio internacional, seis de los cuales correspondían a maquinaria y equipo de transporte. Al mismo tiempo, se ha constatado una cierta diversificación de la oferta, pues mientras en 1980 el principal producto exportado (petróleo) acaparaba el 60% de las exportaciones totales, en 2000 (vehículos) sólo representaba el 10%; y de forma similar, las diez mayores exportaciones en 1980 suponían casi el 90% del total, mientras en 1996 esta proporción había bajado al 47,5%. La concentración de los intercambios comerciales es absoluta con Estados Unidos, ya que a él se destinan más del 88% de las exportaciones y de él se reciben el 74% de las importaciones (cuadro A-IV-16). Además, como hemos visto al principio del capítulo, México se ha convertido en el tercer exportador en importancia a Estados Unidos, después de Canadá y Japón, desplazando a países como Alemania; y de los cinco principales exportadores a Estados Unidos, México presenta la tasa de crecimiento promedio más alta después de China.³¹⁴ Llama la atención que en el periodo 1990-99, México sólo saldó positivamente sus intercambios exteriores con Estados Unidos y, en algunos años, con Canadá.³¹⁵ Esta tendencia es resultado de la disminución en las tarifas arancelarias impuestas por Estados Unidos y de la conformación por parte de las empresas estadounidenses de redes de producción y distribución en México para aumentar su eficiencia regional y global.

Pero a pesar de los magníficos resultados globales, el nuevo estilo de desarrollo es también cada vez más dependiente del exterior para abastecerse de bienes de capital e incluso de algunos bienes de consumo tradicionales (textiles,

³¹⁴ Las exportaciones totales de México a Estados Unidos aumentaron del 4,0% de las importaciones estadounidenses en 1980, al 6,09% en 1990, al 6,88% en 1993 y al 10,36% en 1998.

³¹⁵ Este superávit se concentra en dos capítulos: electrónica y automotriz, que durante el periodo 1994-98 acumularon el 164,5% del superávit total de México con Estados Unidos.

madera, algunos alimentos básicos...), lo cual impacta profunda y negativamente en la estructura productiva del país y la concentración de las exportaciones manufactureras en pocos productos, pocas empresas y pocos mercados evidencia que las mejoras de competitividad no han afectado al conjunto de la industria y su estructura actual es muy vulnerable a cambios en los mercados internacionales. Las exportaciones mexicanas son meros flujos cuyo dinamismo se determina exógenamente por la tasa de crecimiento de los Estados Unidos y no por su capacidad para generar mercados propios. Sólo 700 grandes empresas concentran el 75% de las exportaciones totales y la proporción de empresas exportadoras nacionales se redujo del 35,76% en 1993 al 24,33% en 1998, lo cual significa que la mayoría de ellas no ha podido orientarse al exterior.³¹⁶ Únicamente las grandes empresas de capital extranjero o nacional y las medianas de capital extranjero que había en el país lograron reestructurarse. Las medianas de capital nacional, las pequeñas y las microempresas, que aún arrastran los efectos del endeudamiento y están orientadas hacia el mercado doméstico, no han logrado incorporarse a la senda de crecimiento, y más bien muestran un distanciamiento creciente con relación a los resultados del segmento moderno de la economía.³¹⁷ Esta escisión ha roto las cadenas productivas y ha dividido el tejido industrial en dos, porque no se han podido establecer eslabonamientos productivos importantes para que las grandes empresas arrastren a las pequeñas y medianas y les transmitan los desarrollos tecnológicos más avanzados.³¹⁸

Por otro lado, las empresas que concentran el 93,35% de las exportaciones sólo generan (en promedio) un 5,65% del empleo nacional. Entre 1993 y 1998 la población ocupada en México aumentó en 8,5 millones de personas, mientras que

³¹⁶ BANCOMEXT (2000) y CEPAL (1999c:105).

³¹⁷ En el sector manufacturero, el 97% de los establecimientos son pequeños y contribuyen con casi la mitad del empleo y una cuarta parte de la producción, pero sólo realizan un 3% de las exportaciones. *El Financiero* 26/6/00.

³¹⁸ Existe en la actualidad un intenso debate en torno a los encadenamientos que generan las exportaciones con el resto de la economía. Un grupo de autores (De María y Campos, Dussel Peters) indican que son reducidos y con tendencia a la baja, mientras que particularmente la Secofi ha argumentado en sentido contrario. No obstante, el propio Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1996) señala que en la generación de encadenamientos y agrupamientos de las industrias más dinámicas con el resto de la economía se encuentran algunos de los retos más importantes de la economía mexicana.

las principales empresas exportadoras, incluyendo las maquiladoras, sólo crearon 822.000 empleos. Como resultado, el 90,36% del empleo generado estuvo a cargo de empresas mínimamente vinculadas al comercio exterior. A diferencia de lo que ocurría en los años cincuenta y sesenta, el incremento de las exportaciones ya no es una estrategia para crear empleo. Para E. Dussel, una de las razones que explican este fenómeno es que "mientras las empresas exportadoras establecidas en México realizan actividades de menor intensidad de capital desde la perspectiva global, en el contexto de la economía mexicana las mismas actividades son de alta intensidad de capital. De igual forma, los salarios reales de las actividades altamente exportadoras son en términos absolutos superiores a los de la media de la economía mexicana, a pesar de que también han disminuido desde 1994. Sin embargo, y considerando su limitada participación en el conjunto de la economía, no son suficientes para elevar los salarios de la economía total".³¹⁹ En general, la condición de empresa exportadora tampoco implica que los estándares laborales se igualen con los de Estados Unidos y Canadá, y todavía no se han suscitado cambios y debates laborales para aumentar el nivel de seguridad y calidad del empleo.

En otro orden de cosas, una de las principales dimensiones que la dinámica exportadora y el incremento de la inversión extranjera han cambiado es la distribución por estados federados de la producción y la renta. No todos ellos estaban preparados para el proceso y, por lo tanto, el ajuste se hizo de forma desigual. Los estados fronterizos del norte han vivido una reindustrialización y una profundización de su especialización en determinados sectores manufactureros (los asociados al mercado norteamericano), mientras que los del sur, con un desarrollo empresarial escaso, ni siquiera logran especializarse en sectores tradicionales (recursos naturales). De seguir las tendencias actuales, incluso es posible que se dé una recomposición territorial en la que la región centro (principalmente el D.F.) pierda importancia relativa en el conjunto de la actividad económica nacional. Según un estudio realizado por Martínez Morales, la región Centro ha perdido dinamismo en el sector manufacturero debido a la

³¹⁹ DUSSEL PETERS, E. (2000a:85).

existencia de importantes deseconomías de aglomeración, al cambio en la demanda del mercado interno hacia el mercado externo y, sobre todo, a la creciente pérdida de competitividad de muchas empresas nacionales.³²⁰

En el cuarto trimestre de 2000, coincidiendo de nuevo con un cambio de gobierno, el crecimiento del PIB ya se tornó negativo debido a la brusca ralentización de la economía estadounidense, que hizo disminuir de forma drástica el comercio bilateral.³²¹ En 2001, la inversión privada decreció acentuadamente, disminuyó tanto la producción como la importación de maquinaria y equipo, y la inversión pública, que había sido responsable de la expansión en 2000, se debilitó. El crecimiento del empleo empezó a disminuir, (especialmente en los segmentos cualificados del mercado de trabajo), se deterioró la confianza de los consumidores y el crecimiento del PIB se redujo al 1,8%. Sin embargo, el déficit público continuó su tendencia a la baja, el de la cuenta corriente se situó por debajo del 3% y la inflación se mantuvo controlada gracias a la combinación de un peso fuerte y una economía en recesión. El control de las cuentas públicas en 2001 fue difícil porque disminuyeron los ingresos del petróleo (que siguen representando un tercio del total), pero el compromiso del nuevo gobierno con la disciplina fiscal (la previsión es déficit cero en 2003) ha incrementado mucho su credibilidad, a pesar de la fragilidad de las finanzas públicas subyacentes, de la gran necesidad de aumentar el gasto público en objetivos de desarrollo económico y social y de la necesaria profundización en la reforma fiscal para modificar la base de ingresos.

Es importante reconocer que la recesión actual, a diferencia de las anteriores, no está relacionada con inestabilidades macroeconómicas ni con una crisis de confianza, sino que refleja la creciente integración de México en el TLCAN y la resultante sincronización de los ciclos económicos de México y Estados Unidos; porque las decisiones estratégicas tomadas por las empresas ahora tienen implicaciones directas e inmediatas para las fábricas de los dos lados

³²⁰ MARTÍNEZ MORALES, G. (1999:147).

³²¹ En el año 2000, por primera vez en setenta años, ganó las elecciones un partido diferente al PRI. El presidente Vicente Fox tomó posesión en diciembre de ese año.

de la frontera. Como hemos dicho, las exportaciones mexicanas están muy expuestas a los sectores más castigados por la crisis estadounidense y tanto estas como las importaciones disminuyeron de forma significativa. Estas cuestiones, junto con el elevado contenido importado de las exportaciones mexicanas, explican la respuesta rápida del comercio mexicano a la reducción de actividad en Estados Unidos. No obstante, se prevé que las exportaciones se recuperen en 2002 y que el PIB crezca un el 4,5% en 2003.

El cambio estructural que ha sufrido la economía mexicana, asociado a la diferente capacidad de ajuste y modernización de los sectores productivos, al aumento de las importaciones y a la disminución del peso de la producción industrial a favor del aumento del de los servicios (especialmente financieros, de comunicaciones y de transporte), supone, en los hechos y al menos a corto plazo la renuncia a la vieja aspiración de contar con una estructura industrial completa. Por ello, las posibilidades de recuperar una trayectoria de crecimiento sostenido en México y de hacer que este sea equilibrado, parecen depender crucialmente de la capacidad de controlar los avances competitivos de los pocos sectores inmersos en la dinámica exportadora. Es necesario que estos avances se acompañen con el resto de la economía del país, que propicien el despegue y/o recuperación de otras industrias aumentando los encadenamientos, que arrastren a las empresas creadoras de empleo y que favorezcan el incremento de los salarios reales y de la calidad de estos empleos. Asimismo, será preciso establecer las políticas adecuadas para eliminar las desigualdades regionales o, al menos, impedir su profundización.

4.4.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO.

En la década de los sesenta, algunas empresas estadounidenses comenzaron a instalar plantas de ensamblaje en México y la Cuenca del Caribe en “zonas de procesamiento de exportaciones fundadas en salarios bajos y acceso preferencial al mercado estadounidense”, cuyos soportes normativos han sido:

- por el lado mexicano, la posibilidad de importar componentes libres de impuestos (de importación, sobre el valor añadido y cuotas compensatorias) para ser ensamblados y posteriormente reexportados a Estados Unidos. La exención de impuestos abarcaba al equipo, las materias primas y los productos semiterminados necesarios para el ensamblaje, y a las empresas se les permitía un porcentaje de propiedad extranjera superior al de la normativa general.³²²

- por el lado estadounidense, las reglas HTS 9802.0060³²³ y 9802.0080³²⁴ sobre aranceles, que permiten a las empresas radicadas en Estados Unidos exportar componentes originarios de ese país para su ensamblaje en el exterior y luego retornarlas pagando sólo el arancel correspondiente al valor añadido fuera del país (en la mayoría de los casos, básicamente salario) y, últimamente en

- las normas de origen establecidas en el TLCAN, según las cuales los insumos provenientes de México se consideran de origen norteamericano (art. 307 TLCAN).³²⁵

Las empresas acogidas a las reglas HTS 9802 se denominan empresas maquiladoras de exportación (EME), término que define jurídicamente a una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío al país de origen. A pesar de que sea habitual referirse a estas empresas como a la industria maquiladora de exportación (IME), hemos de dejar claro que la IME no es una industria en el sentido literal, ni tiene un significado productivo, tecnológico o laboral. Se trata fundamentalmente de un régimen arancelario que se beneficia al máximo de los bajos costes salariales, de la exención de aranceles de que gozan los productos importados para ser ensamblados y reexportados, del pago de impuestos únicamente sobre el valor añadido en el país, de las ventajas para la repatriación de beneficios y capitales y de los menores costes administrativos por la simplificación de los trámites

³²² En las actividades de esta clase todos los componentes importados se consideraban en aduana (*in-bond*) hasta que tuviera lugar la reexportación

³²³ Regula la importación de artículos de metal manufacturados en Estados Unidos y temporalmente exportados para su procesamiento.

³²⁴ Regula el ensamblado de productos en otros países a partir de componentes norteamericanos. Aglutina el 80% del comercio que se realiza bajo ambas fracciones.

³²⁵ Desde 1990 existe en México un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), de funcionamiento similar a la maquila.

aduaneros en los países en cuestión. No obstante, sí existen rasgos comunes significativos dentro de la heterogeneidad, que específicamente en el caso mexicano podemos resumir en tres puntos:

1.- Su orientación tradicional al mercado norteamericano (casi por definición).

2.- Su localización primordial en el segundo eje de industrialización mexicano (la frontera norte).

3.- La utilización intensiva de los recursos humanos como fuente central de competitividad (más del 50% del valor añadido creado son sueldos, salarios y prestaciones).

Analizar las empresas maquiladoras como si fueran una sola industria permite contrastarlas con empresas surgidas bajo el otro modelo de industrialización con el que convivieron, caracterizado por la orientación al mercado interno, por la ubicación alrededor de tres principales áreas metropolitanas (D.F., Monterrey y Guadalajara) y por una combinación más igualitaria de los factores tecnología, capital y trabajo.

4.4.1.- Etapas.

La instalación de empresas maquiladoras en México data de 1965. Desde entonces, han atravesado cinco etapas siempre marcadas por un creciente grado de desregulación, hecho que se ha convertido en motor del constante crecimiento del sector.

1965-1976: La instalación y consolidación.

En 1965, siguiendo las recomendaciones de un estudio de la consultora norteamericana Arthur D. Little, el gobierno mexicano desarrolló un programa para canalizar inversiones en la frontera norte denominado Programa Nacional Fronterizo, cuyo objetivo era enfrentar el desempleo y los problemas sociales derivados de la cancelación del Mexican Farm Labour Program o Programa Bracero, que desde 1942 había provisto con puestos de trabajo temporales en

Estados Unidos a los ciudadanos del norte del país. La Frontera Norte Mexicana había sufrido un proceso de urbanización y pauperización desde los años cincuenta resultando en altas tasas de desempleo y subempleo y en una gran inestabilidad para la mayoría de sus habitantes, lo que provocaba una necesidad imperante de atraer inversiones orientadas a la creación de empleos.³²⁶ El Programa Nacional Fronterizo pretendía generar divisas, aumentar la cualificación de los trabajadores, estimular la transferencia de tecnología y, en general, mejorar las condiciones socioeconómicas en las ciudades de la zona. La terminación del Programa Bracero, que había garantizado en Estados Unidos el aprovisionamiento de fuerza de trabajo para tareas agrícolas durante el tiempo que duró la Segunda Guerra Mundial y después durante la Guerra de Corea, coincidió con la aparición de problemas económicos en las empresas estadounidenses como resultado de las alzas salariales y la disminución relativa de la productividad, que les hacía perder posiciones frente a las empresas europeas y japonesas. Como respuesta, se comenzaron a aplicar de medidas de reestructuración productiva para reducir costes, la más importante de las cuales fue la deslocalización geográfica de algunos procesos productivos en búsqueda de mayor competitividad: una combinación adecuada de salarios bajos, alta productividad, normas ambientales más laxas y menores costes energéticos, que cumplía la frontera norte mexicana.³²⁷

El Programa Fronterizo establecía una franja de veinte kilómetros a lo largo de la frontera con Estados Unidos dentro de la cual las empresas podían importar temporalmente equipo y componentes libres de impuestos, para ser ensamblados o procesados con la condición de que todos los productos importados fueran a su vez reexportados; por lo tanto ningún producto de las operaciones de ensamblaje podía ser vendido en México. El Estado mexicano únicamente cobraba impuestos sobre el valor añadido en las maquilas, que estaba generado prácticamente en su totalidad por mano de obra barata. En el mismo año

³²⁶ Merece la pena hacer constar que, no obstante, las maquilas no contrataron a braceros, sino a mujeres sin experiencia de trabajo fuera del hogar y atrajeron inmigrantes del interior del país.

³²⁷ Una revisión exhaustiva de los atractivos que la Frontera Norte de México tiene para las empresas estadounidenses (costes de transporte, disponibilidad de materias primas, facilidades legales y financieras y disponibilidad de fuerza de trabajo calificada de centros universitarios cercanos) puede consultarse en CARRILLO, J. (1981:16 y ss.).

de 1965 se ubicaron en México 12 plantas maquiladoras que generaron un total de 3.000 puestos de trabajo y hasta 1972 el sector no hizo sino crecer.³²⁸ Durante los primeros años setenta se fue diseñando el marco legal de funcionamiento de la industria, ampliando la definición de ensamblaje, permitiendo cierto acceso al mercado nacional (para aquellos productos que sustituyeran importaciones e incluyeran un porcentaje de factores productivos de origen nacional) y permitiendo un 100% de propiedad extranjera con pequeñas excepciones (en la industria textil el porcentaje no podía ser mayor al 40%), lo que suponía un privilegio sobre las leyes generales, que restringían la participación de la inversión extranjera para combatir la dependencia del capital exterior.³²⁹

Entre principios y mediados de la década de los setenta, los salarios nominales mexicanos se incrementaron por las subidas del valor del peso y se incrementaron también los precios de los demás componentes del valor añadido mexicano como la renta y los intereses, lo que repercutió en aumentos de los costes salariales por trabajador y agravó los efectos de la recesión estadounidense. Las maquiladoras más débiles y sensibles no lo pudieron resistir y muchas de ellas cerraron, perdiéndose en dos años un tercio de los empleos maquiladores. La crisis duró poco y en 1977 el empleo ya había superado el nivel de 1974.³³⁰ A partir de entonces la IME no sólo incrementa su peso relativo en relación con variables como la ocupación y el valor de las exportaciones, sino que además inicia un proceso de diversificación tecnológica al introducir procesos flexibles de producción y muestra cierta diversificación regional. De aquí en adelante será la actividad más dinámica de la historia económica contemporánea del país.

En estos momentos ya quedaba patente que el comportamiento de la industria maquiladora de exportación en general, y de sus subsectores en

³²⁸ La primera gran empresa estadounidense en instalarse fue RCA (1968).

³²⁹ En 1971 entró en vigor el reglamento del Art. 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, en el cual se autorizó el establecimiento de maquiladoras en los litorales. En 1972 se modificó dicho reglamento para ampliar la autorización a todo el territorio nacional, con la excepción de las áreas de elevada concentración industrial.

³³⁰ En 1973 el salario promedio hora era aproximadamente de 0,49 dólares y a mediados de 1976, había aumentado a aproximadamente 0,97 dólares. Con la devaluación del peso frente al dólar, a finales del año había vuelto a reducirse a 0,57 dólares.

particular, dependía del comportamiento de la actividad de esas ramas en Estados Unidos más que de la evolución económica de México. De hecho, la maquila es el factor que explica la mayor integración de la economía mexicana a los ciclos industriales norteamericanos y las limitaciones del gobierno mexicano para regular el comportamiento de la industria. Pero por otro lado, ha sido precisamente el instrumento utilizado por el propio el gobierno para integrar su economía con otras economías regionales, pues ante la crisis flexibilizó aún más sus requisitos, permitiendo condiciones laborales por debajo de la Ley Federal del Trabajo.

1977-1988: La expansión.

En esta etapa se abandona el modelo ISI y las maquilas viven un periodo de expansión, con la apertura de nuevas fábricas por parte de empresas transnacionales, a pesar de que la recesión de Estados Unidos durante el periodo 1980-1982 hizo desaparecer algunas de las más débiles. En 1982, el valor añadido generado por México en concepto de maquilas superaba en más de dos veces a Singapur, segundo país en importancia y el número total de ellas pasó de 600 en 1982 a 1.000 en 1986 y a 1.550 en 1988, mientras el número de empleados pasó de 70.000 en 1982 a 360.000 en 1988. El 34,7% de las maquiladoras se dedicaba a la fabricación de equipo electrónico, al que seguía el sector textil (14,7%). El 8,6% de las plantas (129 plantas) se dedicaban al sector automotriz y generaban 78.000 empleados (21,6% del total).³³¹

Dado que las maquilas ya se habían convertido en un sector crítico de empleo, el gobierno intenta transformarlas en industrias permanentes que pudieran consolidar el desarrollo fronterizo, por lo que se modifica su marco regulatorio en lo que fue el primer intento coherente desde el ámbito gubernamental por eslabonar a la industria local con las cadenas de producción compartida.

³³¹ La maquila en el sector automotriz se inaugura en 1978 con la apertura de la empresa Conductores y Componentes Eléctricos por parte de Packard Electric (subsidiaria de GM) para la fabricación de cableados. Un año después Inland (también de grupo GM) abre Vestiduras Fronterizas para fabricar fundas de asientos y otros textiles.

Comienza a exigirse un contenido nacional mínimo del 20%, se menciona, por primera vez, la contaminación ambiental como factor a evitar, al tiempo que se aplica un cambio de divisas controlado, que hace disminuir las importaciones un 27,3%. Con la economía interna en plena crisis, en 1983 se expide el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, que autoriza la venta de hasta el 20% de la producción en el mercado nacional y favorece a aquellas empresas más intensivas en capital.³³²

En este periodo, el peso se devalúa por la disminución de los precios del petróleo y los salarios reales disminuyen, lo que triplica el número de empleos, al tiempo que este se feminiza. Hasta mediados de la década de los ochenta, un elevado porcentaje del empleo y de los establecimientos continúa localizado en los municipios fronterizos (particularmente Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali) y a partir de entonces se inicia un desplazamiento hacia el sur de la franja fronteriza e incluso hacia el interior del país. Una de las razones fundamentales de este movimiento es la saturación de las infraestructuras en las ciudades fronterizas, donde las necesidades (de transporte, telecomunicaciones, educación, vivienda, saneamiento, etc.) crecen mucho más rápido que los servicios ofertados.

1989-2000: La liberalización.

Como resultado del ingreso en el GATT y del fin de las negociaciones del TLCAN, entre 1988 y 1994 se emiten dos nuevos decretos en los que el gobierno reduce aún más su papel, permitiendo a las industrias que no habían *maquilado* anteriormente y producían para el mercado doméstico reorientar su producción hacia la exportación si no estaban utilizando toda su capacidad instalada y ampliando al 50%, con algunas restricciones, el margen de producción que las maquilas tradicionales pueden vender localmente. Las restricciones exigen que no se compita directamente con productos fabricados en México con factores productivos nacionales y que el contenido nacional de los productos sea al menos

³³² Diario de la Federación, 15/8/83.

del 15%. Esta desregulación creó un entorno favorable y dio pie a un crecimiento sin precedentes del sector.

El TLCAN inicia un calendario de desgravación arancelaria que hace obsoleto en lo general el régimen preferencial en el que operaba la maquila de exportación de capital estadounidense, pues a partir del año 2001 esta comienza a funcionar bajo las mismas reglas que otras industrias en un marco de amplia liberalización comercial con Estados Unidos; es decir, a partir de ese año se puede vender en el mercado nacional el total de la producción, lo que no hace sino reforzar la importancia del sector y sentar las bases para terminar con su excepcionalidad.³³³ Realmente el TLCAN amplía a toda la industria y a todo el país una modalidad de operación semejante a las maquiladoras. Pero al mismo tiempo, dificulta las operaciones de otras empresas extranjeras, pues las EME que utilicen factores productivos procedentes de países de fuera de la región y cuyo destino final sea un país del TLCAN deberán pagar impuestos de importación (aunque no IVA) a partir del 1 de enero de 2001. Esto implica que los costes se incrementarán para las maquiladoras de otros países, que tendrán desventajas competitivas como consecuencia de las reglas de origen establecidas en el Tratado y se verán obligadas a trasladar más operaciones de producción a los países firmantes del TLCAN, a empujar a sus proveedores a hacerlo o a buscar proveedores locales que los reemplacen. Ya en 1994 esta perspectiva, unida a la abrupta devaluación del peso que reforzó la posición competitiva de México al reducir en dólares el coste laboral, llevó a que operaciones de maquila en otros países (especialmente Corea del Sur y Japón) se trasladaran al país.

Para cumplir con lo recogido en el Tratado, en diciembre de 2000 México creó veinte programas de promoción industrial para otros tantos sectores entre los que se encuentran los Automóviles y sus componentes y Otro equipo de transporte. En estos programas se recogen los factores productivos específicos que

³³³ El régimen de funcionamiento actual de la industria maquiladora se regula, fundamentalmente, por lo recogido en los artículos 303, 304 y anexo I-M-34 del TLCAN y por las disposiciones de Decreto maquilador publicado en el D.O.F. de 1/6/98 y reformado por los decretos de 13/11/98, 30/10/00 y 31/12/00.

se podrán beneficiar del programa maquilador (2.292 en el caso de automóviles y componentes) y los impuestos de importación que, en su caso, habrán de aplicarse.

En resumen, el TLCAN ha impulsado el desarrollo de fenómenos que ya existían antes de su firma, pero que ahora constituyen un refuerzo significativo de la importancia de la maquila. Tales fenómenos pueden resumirse en dos grandes tendencias:

1.- Apertura de la producción al mercado interno, lo que actúa como incentivo para que algunas compañías se instalen en el país.

2.- Aumento en el número e importancia de las operaciones asiáticas como reacción a las reglas de origen.

Vemos cómo las reglas del TLCAN *protegen* a las empresas de la región (sobre todo a las estadounidenses, que son los mayores inversores) y establecen importantes barreras a los nuevos entrantes y a la importación de productos de terceros países.

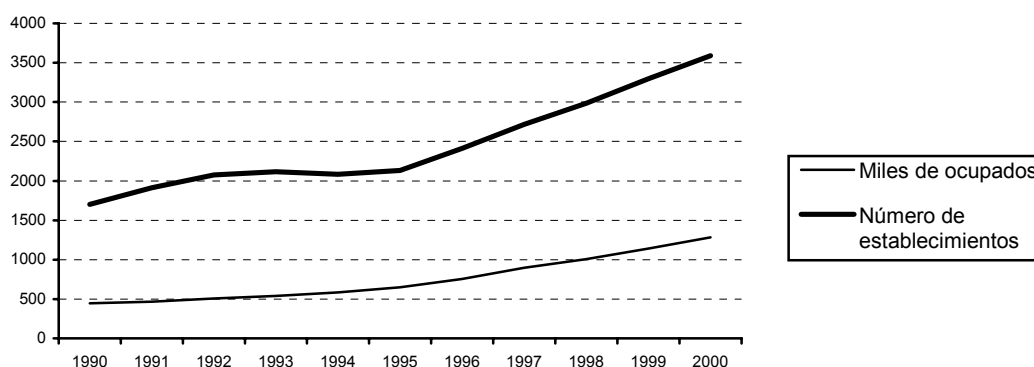
En otro orden de cosas, en esta tercera etapa parece estar surgiendo un nuevo tipo de maquiladoras, caracterizado por una mayor presencia de corporaciones transnacionales en cuyas plantas ya se realizan tareas de diseño, investigación y desarrollo. El nivel tecnológico también se eleva por la compleja maquinaria utilizada y la cualificación del trabajo aumenta, al tiempo que su intensidad disminuye, es decir, parece que la maquila mexicana está dejando de ser sólo ensamblaje manual básico, aunque aún no alcance el nivel de sus pares en el sector industrial tradicional. La relación con los proveedores regionales sigue siendo escasa pero se están potenciando cadenas intrafirma que desarrollan *clusters* con el establecimiento de otras empresas maquiladoras del mismo grupo o de un cliente que se benefician de las economías de aglomeración desarrolladas a lo largo de los años en la frontera norte.³³⁴

³³⁴ Un ejemplo de este tipo de empresas es el complejo Delphi en Ciudad Juárez, al que en 1995 General Motors (cuando era su propietaria) trasladó el centro de I+D de Anderson (Indiana). El complejo de Ciudad Juárez en un año disminuyó un 60% los costes globales de Anderson y un 20% los tiempos de entrega.

4.4.2.- Características y evolución.

Entre 1980 y 2000 el número de establecimientos maquiladores aumentó de 620 a 3.590 y el de trabajadores de 123.879 a 1.285.007, lo que significa una evolución de su participación en el empleo industrial desde el 4,7% al 25,3%, constatando que ha sido la fuente de creación de empleo más importante desde el inicio de la reforma económica (gráfico IV-26). Del empleo total, el 81% son obreros, el 12% técnicos y el restante 7% administrativos, estructura que se ha mantenido desde 1994. El valor añadido por la industria ha pasado de 9.900 millones de pesos en 1990 a 151.300 millones en 2000. En el gráfico IV-27 podemos observar la composición de este valor añadido y vemos cómo, alrededor del 50% son remuneraciones, menos del 10% factores productivos nacionales y casi el 14% excedente. Las áreas con más alta concentración maquiladora son, por orden de importancia, Tijuana, Ciudad Juárez y Tamaulipas. A pesar de que la concentración del empleo en municipios fronterizos ha disminuido del 89,5% en 1982 al 67,4% en 2000, Ciudad Juárez continúa aglutinando el 25% del total de obreros maquiladores del país y dos terceras partes de las 4.000 empresas existentes en 1999 se ubicaban en la frontera.³³⁵

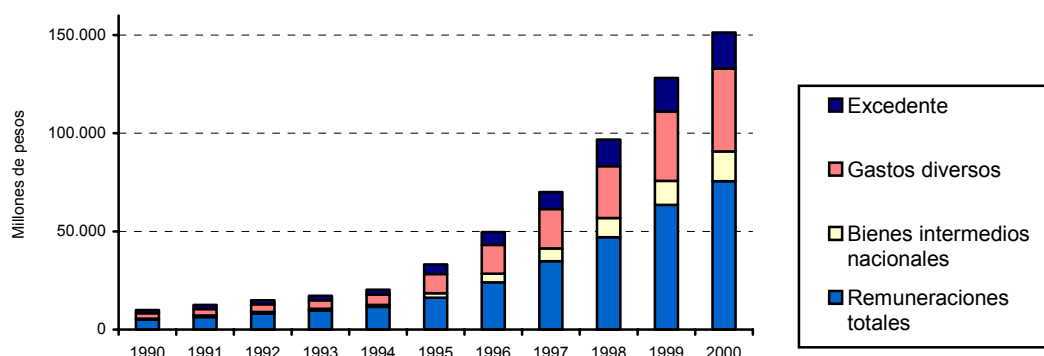
Gráfico IV-26
MÉXICO. DATOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA. 1990-2000.



Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

³³⁵ Ciudad Juárez dispone de unas comunicaciones excelentes con Estados Unidos: tres puentes cruzan el Río Grande hacia El Paso (Texas) y desde aquí parten autopistas de la red principal y líneas de tren con destino al Medio Oeste.

Gráfico IV-27
MÉXICO. COMPOSICIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO DE LA
INDUSTRIA MAQUILADORA. 1990-2000.



Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

Aunque la presencia de empresas mexicanas dentro de este tipo de operaciones representa más de dos quintas partes del total, el principal agente económico en el sector ha sido la empresa transnacional, particularmente la norteamericana y la asiática. Tanto es así que las actividades de maquila se han convertido en el segmento más dinámico de la IED. Entre 1994 y 1999 se invirtieron alrededor de 9.500 millones de dólares en activos fijos en la industria maquiladora, cantidad de la cual el 88% tuvo procedencia estadounidense. Esta cifra supone un crecimiento medio anual de la inversión bruta fija realizada por las EME del 30,4% y una aportación a la inversión bruta total acumulada del 23%.³³⁶

Entre 1994 y el año 2000, las exportaciones maquiladoras crecieron a una tasa anual del 20%. En este último año, la industria maquiladora representaba el 48% y el 35% de las exportaciones e importaciones totales mexicanas, respectivamente, y entre 1990 y 1996, un 38% de las exportaciones a Estados Unidos se introdujo en el país al amparo de la HTS 9802.³³⁷ En el cuadro IV-14 observamos los abultados y crecientes superávits comerciales que ha generado la industria maquiladora y que han contribuido a disminuir los déficits que, de otra manera, mostraría la balanza comercial del país.

³³⁶ Cifras tomadas de DUSSEL PETERS, E. (2000a:39 y ss.).

³³⁷ CEPAL (1998c:80 y 223).

Cuadro IV-14
MÉXICO. SALDO de la BALANZA COMERCIAL.
CON y SIN MAQUILA. 1980-2000.

Millones de dólares.

	Con maquila	Sdo. Maquilador	Sin maquila
1980	-3.058	772	-3.830
1981	-3.877	976	-4.853
1982	7.045	851	6.193
1983	14.105	818	13.286
1984	13.184	1.155	12.029
1985	8.398	1.267	7.131
1986	5.020	1.295	3.725
1987	8.787	1.598	7.189
1988	2.610	2.337	272
1989	405	3.001	-2.596
1990	-882	3.551	-4.433
1991	-7.279	4.051	-11.330
1992	-15.934	4.743	-20.677
1993	-13.481	5.410	-18.891
1994	-18.464	5.803	-24.267
1995	7.089	4.924	2.165
1996	6.531	6.416	115
1997	624	8.834	-8.210
1998	-7.914	10.526	-18.440
1999	-5.584	13.444	-19.028
2000	-8.003	17.759	-25.762

Fuente: BANCO DE MÉXICO. Balanza de Pagos.

Las maquilas mexicanas se dedican a una amplia gama de actividades que ha ido en aumento. Varían desde la producción de juguetes y la clasificación de cupones para tiendas estadounidenses hasta la producción de equipo electrónico sofisticado. Esta combinación de productos es significativamente diferente a la de las ensambladoras asiáticas, con relativamente menos productos electrónicos y de vestido, cuyo coste de transporte es bajo, y mayor cantidad de productos con un coste de transporte alto.³³⁸ El impacto que la economía estadounidense tiene sobre la IME también se refleja en los cambios que ha sufrido su orientación productiva. En un principio se observó una especialización industrial en la rama textil y, a partir de los años ochenta, en las ramas ligadas a la industria automotriz (209 plantas y 186.838 puestos de trabajo) y electrónica; transitando de un sector

³³⁸ GRUNWALD, J. (1981:66).

maduro y en decadencia a las dos industrias fundamentales de la economía estadounidense, cuyos procesos productivos atraviesan una profunda reconversión.

El elevado dinamismo que ha mostrado la industria maquiladora mexicana se debe, fundamentalmente, a los siguientes cuatro factores estratégicos, que juntos han creado una dinámica sinérgica:³³⁹

1.- Desarrollo de un marco jurídico favorable, sumamente desregulado para el intercambio comercial y la inversión con relación al prevaleciente en el resto de la economía nacional.

2.- Enorme brecha salarial entre Estados Unidos y México, lo que crea una importante fuente de competitividad para las mercancías norteamericanas (cuadro IV-15). Esta brecha se debe tanto a los niveles salariales mexicanos como a la evolución del tipo de cambio dólar/peso. No obstante, desde principios de los noventa, el bajo coste laboral no es suficiente para asegurar el éxito de una maquiladora; es necesario que la calidad de la producción cumpla con los más altos estándares.

Cuadro IV-15
EE.UU. y MÉXICO. SALARIO HORA.
Dólares por hora.

	EE.UU. Ind. Manufacturera	México. Ind. Maquiladora
1994	12,07	1,77
1995	12,37	1,21
1996	12,77	1,25
1997	13,17	1,50
1998	13,49	1,90
1999	13,9	2,08
2000	14,38	2,69

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR y MAQUILAPORTAL.

3.- Abundante disponibilidad de fuerza de trabajo y condiciones laborales más laxas.

³³⁹ MENDIOLA, G. (1997:31 y 34).

4.- Cercanía geográfica, lo que significa bajos costes de transporte debido al menor tiempo y distancia de los centros de abastecimiento de materias primas, así como facilidad para controlar la producción.

5.- Disposiciones favorables del TLCAN, un nuevo factor que, a diferencia de los anteriores que llevan operando 30 años, se ha añadido en 1994 y extenderá más aún sus efectos al finalizar el periodo transitorio.

6.- Disponibilidad de un cierto nivel de infraestructuras de comunicación y energía.

No obstante su crecimiento meteórico, su importancia relativa, su modernización y los efectos económicos multiplicadores que genera, siempre han existido fuertes críticas a esta industria. Sobresalen la falta de integración productiva (1,08% entre 1984 y 1990, 1,55% entre 1991 y 1996), la debilidad para lograr un desarrollo equilibrado y endógeno, la escasa inversión en capital y tecnología, el elevado porcentaje de empleo poco cualificado y el deterioro ambiental. Por su propia definición, la mayor parte de las relaciones comerciales de las maquiladoras se dan con compañías extranjeras, en especial con transnacionales estadounidenses, en vez de con consumidores y productores mexicanos. El análisis del comportamiento de la utilización de factores productivos nacionales en la IME muestra que al ampliar su escala de producción, las maquiladoras apenas han aumentado la proporción de bienes intermedios nacionales por unidad de producto y que el aparato industrial nacional no consigue competir exitosamente dentro del marco maquilador y no logra insertarse en las redes de aprovisionamiento del sector. En el cuadro IV-16 se observa la distribución de los consumos intermedios realizados por la IME: a pesar de que la proporción de mexicanos aumenta entre 1990 y 2000, el porcentaje sigue siendo escasísimo (3,34%) y una parte significativa de él se debe a la compra de meros envoltorios.³⁴⁰

³⁴⁰ Un análisis más detallado permite observar que mientras el valor de exportación total realizado por la IME creció siete veces, al pasar de 2.550 a 21.641 millones de dólares en el periodo 1980-93, la aportación al valor añadido nacional se redujo del 43,4% al 31,3%.

Cuadro IV-16
MÉXICO. BIENES INTERMEDIOS CONSUMIDOS EN LA INDUSTRIA
MAQUILADORA. 1990 y 2000.

Porcentajes sobre el total.

	1990	2000
Importados	98,29	96,7
Nacionales	1,74	3,34
de los cuales		
Envases y embalajes	13,13	13,77

Fuente: INEGI (2002a).

La cercanía geográfica a Estados Unidos y las prácticas de comercio intrafirma explican, en principio, esta situación; pero otros análisis agrupan en cinco tipos las barreras que inhiben la incorporación de bienes intermedios nacionales:³⁴¹

1.- Precios no competitivos, falta de control de calidad y diseño, tiempos de entrega inadecuados, incapacidad para surtir grandes volúmenes y falta de solvencia comercial.

2.- Cuellos de botella en los procedimientos administrativos por el desconocimiento del mercado, falta de capacidad local de contratación, requisitos de certificación de proveedores, etc.

3.- Dificultades de orden reglamentario, como la estructura impositiva del IVA o las dificultades para la exportación indirecta.

4.- Deficiencias en la infraestructura industrial nacional: transporte, telecomunicaciones, escasez de vivienda, de equipamiento urbano...

5.- Estructura de los mercados de factores y bienes finales.

Como consecuencia de la baja integración de factores productivos nacionales y de la pequeña proporción de las ventas totales destinadas al mercado interno, la actividad maquiladora es casi inmune a la contracción o expansión de la economía nacional, problema que sigue sin solventarse en las maquiladoras de última generación. Durante la crisis de 1994/95 quedó patente esta independencia de las EME frente al ciclo económico nacional, pues sus operaciones continuaron

³⁴¹ MENDIOLA, G. (1997:208).

creciendo, la producción aumentó un 11,6% y los puestos de trabajo un 15,3%, mientras las cifras generales disminuían un 5,9% y un 9%, respectivamente. Es decir, mientras la maquila vivió un proceso de expansión y acelerado crecimiento, la industria no maquiladora vivió un periodo de retroceso y desindustrialización. Análogamente, la recesión estadounidense de 2001 produjo una disminución de las exportaciones maquiladoras del 3% con respecto al año anterior. En 1991 Jorge Carrillo ya concluía de un estudio sobre los mercados de trabajo en la maquila de exportación que un cambio en la producción de Estados Unidos de un 1% producía cambios en el empleo de las maquiladoras del 2,35%.³⁴² No obstante, el grado de correlación es muy heterogéneo. Por ejemplo, entre la industria maquiladora de componentes y la industria automotriz terminal norteamericana se alcanza un nivel del 58%, en tanto que en el sector textil esta correlación se ubica en el 68%.³⁴³

4.5.- LOS PRIMEROS PASOS DE LA INTEGRACIÓN. EL AUTOPACT Y EL CUSFTA.

En los tres países de América del Norte la producción automovilística juega un papel muy importante en términos de producto interior bruto, empleos y comercio. Como ya hemos visto, desde la segunda mitad de los ochenta las industrias de componentes y de ensamblaje en América del Norte han estado inmersas en un proceso de crisis muy complejo, reestructurándose e integrándose a escala continental. En esta región, la industria está dominada por los tres gigantes industriales General Motors, Ford y DaimlerChrysler, que durante los últimos 16 años han experimentado un proceso de racionalización global, pues hasta ese momento cada una estaba organizada en mercados nacionales separados, aunque General Motors y Ford operaran a escala internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

³⁴² CARRILLO, J. et al. (1991): Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación: síntesis del reporte de investigación. Secretaría de Trabajo y Previsión Social y COLEF. Recogido en MENDIOLA, G. (1997:189).

³⁴³ CEPAL (1994b:10).

La historia de la integración formal entre estos tres países se inicia con el “Acuerdo sobre Productos Automotrices entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos de América” (Autopact), firmado en Johnson City (Texas) el 16 de enero de 1965 y que entró en vigor el 16 de septiembre de 1966. Canadá era una economía basada en los recursos naturales que suministraba a la industria estadounidense pulpa y papel, hierro, níquel y productos forestales, en su mayoría enviados sin procesar. Más de la mitad de toda la inversión extranjera de Estados Unidos estaba en Canadá: empresas estadounidenses controlaban el 50% de la industria canadiense, más del 75% del gas y gasolina y el 90% del sector automotriz, y proporcionaban la mayor parte de bienes de consumo, capital y alta tecnología. Aún hoy, el 90% de los canadienses viven a menos de 200 millas de la frontera y el comercio en el país es fundamentalmente intrarregional norte-sur, en vez de interestatal este-oeste.³⁴⁴

A principios de los años sesenta el sector automotriz canadiense presentaba un gran déficit comercial (el cual pesaba sobre la balanza por cuenta corriente), los precios eran un 10% más elevados que en Estados Unidos y los salarios menores en un 30%. Las empresas estadounidenses, que surtían el mercado canadiense mediante exportaciones, habían comenzado a trasladar operaciones de montaje a ese país para evitar el pago de aranceles (del 17,5% en vehículos y 25% en componentes) y tenían especial interés en flexibilizar la normativa canadiense del sector a su favor y en blindar el mercado a futuros competidores. La industria canadiense se enfrentaba a dos posibilidades para salir de la crisis: o se llevaba a cabo una racionalización continental de la producción haciendo que aumentaran más las exportaciones que las importaciones, o se reducía el número de modelos producidos para permitir incrementos de eficiencia en la producción nacional, lo que dado el tamaño del mercado doméstico podría llevar a la fabricación de un único automóvil. Evidentemente, las empresas sólo aceptaron la primera posibilidad y el sindicato (CAW) apoyó la opción, confiando en que a través de licencias y alianzas estratégicas se fomentaran los avances en la curva de aprendizaje de las empresas.

³⁴⁴ DRACHE, D. (2000:10).

El gobierno canadiense instrumentó una política de fomento a la inversión basada fundamentalmente en un programa de devolución de impuestos mediante el cual los productores de vehículos y componentes ubicados en Canadá podían exportar a Estados Unidos libre de impuestos siempre que cumplieran ciertos niveles de contenido nacional en sus exportaciones. El gobierno estadounidense se opuso a esta política y buscó un acuerdo con Canadá para la eliminación bilateral de aranceles. El Autopact fue el primer paso hacia la racionalización de la producción automovilística en Canadá, que generó una integración acelerada con Estados Unidos. Esta integración estaba basada en una división del trabajo en la que los canadienses se especializaban en el ensamblaje final y en la producción intensiva en trabajo y los americanos producían componentes de mayor valor añadido. Las negociaciones se caracterizaron por las diferencias de intereses entre ambos países: para Canadá el problema central era garantizar el acceso al mercado norteamericano y para Estados Unidos el problema era la liberalización de la inversión. El Autopact eliminó el programa de devolución de impuestos y la mayoría de los aranceles entre Canadá y Estados Unidos e introdujo un contenido norteamericano mínimo del 50% del valor de transacción para los productos que Estados Unidos importara de Canadá. Este país asumió un enfoque más multilateral y liberalizó las importaciones procedentes de cualquier parte del mundo siempre que las ensambladoras que importaran cumplieran determinados requisitos destinados a garantizar un porcentaje mínimo de producción canadiense con relación a las ventas (75%) y el valor añadido totales (60%). Asimismo, e incluso más importante, el Autopact garantizaba a Canadá una cuota proporcional de la producción automovilística total de América del Norte, equivalente, al menos, a los vehículos vendidos en ese mercado.

El comercio intrafirma creció, los precios cayeron y la producción canadiense aumentó.³⁴⁵ El desempleo se estabilizó (fue más fuerte el aumento de demanda de fuerza de trabajo por la expansión de la producción que la reducción de la misma por incrementos de eficiencia) y los salarios se elevaron hasta la

³⁴⁵ La producción canadiense se duplicó entre 1965 y 1970 y en 1979 casi se había triplicado. En 1991 Canadá representaba aproximadamente el 15% de la producción de los dos países. BERRY, S., GRILLI, V. y LOPEZ DE SILANES, F. (1993:237).

paridad nominal (el dólar canadiense estaba por debajo del americano). Mientras que las Tres Grandes reducían capacidad en más de un 10% en Estados Unidos con el cierre de algunas plantas, aumentaron sus instalaciones en Canadá, reconvirtiendo las fábricas desde su papel de delegaciones regionales hasta la especialización en la producción de uno o dos modelos para su distribución en los dos países, estrategia a la que contribuyeron los subsidios públicos ofrecidos por las provincias de Ontario y Quebec y el menor coste de los seguros sanitarios en Canadá. Los resultados del Autopact fueron en cierta medida inesperados porque la industria estadounidense se reservó la producción rentable de coches grandes y trasladó a Canadá la de pequeños y medianos, lo que supuso un periodo de bonanza para este país cuando la crisis energética convirtió este segmento en el de mayor crecimiento. Pero la gestión y las funciones de I+D se centralizaron aún más en Estados Unidos, los salarios relativos más bajos de Canadá atrajeron una cuota desproporcionada de labores intensivas en trabajo y se inauguró una creciente competencia intrafirma por la adjudicación de encargos de producción y de marketing. Por otro lado, el incremento de los flujos de comercio entre ambos países hizo a la industria canadiense absolutamente dependiente del mercado americano y no de su propio mercado y, al contrario de lo esperado, las empresas, lejos de fortalecer su autonomía terminaron siendo subsidiarias cien por cien de las estadounidenses.³⁴⁶ De hecho, Canadá es el único miembro del G7 que no tiene una industria automotriz propia.

A finales de los setenta el déficit de la industria canadiense continuaba en aumento y a mediados de la década siguiente se iniciaron las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA, por sus siglas en inglés). Entre la firma del Autopact y del CUSFTA (1989), las empresas estadounidenses habían comenzado una reestructuración cuyo objetivo principal era bloquear a los productores asiáticos que estaban

³⁴⁶ Antes del Autopact las exportaciones canadienses eran mínimas y Estados Unidos sólo importaba alrededor del 5% del total. La situación cambió y en 1970 el 70% de la producción de Canadá se exportaba al vecino del sur; a finales de los ochenta esta cifra había aumentado al 55%. Análogamente, las exportaciones a Canadá representaban menos del 1% de la producción estadounidense antes de 1965 y casi el 8% a finales de los ochenta. BERRY, S., GRILLI, V. y LOPEZ DE SILANES, F. (1993:240).

penetrando con rapidez el mercado regional. El CUSFTA prohibía a Canadá extender las condiciones del Autopact a productores de fuera de la región (con la excepción de la alianza que General Motors tenía con Suzuki: CAMI) y exigía la eliminación de todo arancel interno en 1995. Las reglas de origen nacional (canadiense) fueron reemplazadas por reglas de origen regional (norteamericanas), estableciendo en un 50% de los costes directos el requisito de contenido regional para la eliminación de aranceles, al tiempo que se distinguía perfectamente entre el régimen aplicable a las empresas ya establecidas (aquellas operando en la región durante el Autopact) y a los nuevos entrantes. Las primeras podían importar vehículos y componentes de cualquier lugar del mundo sin pagar aranceles, mientras que las segundas habían de abonarlos excepto cuando los componentes procedieran de Estados Unidos. Supuestamente, esta división se justificaba porque las empresas que habían operado históricamente en la región ya habían pagado el alto coste de operar en mercados *muy protegidos*, pero en realidad, los beneficiarios de las medidas proteccionistas anteriores habían sido ellas mismas. Se inicia así una industria dual en la que las empresas estadounidenses se benefician de salvaguardas canadienses que no son de aplicación a las industrias del resto del mundo. Evidentemente, el Autopact, y por extensión el CUSFTA, no eran libre comercio sino comercio administrado para mayor beneficio de las empresas estadounidenses ya instaladas en Canadá, que comienzan a utilizar la estrategia *regional* como arma defensiva y para las que se creó un nuevo gran mercado.

Actualmente, Canadá tiene un volumen importante de producción tanto de automóviles como de camionetas, más que proporcional con respecto a la dimensión de su economía y de su demanda interna. Está especializada en turismos grandes y en vehículos ligeros, que han sido los dos subsegmentos de mayor crecimiento en los últimos años. Alrededor del 96% de la producción se exporta a Estados Unidos y alrededor del 66% de las ventas en el mercado canadiense son importaciones de Estados Unidos. La productividad de la industria ha crecido sustancialmente desde 1991 aunque la pérdida de empleos ha sido pequeña. En el cuadro IV-17 se muestran las plantas ensambladoras que existen

en el país, todas ellas en las regiones de Ontario y Quebec, como se puede observar.

Cuadro IV-17
CANADÁ. PRINCIPALES PLANTAS ENSAMBLADORAS DE VEHÍCULOS.

Empresa	Dedicación	Planta	Estado
GENERAL MOTORS	Automóviles	Oshawa 1	Ontario
		Oshawa 2	Ontario
		Ste. Therese	Quebec
	Camionetas	Oshawa	Ontario
FORD	Automóviles	St. Thomas	Ontario
	Camionetas	Oakville	Ontario
DAIMLERCHRYSLER	Automóviles	Bramalea	Ontario
	Camionetas	Windsor	Ontario
		Pilette Rd.	Ontario
CAMI	Automóviles	Ingersoll	Ontario
	Camionetas	Ingersoll	Ontario
HONDA	Automóviles	Alliston	Ontario
	Camionetas	Alliston	Ontario
TOYOTA	Automóviles	Cambridge	Ontario
VOLVO	Camionetas	Halifax	Quebec

Fuente: AUTOMOTIVE NEWS (2000:27).

4.6.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se firmó el 17 de diciembre de 1992, fue ratificado por el Congreso mexicano en noviembre del año siguiente y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Inmediatamente, Estados Unidos eliminó los impuestos con que gravaba el 80% de las exportaciones recibidas desde México y, paralelamente, México abrió sus fronteras al 40% de los productos que importaba de Estados Unidos. En el marco de la apertura comercial, el TLCAN consolida la política de ajuste macroeconómico y de

liberalización seguida por el gobierno mexicano desde principios de la década de los ochenta. Por su extensión y su profundidad constituye el acuerdo legal más amplio y trascendente que ha firmado México en su historia moderna.

Muchas de las reglas del TLCAN muestran pocas sorpresas en relación con su antecesor el CUSFTA, debido a que desde el inicio, los tres países aceptaron como base de negociación lo acordado en él. De hecho, si las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá no hubieran terminado con éxito, no se hubieran iniciado las del TLCAN. No obstante, el TLCAN logró importantes avances con respecto al CUSFTA, al incluir aspectos como los derechos de propiedad intelectual y algunos servicios (particularmente de transporte).

Aparte de las relacionadas con la apertura comercial, el incremento de la eficiencia productiva, la competitividad y el crecimiento económico, que examinaremos con detenimiento más adelante, otras razones que impulsaron a Estados Unidos a firmar un acuerdo de libre comercio con México fueron netamente políticas. La estabilidad económica de México es claramente un asunto de interés y seguridad nacional para Estados Unidos, pues una posible recesión llevaría a un caos que se dejaría sentir en el país vecino, dada la enorme y porosa frontera que comparten y la larga historia de movimientos de personas entre ambos países. Para entender el TLCAN, pues, no basta un enfoque económico, porque la política también jugó un importante papel en las negociaciones; de hecho se firma cuando en los tres países coinciden presidentes con ideologías similares. Veremos que tampoco es libre comercio, sino comercio administrado reflejo de realidades tanto políticas como económicas. Muchos de los temas específicos que recoge no son comerciales, sino que versan sobre cómo impulsar el cambio estructural a través del mercado, creando nuevas reglas y normas que fuerzan a modificar las políticas de Canadá y México acercándolas a la estadounidense. Para Estados Unidos y Canadá, el TLCAN sólo es un Acuerdo, pero para México es un Tratado y, en virtud de su legislación, “(...) los tratados

que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Nación”³⁴⁷

Mapa IV-2
PAÍSES INTEGRANTES DE TLCAN.



La integración económica entre los tres países de América del Norte (mapa IV-2) ha sido descrita como un proceso de *eje y radios* muy asimétrico, en el que la economía eje de Estados Unidos es diez veces mayor que el *radio* canadiense y 25 veces mayor que el mexicano (cuadro IV-18). El PIB per capita canadiense es un 68% del norteamericano y el mexicano un 14%. En paridades de poder adquisitivo estos porcentajes cambian al 78% y 24%, respectivamente. Del total de activos de la banca comercial, los mexicanos apenas representan el 4,8% del total, los canadienses el 27,1% y los estadounidenses el 68,1%. La población activa total mexicana es el 18% de la norteamericana y la canadiense incluso menor: 14%. También hay diferencias en salarios, nivel de desempleo y productividad. En términos globales, Estados Unidos tiene el nivel más alto de empleo y productividad y México presenta los peores niveles en ambas variables. Durante los ochenta, el salario diario medio de un obrero mexicano fue de tres

³⁴⁷ CONSTITUCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Art. 133.

dólares (en una semana media de 47 horas), lo que equivalía al salario hora en la industria de los estados del suroeste norteamericano. En cuanto al nivel de sindicalización, afecta al 16% de los trabajadores en Estados Unidos, al 22% en México y al 40% en Canadá e igualmente hay grandes asimetrías en cuanto a protección y costes sociales, porque en México no existe tal cosa. Entender el significado real de estas asimetrías en el panorama social es fundamental porque el TLCAN está presionando a la baja hacia el mínimo común denominador.

Cuadro IV-18
CANADÁ, MÉXICO Y EE.UU. ALGUNAS ESTADÍSTICAS BÁSICAS. 1998.

	Canadá	Estados Unidos	México
Población (miles de personas)	30.247	270.299	95.676
Empleo (miles de personas)	14.326	131.463	37.137
Agricultura (%)	3,7	2,7	19,4
Industria (%)	22,4	23,6	24,7
Servicios (%)	73,9	73,7	55,9
PIB (PPA, miles de millones de dólares)	761,6	8.699,2	749,7
PIB per capita (PPA, dólares EE:UU.)	25.180	32.184	7.836
Consumo per capita (PPA, dólares)	14.751	21.594	5.377
Automóviles por 1.000 habitantes	459	748	95
Índice Precios al Consumo (%)	1,3	2,4	22,1
Exportaciones			
Millones de dólares	214.687	680.474	117.494
% del PIB	28,2	7,8	15,7
Importaciones			
Millones de dólares	201.310	913.885	125.190
% del PIB	26,4	10,5	16,7

Fuente: OCDE (2002b).

El TLCAN es el proyecto de integración comercial más ambicioso tras la Unión Europea y fue la culminación de un largo proceso, reflejado en las cuantiosas inversiones de las mayores empresas transnacionales estadounidenses del sector automotriz. Antes de la integración formal, el comercio bilateral entre Estados Unidos y Canadá y entre Estados Unidos y México ya era significativo, aunque estaba altamente concentrado en unos pocos productos y tenía un carácter

eminentemente intrafirma.³⁴⁸ El TLCAN no inició el proceso de integración norteamericana, sino que intentó proporcionar reglas explícitas a un proceso que se había iniciado hacía décadas. Las grandes empresas estadounidenses apoyaron el Tratado para que les permitiera basar sus decisiones de inversión exterior sobre una combinación de consideraciones de eficiencia y de proximidad al mercado, sin tener que superar el coste de los aranceles y de otras barreras fronterizas. Precisamente la expansión de las actividades productivas de las Tres Grandes ha sido el factor determinante de la integración de los tres países del norte americano, lo cual queda patente en el hecho de que son las únicas mencionadas en el acuerdo y gran parte de la negociación sobre contenido nacional/regional y reglas de origen (los puntos que presentaron mayores controversias) fue realizada bajo su influencia. Demostrando su enorme poder, en 1991 dieron a conocer su posición respecto a las negociaciones, en un comunicado conjunto con la Secretaría de Comercio del presidente G. Bush, que tenía como objetivo final la protección del mercado para las empresas norteamericanas.³⁴⁹ Asimismo, recomendaron que México mantuviera su embargo contra las importaciones de automóviles usados para evitar posibles efectos adversos en la nueva industria automotriz, recomendación que fue aplicada.

El diseño del Tratado tenía entonces como objetivo integrar a la industria mexicana en la ya integrada industria EE.UU.-Canadá y aumentar el flujo de comercio en la región para preservar el mercado como territorio exclusivo de

³⁴⁸ De hecho, el crecimiento de las exportaciones e importaciones del sector automotriz mexicano parece determinado desde cuatro años antes del TLCAN.

³⁴⁹ En el informe, las Tres Grandes proponen un *sistema dual* según el cual se daría un tratamiento especial durante 15 años a los productores de transporte ligero y coches de pasajeros considerados como *establecidos* en México. En esta propuesta, se consideran productores establecidos a General Motors, Ford, Chrysler, Nissan y Volkswagen, mientras que todas las demás empresas que entraran en el mercado mexicano a partir de enero de 1991 serían consideradas como *nuevos participantes*. Las tarifas de México y Estados Unidos para automóviles y componentes exportados de ambos países serían inmediatamente eliminados con la firma del Tratado para los productores establecidos, mientras que los nuevos participantes continuarían pagando las tarifas vigentes durante cinco años más y serían eliminadas en un periodo de diez años. Además, para los productores establecidos, las reglas de contenido local mexicanas podrían ser inmediatamente reducidas mientras que para los nuevos participantes se mantendrían al nivel en vigor. En la propuesta, las empresas participantes en el Autopact continuarían aplicando el requisito del 50% de contenido regional acordado en el CUSFTA. Chrysler y Ford, demandaron que los productores mexicanos reunieran un requisito del 70% de contenido regional, mientras que General Motors quedaba satisfecho con un requisito del 60%.

General Motors, Ford y Chrysler, que pretendían crear un área productiva de costes reducidos en México para fortalecer su competitividad en una estrategia claramente defensiva contra los productores japoneses. Es decir, el objetivo fundamental era que Estados Unidos recuperara capacidad competitiva frente a Japón y la Unión Europea, formalizando sus ventajas de poder a través del agrandamiento del mercado y del espacio productivo de sus corporaciones transnacionales y de la restricción del acceso al mismo a sus competidores de fuera de la región. En particular, las empresas automotrices que ya operaban en México buscaban:³⁵⁰

- 1.- Defender la participación que ya tenían en el mercado mexicano.
- 2.- Asegurar una transición ordenada que les favoreciera mediante la gradual apertura del mercado.
- 3.- Garantizar su hegemonía en las expansiones futura del mismo, al fijar elevadas exigencias de contenido regional y ser consideradas *productores establecidos*, lo que excluiría a nuevos competidores.
- 4.- Dificultar y encarecer las operaciones de los nuevos productores para evitar que los competidores utilizaran México como una plataforma de exportación de bajos salarios, tal cual ellas estaban haciendo.
- 5.- Desplazar a los fabricantes de componentes mexicanos y canadienses de sus mercados.

Con respecto al sector automovilístico, el gobierno de México pretendía atraer más inversión y empleo y mantener una balanza comercial superavitaria; el de Estados Unidos, disminuir la pérdida de empleos e incrementar la competitividad de su industria doméstica; y el de Canadá evitar la transferencia de proyectos de inversión de Canadá a México. Los productores no establecidos deseaban unas reglas de origen laxas, la eliminación de restricciones a la inversión y la apertura del mercado, mientras que los productores de componentes mexicanos requerían reglas de origen restrictivas y el mantenimiento de algunas limitaciones a la inversión extranjera.

³⁵⁰ ÁLVAREZ BÉJAR, A. (1994:24).

4.6.1. Las disposiciones del Tratado.

Las negociaciones del TLCAN se centraron en siete áreas: comercio de bienes (aranceles, reglas de origen y barreras técnicas), inversión, comercio de servicios (financieros, telecomunicaciones y otros), propiedad intelectual, solución de controversias y contratos públicos. Posteriormente se incluirían dos acuerdos complementarios sobre aspectos sociales: uno con relación a la cooperación laboral y otro sobre temas ambientales, que no pertenecen al cuerpo principal del Tratado por la oposición de ciertos grupos de presión. El texto del Tratado es extremadamente voluminoso, ocupando en su edición de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1.200 páginas (excluidas otras tantas del Anexo sobre Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación). Su redacción es engorrosa y de difícil comprensión, lo que supone una barrera a las empresas pequeñas y medianas que no tengan los recursos para contratar los servicios especializados de una consultoría.³⁵¹

4.6.1.1.- Comercio de bienes.

Trato nacional y acceso de bienes al mercado (cap. III).

Los tres países incorporaron el art. III del GATT, comprometiéndose a conceder trato nacional a los bienes importados de las otras partes (art. 301) y, en cualquier caso, a conceder un “trato no menos favorable que el más favorable concedido a un bien similar, competidor directo o sustitutivo” (art. 302), con escasas excepciones (anexo 301.3-1 y 2) entre las que se encuentra, para el caso de México, la importación de bienes usados durante los diez años siguientes a la entrada en vigor del Tratado. Las partes se comprometen a no incrementar ningún arancel aduanero existente, a no adoptar ningún arancel nuevo y a eliminar progresivamente los existentes de acuerdo a cuatro grandes listas de desgravación

³⁵¹ Para una exposición y explicación más exhaustiva de las disposiciones generales del Tratado, véase CARDERO, M. E. (Comp.) (1996: Caps. 1 y 2).

(art. 302). Esta reducción de aranceles tiene lugar independientemente de las medidas liberalizadoras puestas en marcha por México durante los ochenta, independientemente de los términos del CUSFTA e independientemente de los compromisos pactados en la Ronda Uruguay del GATT. En el caso de los bienes cuya desarancelización es más lenta (categoría de desgravación C+), los aranceles se eliminarán en 15 etapas anuales y quedará liberalizado el comercio el 1/1/2008 (anexo 302.2). Según estas listas de desgravación, en el cuadro IV-19 se recoge el porcentaje de productos con arancel cero a uno de enero de los años 1994, 1998, 2003 y 2008.

CUADRO IV-19
PRODUCTOS CON ARANCEL CERO.

Porcentajes a 1 de enero del año correspondiente.

Destino	Procedencia	1994	1998	2003	2008
México	EE.UU.	43	61	99	100
México	Canadá	41	60	98	100
Canadá	México	79	79	86	100
EE.UU.	México	84	84	96	100

Aunque México puede parecer el principal beneficiario en las etapas iniciales del desarme arancelario, algunas de sus más competitivas exportaciones no están incluidas en esta liberalización: cristalería, cerámica, ladrillos, plantas, rosas, atún y gambas. Adicionalmente, más de la mitad de las desgravaciones concedidas a México ya lo estaban en su condición de país en desarrollo en el GATT por la vía de los sistemas generalizados de preferencias de Estados Unidos y Canadá, condicionadas al cumplimiento de determinados requisitos como por ejemplo, la adecuación a la ley de propiedad intelectual. Por otro lado, en la medida en que casi el 80% del comercio exterior de México se realiza con Estados Unidos, el porcentaje de importaciones sobre el total que se ven afectadas por la liberalización es mucho más elevado que en los otros dos países. Según una serie de estudios al respecto, la reducción arancelaria mexicana durante 1992-96 con Estados Unidos ha sido muy superior a la de Estados Unidos con México, también como resultado de niveles arancelarios más altos en México. Antes de suscribirse el TLCAN, el promedio de los aranceles aplicados en México a productos procedentes de Estados Unidos era del 10%, mientras que en Estados Unidos el promedio era 2,1%. México redujo sus aranceles un 7,1% en contraste con Estados Unidos que lo hizo un 1,4%; es decir, México bajó sus aranceles

aproximadamente 5 veces más que Estados Unidos. En sectores como confección y textiles, calzado o equipo de transporte, entre otros, se realizaron reducciones arancelarias de más de 10 puntos porcentuales.³⁵² Además, México aceleró la liberalización de algunos sectores según lo contemplado en el artículo 302.3 del Tratado. Esos sectores se corresponden con aquellos en que más rápidamente había crecido el comercio entre los socios (principalmente textiles), lo que parece evidenciar que el comercio no se da por la liberalización, sino viceversa, que el aumento del comercio fuerza la liberalización.³⁵³ Por último, México ha aumentado sus aranceles y cuotas en varios rubros respecto a terceros países como parte de las medidas de ajuste adoptadas para hacer frente a la crisis económica de 1995, pero no para los países miembros del Tratado, ampliándose aún más el margen de preferencia al mercado norteamericano.

En la sección de medidas no arancelarias (art. 309) se prohíbe a cualesquiera de las partes adoptar o mantener veto o restricción alguna a la importación/exportación de cualquier bien de/a otra parte, a excepción de las consideraciones del art. XI del GATT. De acuerdo con lo establecido, se prohíben las cuotas o licencias a la importación/exportación y que los gobiernos fijen a las empresas precios determinados a las exportaciones de sus productos. Las regulaciones nacionales con relación al mantenimiento de las restricciones a las importaciones/exportaciones de/hacia terceros países se respetan. En el cap. IX se tratan las medidas relativas a la normalización como barrera técnica. En este caso no aplica el compromiso por parte de los socios, recogido en el art. 105, de procurar el cumplimiento eficaz de las disposiciones; las partes se reservan el derecho de aplicar restricciones legítimas (incluida la prohibición de determinadas importaciones) en defensa de la seguridad o protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o del consumidor, siempre y cuando a los productores de otra parte se les asegure trato nacional y no menos favorable que a bienes o servicios similares procedentes de cualquier otro país. En cualquier caso, las medidas relativas a la normalización no podrán tener por objeto

³⁵² DUSSEL PETERS, E. (2000a:14) y RICH, P. (1997:5).

³⁵³ CLEMENT, N.C. et al. (1999:165).

o como efecto la creación de obstáculos innecesarios al comercio entre las partes (art. 904).

En el cap. VIII se delimitan las situaciones excepcionales o de emergencia en las que una de las partes puede restringir las importaciones procedentes de otra parte o elevar su arancel.

En el caso de los automóviles importados por México, el arancel se eliminará en diez etapas anuales; en el caso de los camiones ligeros, las etapas se redujeron a cinco y los aranceles desaparecieron el 1/1/98. Los aranceles sobre camiones pesados, autobuses y otros vehículos especiales se redujeron al 18% en 1994 y desaparecerán definitivamente en el año 2003.³⁵⁴ Todos aquellos vehículos que no cumplan con las reglas de origen del TLCAN o que procedan de terceros países continuarán soportando un arancel del 20%. El cuadro IV-20 recoge el calendario de reducciones arancelarias, iniciándose cada una de las etapas el 1 de enero del año correspondiente. En el caso de los componentes, México ha eliminado los aranceles sobre motores y transmisiones y en el resto de los casos desaparecerán en enero de 2003 (el nivel previo al Tratado variaba entre el 10% y el 20%).

Cuadro IV-20
REDUCCIÓN ARANCELARIA DEL TLCAN EN MÉXICO. Vehículos.
Arancel (%).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Automóviles	20,0	10,0	8,8	7,7	6,6	5,5	4,4	3,3	2,2	1,1	0,0
Cam. ligeros	20,0	10,0	7,5	5,0	2,5	0,0					
Otros	20,0	18,0	16,0	14,0	12,0	10,0	8,0	6,0	4,0	2,0	0,0

Fuente: TLCAN, anexo 302.2 - IV

La eliminación de aranceles para los vehículos mexicanos importados por Estados Unidos y Canadá sigue el calendario expuesto en el cuadro IV-21. En el caso de los motores y las transmisiones la eliminación es inmediata, al igual que ocurre con el resto de los componentes, aunque en algunas excepciones habrá un

³⁵⁴ México eliminó el Decreto sobre Autotransporte, que cubría los camiones pesados y los autobuses, aunque hasta 1999 siguió habiendo restricciones a la importación de estos vehículos.

periodo transitorio de 5-10 años (el nivel previo al Tratado se situaba en una media del 3,1%).

Cuadro IV-21
REDUCCIÓN ARANCELARIA DEL TLCAN EN CANADÁ y EE.UU. Vehículos.
Arancel (%).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Automóviles	2,5	0,0									
Cam. ligeros	25,0	10,0	7,5	5,0	2,5	0,0					
Otros	25,0	22,5	20,5	17,5	15,0	12,5	10,0	7,5	5,0	2,5	0,0

Fuente: TLCAN, anexo 302.2 – IV

En el anexo 300-A del Tratado se recogen medidas específicas que aplican al sector automotriz:

1.- Hasta el 1 de enero de 2004, México podrá mantener las medidas previstas en el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (1989) en vigor que sean incompatibles con el Tratado; no obstante, de conformidad con algunas modificaciones que se exponen a continuación (apéndice 300-A.2-1).

2.- A más tardar el 31 de diciembre de 2003 se revisará la normativa aplicable al sector (anexo 300-A-2).

3.- A los productores existentes se les concederá un trato no menos favorable que el concedido a cualquier productor nuevo (anexo 300-A-2).³⁵⁵

4.- La mayor parte del contenido del Autopact y del CUSFTA se seguirá respetando y sus disposiciones se incorporan al TLCAN, excepto en lo que se refiere a normas de origen, en cuyo caso dejan de ser de aplicabilidad las del Autopact (apéndice 300-A.1-1).

5.- México eliminará cualquier restricción que limite el número de vehículos que una empresa terminal puede importar en función de sus ventas en el mercado interno (apéndice 300-A.2-17), pero se mantiene el requisito de balanza comercial ampliada superavitaria para poder realizar dichas importaciones y la magnitud del superávit se utilizará para determinar el valor total de los vehículos

³⁵⁵ Según el anexo-300.A.4 *productor existente* es aquel que estuvo produciendo vehículos en el territorio de la Parte relevante antes del 1 de noviembre de 1991 y *productor nuevo* el que comenzó su producción con posterioridad a esta fecha.

nuevos que cada empresa está autorizada a importar. El requisito de dos dólares exportados por cada dólar importado se redujo a 0,8 dólares en 1994 y se prevé un calendario de reducciones posteriores hasta 0,55 dólares en 2003. A partir de 2004 esta exigencia desaparece junto con la obligación de ser productor de vehículos para poder importarlos (apéndice 300-A-2-14).³⁵⁶

La modificación y posterior eliminación de estas cláusulas del Decreto Automotriz están influyendo tanto o más que la reducción de aranceles en el comercio entre Estados Unidos y México.

6.- Se podrán mantener las restricciones a la importación de vehículos usados durante diez años, a partir de los cuales se iniciará un periodo transitorio que culminará con la ausencia de limitaciones en 2019 (apéndice 300-A.2-24).

7.- Se considera *proveedor nacional mexicano* a aquella empresa que opera en México conforme a su legislación, abastece a la industria terminal pero no depende accionarialmente de ella y cumple los requisitos de valor añadido nacional. Estos requisitos se flexibilizan, pues no podrán ser superiores al 20% de las ventas totales (apéndice 300-A.2-2 y 27).³⁵⁷

8.- Se modifica el nivel y el método de cálculo del valor añadido nacional de proveedores exigido a las ensambladoras (apéndice 300-A.2-5/8), que disminuirá hasta el 29% en el año 2003. Los nuevos productores únicamente podrán calcular el porcentaje definitivo en función de su valor añadido nacional total; sin embargo, las empresas establecidas podrán hacerlo en función del promedio de su producción nacional vendida en el país en el año 1992 ajustada

³⁵⁶ La *balanza comercial ampliada* está compuesta por el saldo de la balanza comercial más transferencias (superávit en las relaciones comerciales con otras ensambladoras y divisas de la industria de componentes), más divisas de las maquiladoras, más el 30% de la inversión en activos fijos mexicanos, más los superávits no utilizados en años anteriores, menos un factor de ajuste si la empresa no cumple con los requisitos de valor añadido nacional de proveedores. El cálculo de este factor de ajuste se realiza de formas diferentes dependiendo de si la empresa es productor existente o nuevo (art. 2.V Decreto Automotriz y apéndice 300-A.2-15).

³⁵⁷ El *valor añadido nacional* para una empresa de la industria de componentes o de un proveedor nacional, es el valor total de las ventas de dicha empresa menos el valor de sus importaciones totales, directas e indirectas, excluyendo aquellas incorporadas en componentes destinados al mercado de repuestos (apéndice 300-A.2-27).

por la inflación más un porcentaje variable (50% entre 2001 y 2003).³⁵⁸ Por otro lado, en el cálculo, los productores existentes deberán incluir las compras realizadas a maquiladoras consideradas proveedores nacionales y podrán disminuir el porcentaje al resultante de dividir su valor añadido nacional de proveedores entre su valor añadido nacional total si tal resultado fuere menor a los contemplados en el punto seis del apéndice 300-A.2. No existe un sistema de sanciones al incumplimiento de estos requisitos. A partir del 1 de enero de 2004 sólo regirá el valor añadido regional, desapareciendo todo requisito nacional.

9.- Las maquiladoras independientes que lo soliciten y cumplan con los requisitos correspondientes del Decreto Automotriz en vigor serán consideradas proveedores nacionales, al tiempo que seguirán disfrutando de los derechos y privilegios del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (apéndice 300-A.2-4).³⁵⁹

El art. 1902 recoge que cada una de las partes se reserva el derecho de aplicar y cambiar o reformar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

Reglas de origen (cap. IV).

Las reglas de origen del TLCAN son estrictas, extremadamente complejas e individualizadas para cada producto, lo que equivale a definir diversos grados de protección para los sectores productivos. Con ello, no sólo son un mecanismo para definir y acotar los bienes originarios de la región, sino que también se convierten en instrumentos de política industrial. Afectan sobre todo a los bienes automotrices, componentes electrónicos, productos informáticos, textiles y

³⁵⁸ El *valor añadido nacional de proveedores* (VANp) de la industria terminal es la suma del valor añadido nacional de los componentes incorporados a los vehículos más las divisas obtenidas por exportaciones de componentes promovidas por la industria terminal, excluido el valor del contenido importado de dichas exportaciones. El *valor añadido nacional total* (VANt) es la suma del valor de la producción mexicana vendida en el país más el saldo de la balanza comercial cuando este sea positivo (apéndice 300-A.2-27).

³⁵⁹ Una *maquiladora independiente* es una empresa que cuenta con registro de industria maquiladora de exportación en los términos del Decreto Maquilador y en la cual ninguna empresa de la industria terminal es directa o indirectamente accionista mayoritario ni tiene un accionista mayoritario común con cualquier otra empresa de la industria terminal.

algunos productos agrarios. El resultado es un capítulo enrevesado, densamente plagado de excepciones y aclaraciones, lo que vuelve muy accidentada y dificultosa su comprensión.

En los arts. 401 a 415 se establecen los requisitos que han de cumplir los bienes para ser considerados *originarios*.³⁶⁰ Para dirimir la calidad de originario se utiliza principalmente el método de cambio de clasificación arancelaria y, complementariamente, el método de valor añadido regional. En el primer caso se especifican los materiales y componentes que son considerados como esenciales en un bien y que deben ser originarios del área en cuestión. En el segundo caso, los bienes intermedios regionales incorporados a la producción del bien final han de superar un determinado porcentaje de su valor total. El Tratado contempla dos métodos de cálculo del valor añadido regional: el valor de transacción y el coste neto. Se utilizará la fórmula del coste neto cuando el valor de transacción no exista, no sea admisible según el Código de Valoración Aduanera, el bien sea vendido a una persona relacionada con el productor o sea un vehículo automotor.

Las disposiciones particulares que aplican a la industria automotriz, recogidas en el art. 403 y sus anexos, contemplan el uso, de manera conjunta, tanto del cambio de clasificación arancelaria como del valor añadido regional calculado sobre el método del coste neto. Esta fórmula asegura una mayor precisión en el cálculo al rastrear las importaciones procedentes de países fuera del TLCAN a lo largo de la cadena de producción. Si un bien es importado e incorporado a un vehículo, el productor de este último está obligado a considerarlo como no originario, sin importar si realizó o no la importación directamente. Según el art. 402.3 el cálculo de contenido regional al que hacemos referencia resulta de la siguiente fórmula:

³⁶⁰ Según el art. 401 un bien es *originario* cuando sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las partes (fundamentalmente recursos naturales y productos agropecuarios), cuando se produzca a partir exclusivamente de materiales originarios o cuando el valor de su contenido regional alcance un determinado porcentaje.

$$\text{VCR} = (\text{CN} - \text{VMN}) / \text{CN} * 100, \text{ donde,}$$

VCR: valor de contenido regional; VMN: valor de los materiales no originarios; CN (coste neto): coste total del bien menos los costes generados por la promoción de ventas, la comercialización, los servicios post-venta, las regalías, los fletes y embalajes y los costes financieros no admisibles (por ejemplo, tipos de interés excesivos). En el caso de los vehículos, como base para realizar los cálculos se permiten tres posibilidades (art. 403.3)³⁶¹:

- a.- un modelo producido en una planta.
- b.- toda una clase de vehículos (subpartida arancelaria) producida en una planta.
- c.- un modelo producido en todo el territorio nacional (varias plantas).

En el caso de componentes, el abanico es mucho más amplio.

Según el art. 403.5 el requisito de contenido regional para automóviles, camiones ligeros y motores se fija en el 56% hasta el año 2002 y, posteriormente, en el 62,5% del coste neto; para otros vehículos y componentes será del 55% y 60%, respectivamente. Estos porcentajes se reducen (art. 403.6) al 50% durante cinco años en el caso de que los vehículos sean producidos por primera vez en el área de libre comercio, lo sean en una planta nueva o con maquinaria totalmente nueva o en una planta remodelada (en este caso la reducción se aplica solamente durante 2 años). En todos los casos, los porcentajes son mayores al promedio general aplicable a todos los bienes (50%) y también superiores a los pactados en otros acuerdos.³⁶² Durante las negociaciones del Tratado, fue precisamente en este sector donde surgieron las mayores fricciones en lo referente a reglas de origen.

En el caso de que no se cumpla con las reglas de origen se mantendrán los aranceles existentes en el momento de la entrada en vigor del acuerdo, lo que desincentiva a las ensambladoras a surtirse de componentes procedentes de terceros países como Corea.

³⁶¹ Para la planta que General Motors y Suzuki comparten en Canadá (CAMI) se contempla un sistema particular de cálculo (anexo 403.3).

³⁶² Con Israel la exigencia se marca entre el 30% y el 40% y con Brasil en el 18%.

4.6.1.2.- Inversión.

Antes de las negociaciones del TLCAN, tanto la legislación canadiense como la mexicana contenían regulaciones que Estados Unidos consideraba perjudiciales para sus inversores. La historia de nacionalizaciones mexicana (compañías petrolíferas en 1938, sistema bancario en 1982) había minado la confianza de estos inversores en el país, a lo que se añadía la restricción del número de sectores a los que los extranjeros podían acceder, y aún así con un límite del 49% de propiedad. En el caso de Canadá el clima era menos hostil, pero existía un proceso de revisión que podía desincentivar las inversiones en el país.

El capítulo del TLCAN dedicado a la inversión (cap. XI) constituye el verdadero corazón del Tratado y es, probablemente, el más agresivo y específico en materia de liberalización de todo el texto. Representa el avance más importante en materia de desregulación de la inversión entre países incluidas las normas del CUSFTA. Las diferencias comienzan con la propia utilización y definición de la palabra *inversión*, pues en los acuerdos anteriores únicamente se hacía uso de la frase *inversión extranjera directa*. En el TLCAN la inversión abarca cualquier transferencia de recursos hacia el territorio de otra parte, es decir, incorpora una visión mucho más amplia que incluye todos los aspectos financieros considerados por una empresa: préstamos, beneficios, intereses, inversión en bienes inmuebles, acciones, deudas, etc. Es importante mencionar que los inversores de terceros países que tengan *actividades comerciales sustantivas* en el territorio de cualquiera de las partes pueden desde ahí, realizar una inversión en el territorio de otra parte y estar cubiertos por lo acordado en el cap. XI, quedando el concepto de *sustantivo* a la interpretación de cada país.

Según recoge el art. 1102, las inversiones y los inversores extranjeros de los países miembros tendrán los mismos derechos que los inversores nacionales en cualquiera de los tres países socios en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta, etc. La inversión extranjera recibirá *tratamiento nacional*, es decir, “trato no menos favorable que el trato más favorable que este estado otorgue, en circunstancias

similares, a los inversores e inversiones locales”, independientemente de la forma en que las leyes nacionales traten a sus propios ciudadanos. Esta disposición supone conceder a las personas jurídicas de los otros dos estados signatarios la posibilidad de poseer el control accionario absoluto de las empresas instaladas en México. El límite del 49% del capital existente hasta el momento continúa en vigor para las empresas de terceros países. Además, el art. 1.103 recoge la obligación de hacer extensivo a los inversores y a las inversiones de otro socio los beneficios que se otorguen a los de países terceros, siempre que se encuentren en circunstancias similares (trato de nación más favorecida). Esta nueva reglamentación es la que posibilita el desplazamiento del capital nacional, como sujeto activo y principal de la producción, a favor del capital extranjero y específicamente a favor del capital estadounidense y canadiense. A diferencia de otros asuntos donde aplica el trato nacional, en el caso de las inversiones se especifican dos prohibiciones con las que este se asegura, dejando patente lo crucial que resulta este asunto, incluso por encima de las normas que regulan el comercio:

Art. 1102.4: “Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:

- a) imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades : o
- b) requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.

De la misma forma, en el art. 1106.1 se prohíbe a las partes condicionar la actividad del inversor extranjero al cumplimiento, entre otros, de los siguientes requisitos:³⁶³

- a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- b) **alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;**
- c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en

³⁶³ Durante el periodo transitorio, no obstante, México se reserva el derecho de aplicar los requisitos exigidos en la legislación de la industria maquiladora y automotriz y en la de los programas PITEX (Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación) y ALTEX (Programa de empresas Altamente Exportadoras).

su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;

d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;

e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;

f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo y otro conocimiento reservado (...)

g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

Y en el apartado 3 del mismo artículo, se prohíbe vincular la percepción de una ventaja al cumplimiento de las siguientes condiciones:

a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

b) comprar, utilizar y otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio, o a comprar bienes de productores en su territorio;

c) relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;

d) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas.

No obstante, estas disposiciones no aplican en el caso de que el inversor extranjero pretenda calificarse para ser incluido en programas de promoción de exportaciones, para participar en compras públicas o para beneficiarse de aranceles o cuotas preferenciales (art. 1108.8).

En cuanto a las transferencias de ganancias, dividendos, intereses, gastos de administración, etc., el art. 1.109 garantiza que se hagan libremente y sin demora, en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente, con excepciones en casos de ganancias en especie, quiebra, insolvencia, infracciones penales, etc. Asimismo, se prohíbe exigir la repatriación de beneficios a los inversores que operen en la zona de libre comercio.

Los anexos I y II recogen todas las reservas que los estados mantienen en la aplicación de la normativa descrita anteriormente: agua, suelo, microindustria, derechos de autor, defensa del idioma, educación, energía, pesca, minería, programas de exportación, transportes, etc. Con respecto a la industria de componentes automotrices, la participación de los inversores de otra parte se mantuvo restringida al 49% durante cinco años desde la entrada en vigor del Tratado, excepto cuando calificaran como proveedores nacionales o no se registraran ante la Secofi a efectos de beneficiarse del Decreto Automotriz. A partir del uno de enero de 1999 cualquier inversor de otra parte puede poseer el 100% de la propiedad en cualquier empresa de componentes en México (anexo I – pag. I- M- 32).

El anexo III recoge las actividades que se mantienen reservadas al Estado mexicano y aquellas en las que este puede negarse a autorizar el establecimiento de inversiones privadas, entre las que se encuentran las siguientes:

- petróleo, otros hidrocarburos y petroquímica básica;
- electricidad;
- energía nuclear y tratamiento de minerales radiactivos;
- comunicaciones vía satélite;
- servicios postal y de telégrafo; y
- ferrocarriles.

La sección B de este anexo permite, en caso de privatización o concesión de algunas de estas actividades, imponer restricciones a la participación de la inversión extranjera.

Por otra parte, el TLCAN incorpora una forma nueva de *protección* de las inversiones: en caso de disputa, las empresas o los particulares afectados pueden acudir al arbitraje internacional. De esta manera, se evita recurrir al sistema judicial mexicano sobre el que canadienses y americanos tienen serias dudas. Tal protección se extiende a terceros países siempre y cuando tengan intereses sustanciales en más de un país miembro (por ejemplo, Japón). Esta disposición va más allá del trato nacional, pues sólo se podrá recurrir a los tribunales internacionales cuando la inversión *maltratada* se realice en un estado diferente al de procedencia del capital. Es decir, un inversor mexicano en México no tiene acceso al arbitraje internacional, pero los canadienses y los estadounidenses sí

(arts. 1115 a 1138). Este arbitraje internacional suele acogerse a los procedimientos, prácticas y normas de la ley estadounidense, por lo que Canadá y México suelen perder las demandas ante las juntas de arbitraje al no dominar con la misma soltura que los exportadores de Estados Unidos la complejidad del sistema regulador del comercio.³⁶⁴

Los avances que recoge el TLCAN para el fomento de la inversión y la eliminación de requisitos exigibles a inversores de países asociados son muy significativos, pues superan lo previsto en el CUSFTA y, en muchos aspectos, en el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMS, por sus siglas en inglés); teniendo en cuenta, además, que el GATT no concede a México ninguna de las prerrogativas del acuerdo multilateral para los países en desarrollo. El objetivo es avanzar en la integración productiva de la región mediante la liberalización casi total de uno sólo de los factores productivos. Los cambios legales que esto exigió a México transformaron la actitud de la Comisión Nacional de la Inversión Extranjera en relación a los objetivos y criterios para aceptar inversiones extranjeras directas, haciéndola pasar de una posición en que el propósito era la mejora de la balanza de pagos, el desarrollo regional, el fomento de los factores productivos nacionales, la mejora de la estructura sectorial, etc., a una orientada solamente a crear empleo (sin definir su calidad) y adquirir tecnología y competitividad. Se pasa de un régimen de negociación de compromisos sobre resultados a uno en el que los requisitos exigidos son una excepción.

4.6.1.3.- Otras disposiciones.

Maquila.

Como comentaremos en el capítulo dedicado a la industria maquiladora, el porcentaje de producción que esta puede vender en el mercado interno (calculado sobre el valor total de las exportaciones del año anterior) se fue incrementando hasta que el 1 de enero de 2001 desapareció cualquier restricción (anexo I-M-34).

³⁶⁴ DRACHE, D. (2000:33 y ss.).

Servicios.

Los servicios financieros presentaban serias dificultades en su armonización, dado el elevado y dispar grado de regulación nacional del que se partía. Finalmente, el TLCAN permite a cada país mantener su propia normativa y se limita a establecer las condiciones bajo las cuales han de operar las instituciones financieras en otro país socio y el mecanismo de solución de controversias. En cuanto a otros servicios como telecomunicaciones, servicios profesionales, transporte terrestre, etc. se aplicará, en general, la norma de tratamiento nacional (caps. XII, XIII y XIV).

Propiedad intelectual.

Cada estado miembro se compromete a proteger los derechos de propiedad intelectual (patentes, marcas registradas, películas de cine, etc.) de sus socios al mismo nivel al que lo haría con sus nacionales. Además, la protección intelectual no podrá ser utilizada como barrera no arancelaria al comercio (cap. XVII).

Solución de controversias.

Cada país podrá hacer uso de sus leyes nacionales en caso de conflicto, pero se crearán paneles bilaterales que vigilarán que las medidas aplicadas se ajustan al derecho nacional correspondiente. Este tema es particularmente delicado si tenemos en cuenta que los mayores riesgos de disputa se presentan en torno a las medidas anti-dumping y compensatorias por prácticas injustas contra Estados Unidos (caps. XIX y XX – Sección B).

Contratos públicos.

El TLCAN abre las licitaciones públicas a todos los proveedores de los países socios con determinadas excepciones en sectores que se mantendrán protegidos, como aquellos relacionados con la investigación y el desarrollo (cap. X).

Acuerdos Complementarios.

El Acuerdo Norteamericano sobre Cooperación Ambiental y el Acuerdo Norteamericano sobre Cooperación Laboral marcan unos objetivos generales

sobre estos aspectos y animan a los estados miembros a seguir trabajando sobre ellos. El acuerdo ambiental defiende la vida y la salud de los seres humanos, las plantas, el entorno y los animales, impidiendo a los miembros reducir sus estándares de seguridad, salud y cuidado del medio ambiente para atraer inversiones.³⁶⁵ El acuerdo sobre temas laborales pincela once derechos, desde el de sindicación a la prohibición del trabajo infantil, que serán protegidos a través de un proceso cooperativo de consultas y cuya transgresión puede ser denunciada en las oficinas administrativas del Acuerdo. Sin embargo, sólo tres casos pueden originar una sanción: cuando haya violaciones sistemáticas de normas de seguridad e higiene que afecten a la producción de bienes y servicios comerciales entre las partes, cuando exista trabajo de menores y cuando se violen las normas sobre salarios mínimos, según las legislaciones de cada país. La sanción en cualquier caso se impone al país donde se efectúa la infracción, nunca a la empresa responsable. Además, no es operativo porque fue diseñado con una compleja estructura burocrática. En contraste con la profusa regulación del capital, en las 2.000 páginas del TLCAN no se contempla la libre movilidad de trabajadores, excepto para ciertos casos de técnicos especialistas cualificados y para directivos, por un interés específico tanto de parte estadounidense como mexicana. En el primer caso se teme una invasión aún mayor de obreros mexicanos, mientras que el gobierno mexicano aceptó la firma del acuerdo paralelo a cambio de que no se introdujeran regulaciones laborales proteccionistas, no se reabriera el texto por esta causa y los acuerdos no vulneraran su soberanía.

Estructura Institucional.

A diferencia de lo que ocurre en la Unión Europea, la estructura institucional del TLCAN es muy escasa (arts. 2001 y 2002) y sólo dispone de dos instancias fundamentales: la Comisión y la Secretaría, que cuentan con insuficientes fondos para su actuación. La institución principal es la Comisión, formada por representantes a nivel ministerial de los tres países socios. Supervisa

³⁶⁵ Hasta 1998 este acuerdo complementario había colaborado en la financiación de 14 proyectos ambientales, entre los que se encuentran la construcción de dos plantas de tratamiento de aguas residuales en Ciudad Juárez y Tijuana.

la puesta en práctica de las disposiciones del Tratado, el trabajo de los comités para su ulterior desarrollo e interpreta las normas del acuerdo en caso de conflicto. Existen más de 25 comités, grupos de trabajo y equipos de asesores cuya labor es facilitar la puesta en marcha del Tratado y estudiar los temas pendientes.³⁶⁶ Por ejemplo, para resolver asuntos relacionados con el libre acceso al mercado se crearon el Comité de Comercio de Bienes (art. 316), el Grupo de Trabajo sobre Reglas de Origen (art. 513) y el Comité de Medidas Relativas a la Normalización (art. 913). La Secretaría apoya el trabajo de la Comisión y de otras instancias relacionadas con el TLCAN. Los acuerdos complementarios también disponen de comisiones propias.

³⁶⁶ En cualquiera de los casos, el apoyo político que se les ha otorgado es escaso y la coordinación con las instituciones nacionales de los socios requiere importantes mejoras.

Mapa IV-1
EE.UU. UBICACIÓN ESTATAL DE LAS PLANTAS ENSAMBLADORAS



Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 5.-

**LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
MEXICANA.**

La industria automotriz terminal mexicana ocupa a 68.000 trabajadores directos y representa el 3% del PIB nacional y el 14% del VAB manufacturero. Arrastra a una industria de componentes que absorbe a 264.000 ocupados (sin incluir los establecimientos maquiladores) y con la cual aglutina el 11% del empleo y el 12% de las exportaciones industriales. Estas cifras evidencian la importancia del sector en la sociedad y en la economía mexicanas, configurándose de hecho como la principal industria manufacturera del país, puesto compartido con la actividad petrolera-petroquímica. Actualmente está dominada por consorcios transnacionales (100% de capital extranjero en el segmento terminal, 97,6% en el de motores y 71,3% en el de componentes), está orientada hacia la exportación y representa una dinámica muy acentuada de cambios en la oferta de productos, en las tecnologías de organización del trabajo y en las relaciones laborales. La transformación que ha sufrido es un ejemplo de integración funcional de una industria de un país en desarrollo con las de los países industrializados, principalmente Estados Unidos. También es uno de los mejores ejemplos latinoamericanos de transformación del modelo basado en la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y enfocado al mercado doméstico, a un modelo competitivo orientado a las exportaciones. Su recuperación, expansión y transformación constituyen el aspecto más importante en el proceso de ajuste estructural, reorientación económica y reincorporación de México al nuevo orden industrial internacional, convirtiéndose en el elemento clave de la estrategia de modernización industrial del país.

La industria terminal está formada por 7 empresas fabricantes de automóviles (Ford, General Motors, DaimlerChrysler, Nissan, Volkswagen, Honda y BMW), de las cuales sólo las cinco primeras lo hacen en un volumen significativo. Hay once productores afiliados a la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (Dina, Cummins, Navistar, Caterpillar, Detroit, Diesel Allison, Mack, Mercedes Benz, Motor Coach, Kenworth, Volvo, y Sterling) y ocho fabricantes de motores (Chrysler, General Motors, Ford, Volkswagen, Nissan, Renault, Perkins, y Cummins). De entre las diez mayores empresas del país con participación extranjera según volumen de ventas, cinco pertenecen al sector automotriz y tres de ellas ocupan

los tres primeros lugares de la clasificación. Los principales estados dedicados a la producción de vehículos son Aguascalientes, Chihuahua, Coahuila, Guanajuato, Estado de México, Morelos, Puebla y Sonora.

La industria de componentes está formada por más de 800 empresas, de las cuales 600 cuentan con el registro ante SECOFI que les permite ser proveedores de equipo original para la industria terminal; 220 exportan de manera directa y 47 están clasificadas como altamente exportadoras (ALTEX). Las 50 empresas más grandes, dominadas por grandes grupos de capital nacional, frecuentemente en alianza con empresas del exterior, son responsables de más del 60% de las ventas de todo el subsector.³⁶⁷

5.1.- ETAPAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

Sin agotar la complejidad del proceso real, podríamos reflejar la historia de la industria automotriz mexicana diferenciando cuatro etapas, durante las cuales se sigue un camino marcado por la confluencia entre la estrategia de las empresas y la política gubernamental.

1920-1961: El despegue.

Al igual que en el resto de América Latina, hasta la primera mitad de los sesenta la actividad productiva de las montadoras gira en torno al sistema de ensamblaje CKD (Completely Knocked Down), caracterizado por que más del 80% de las piezas eran importadas. Es decir, desde el país de origen de las empresas se enviaban como componentes a México unidades de vehículos completas para ser montadas en las nuevas instalaciones. Generalmente, los componentes importados eran almacenamientos invendibles en los países de origen, pero que el mercado mexicano absorbía. Casi todas las fábricas estaban

³⁶⁷ BANCOMEXT (2000) y CASAR, J. (1995:7).

concentradas espacialmente alrededor del Valle de México (Puebla, Morelos, Estado de México...), surtían exclusivamente al protegido mercado interno y apenas aprovechaban las economías de escala, siendo la producción casi artesanal: se fabricaban 117 modelos de 75 marcas en un volumen inferior a 1.000 unidades anuales por modelo. En este periodo, una de las principales actividades desarrolladas por las empresas fue la organización de una red de distribución nacional.

El gobierno mexicano trataba de limitar la importación de coches (que seguía surtiendo al 53% de la demanda doméstica) y de obligar a las compañías a comprar en el país una parte creciente de los componentes, pues el valor añadido en México a los vehículos ensamblados representaba aproximadamente el 20% del coste directo de producción de cada unidad. Pero las políticas estatales no tuvieron mucho éxito y el balance comercial de la industria fue completamente negativo. El primer Decreto de la Industria Automotriz data de 1948 e incluía como objetivos, además de los citados, el control de precios y la disminución del número de marcas (de 75 a 24).

Ford abrió la primera planta montadora en los años veinte (1925), a la que siguieron General Motors (D.F., 1936), Chrysler como Fábricas Automex (1938) y Volkswagen (Xalostoc/Edo. México, 1954). Hacia 1960 operaban ya 15 plantas con unos 16.000 trabajadores en total. El valor añadido de la industria representaba el 1,7% del VAB industrial; de esta contribución, el 75% correspondía a la industria terminal y el 25% a carrocerías, motores, partes y accesorios.³⁶⁸

1962-1977: El inicio de la producción real.

En la década de los sesenta comienza la producción manufacturera real cubriendo más fases del proceso productivo (fundición y maquinado de partes del

³⁶⁸ SALOMON, A. (2000:114).

motor). Se sigue el modelo de producción fordista y comienza a desarrollarse la industria nacional de componentes gracias a la intensificación de la política de sustitución de importaciones. En 1962 se aprueba el segundo Decreto³⁶⁹ en el que aparecen exigencias de contenido nacional, según las cuales el 60% del valor de las unidades fabricadas había de tener procedencia doméstica. Se restringe la importación de vehículos montados, se prohíbe la de algunos componentes principales (motores, neumáticos y baterías) y se pone en marcha una política de tarifas arancelarias (hasta del 100%) para estimular la producción nacional. En 1962 había diez ensambladoras con unas ventas totales de 62.500 unidades, mientras que en Estados Unidos se estimaba en 100.000 unidades la producción necesaria para minimizar costes y aprovechar economías de escala, por lo que se continúa limitando el número de modelos a producir en el país (no obstante, aún en 1975 había 21 modelos de siete empresas). No se establecen restricciones a la inversión extranjera en la producción de vehículos, pero se limita al 40% de la propiedad en las plantas de componentes.

El gobierno preveía una estructura industrial que sólo constara de cuatro empresas, todas ellas de propiedad doméstica. Así, se permitió a Automex producir modelos grandes de automóviles Chrysler; a Promexa y a DINA, autos pequeños populares (modelos Volkswagen y Renault) y a VAM, Jeeps. Pero la presión ejercida por el gobierno estadounidense en protesta por la exclusión de los fabricantes de su país condujo a la inclusión de Ford y General Motors en la estructura automotriz mexicana y a Nissan también se le permitió participar dos años después de emitido el decreto.³⁷⁰ Los objetivos de esta política gubernamental eran acelerar la integración productiva de la industria de automotores, abatir el crónico déficit en la balanza comercial, alentar el establecimiento de nuevas industrias conexas y crear cierta capacidad exportadora. Las exigencias de contenido nacional limitaron la facultad de las ensambladoras de fabricar ellas mismas la mayoría de los componentes fuera de México, por lo que establecieron

³⁶⁹ Diario Oficial de la Federación, 25/08/62.

³⁷⁰ LÓPEZ DE SILANES, F. (1992:125).

estrategias de desarrollo horizontal: comenzaron a fabricar directamente en el país algunas partes del motor, aunque se veían obligadas a demandar componentes producidos de manera independiente.

En esta etapa, las empresas continúan localizándose en un círculo concéntrico alrededor del Valle de México: Ford en Tlalnepantla/Edo. de México (1962) y en Cuautitlán/Edo. de México (motores, 1964), Chrysler (motores, 1964) y General Motors (motores, 1965) en Toluca/Edo. de México, Volkswagen en Puebla/Puebla (se cierra la planta de Xalostoc), Nissan en Cuernavaca/Morelos (1967) y en Lerma/Edo. de México (fundición, 1977) y Dina (motores, 1968, paraestatal) en Hidalgo/Edo. de México. Por parte de las grandes empresas extranjeras, la instalación en México no pretendía obtener ganancias exhaustivas, ni exportar a los países del Norte (aunque lo hacían de forma incipiente y marginal), ni estrechar el intercambio de partes y componentes dentro del mismo consorcio, sino acceder al mercado interno, protegido por la ISI pero potencialmente muy grande, conocer este ámbito y ser conocidos en el mismo; objetivos que se mantienen hasta finales de los años ochenta.³⁷¹ En el caso de las plantas de motores, su apertura responde a la necesidad de cumplir con los requisitos de contenido nacional.

A finales de los sesenta, resultado de una alianza entre el estado, el capital doméstico y el extranjero, existía en el país una industria terminal donde sólo participaban corporaciones transnacionales y una industria de componentes en su mayor parte poseída y controlada por inversores mexicanos. Entre 1960 y 1975 la producción de componentes aumenta 3,9 veces su producción, eleva el número de empleados a 58.000 y se diversifica con la fabricación de partes eléctricas, ejes traseros, frenos, carrocerías, transmisiones, embragues, etc. Aún así, las medidas proteccionistas no lograban que la demanda fuera suficiente para alcanzar la escala mínima eficiente, e impedían las mejoras relacionadas con la competencia,

³⁷¹ Entre 1965 y 1972 las ventas de unidades terminadas crecen a un promedio anual del 20%, pero las exportaciones apenas representan el 1% del total.

por lo que los costes del sector eran superiores y la calidad inferior a los de los competidores extranjeros. Hasta finales de los ochenta, los productos son poco sofisticados y requieren escaso conocimiento tecnológico, y los procesos de producción son muy intensivos en fuerza de trabajo, por lo que de existir alguna ventaja comparativa en estas mercancías se localizaba exclusivamente en los bajos salarios y los reducidos costes de transporte.³⁷²

Entre 1975 y 1977 la industria sufre una importante recesión que reduce la producción en un 20% (de 357.000 unidades en 1975 a 281.000 en 1977) y el número de trabajadores en un 10% debido, principalmente, a retrocesos en la actividad terminal. La rama de carrocerías y componentes obtuvo resultados más favorables y su participación en el VAB de la industria de automotores alcanzó un máximo histórico del 45%.³⁷³ Crece la inflación, el peso se devalúa en 1976, disminuyen las escasas exportaciones y aumentan las importaciones, por lo que el déficit comercial automotriz se incrementa a pesar de las abundantes iniciativas estatales que se habían emprendido para reducirlo. Ya en 1975 las exportaciones sólo cubrían el 16% del coste de las importaciones, muy por debajo del objetivo marcado en 1969, año en que comienza a abandonarse el modelo ISI.

1978-1988: La dualidad.

Desde finales de los años setenta y hasta principios de los noventa, se abren nuevas plantas en la zona fronteriza del Norte con modelos de producción *híbridos* que combinan elementos de la producción fordista con elementos de producción japonesa. Se introducen en las plantas robots, prensas automáticas y máquinas herramienta de control numérico, aunque sigue existiendo una estrecha articulación con métodos intensivos en mano de obra. Se incorporan los procesos de estampado de la carrocería y tienen lugar grandes adelantos tecnológicos y organizacionales. Las nuevas instalaciones tienen menor cantidad de obreros por

³⁷² GARCÍA GARNICA, A. (1999:171).

³⁷³ SALOMON, A. (2000:115).

planta, pagan salarios relativamente más bajos, los contratos colectivos están muy deteriorados y los niveles de productividad son más altos. La producción, tanto de vehículos como de componentes, se destina primordialmente a la exportación a Estados Unidos y Canadá, estrategia que se inicia con el tercer Decreto de la Industria Automotriz de 1977. Este decreto recoge un cambio de orientación en la política estatal, definida hacia el impulso de las exportaciones y la apertura progresiva del mercado nacional a la competencia internacional, aunque mantiene algunos rasgos del modelo ISI. Establece cuotas anuales de comercio exterior para las empresas transnacionales instaladas en el país y las alienta a montar plantas de motores para cumplir ciertos objetivos de exportación: según este Decreto, las empresas habían de cubrir con exportaciones todos sus requerimientos de divisas para realizar pagos al extranjero.³⁷⁴ Se modifica la definición de contenido local anteriormente basada en el coste directo de producción por una basada en el coste de materiales (50% para automóviles de pasajeros y 65% para camiones). Se eliminan las cuotas de producción por modelo y el control de precios, y se otorgan créditos especiales en los impuestos de exportación. También aumentan los incentivos a la producción maquiladora permitiendo que hasta el 20% de los ingresos de exportación se generen en estas plantas.

Aún cuando el nuevo decreto se centró en promover las exportaciones, inducir el equilibrio en la balanza comercial y mantener el crecimiento de la producción y el empleo, los dos primeros objetivos fueron socavados por el inesperado repunte de la demanda interna en razón de los cuantiosos ingresos petroleros del país a finales de los setenta y principios de los ochenta. En estos años, las dos ramas de la industria automotriz mostraron un fuerte dinamismo, de suerte que entre 1978 y 1981, el valor añadido bruto de la actividad aumentó un 61,8%³⁷⁵, la fabricación anual de automóviles llegó a 597.118 unidades, las ventas en el mercado interno a 340.000 coches y la manufactura de carrocerías creció

³⁷⁴ En 1972, una extensión del Decreto de 1962 ya requería a los fabricantes un gradual aumento en el porcentaje de sus exportaciones para equilibrar la importación de componentes.

³⁷⁵ El peso del sector en el VAB industrial había pasado del 2,2% en 1960 al 4,7% en 1970 y al 6,4% en 1980.

un 46,9%. Sin embargo, la estrategia de diversificación de la oferta con la que operaron las empresas no tenía vinculación con la estructura productiva interna, por lo que no se pudo impedir un aumento exorbitante de las importaciones sectoriales, que pasaron de 516 millones de dólares en 1978 a 2.440 millones en 1981.

A partir de 1982 se quiebra el desarrollo lineal y continuo de crecimiento y expansión y la industria vive su primera crisis fuerte, de la cual no se recupera hasta 1987. Durante el trienio 1981-1983, el VAB de la industria automotriz se desplomó un 42,8%, con sendas caídas del 54,2% en la industria terminal y del 25,9% en la de componentes, y el mercado interno se redujo, cayendo la demanda en 1983 hasta el nivel de 1977. Como respuesta a la crisis, en 1983 se aprueba el cuarto Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz³⁷⁶, que establece como objetivos lograr un 50% de integración nacional en 1985 y un 60% en 1987, disminuir el déficit exterior y aumentar las exportaciones. Para determinadas líneas de productos (aquellas cuyas exportaciones alcanzaban el 80% de la producción) reduce el contenido nacional al 30% y suprime las subvenciones otorgadas a la industria, rebaja el número de modelos permitidos (cinco por empresa) y prohíbe la fabricación de motores de ocho cilindros. La maquila pasa de considerarse una industria de transición a ser una industria estable de desarrollo fronterizo.

En este momento, las grandes empresas establecidas en el país ya empiezan a tomar medidas para mejorar la eficiencia de su producción frente a la presencia asiática en el mercado norteamericano. Todas ellas optan por la reubicación mundial de algunas plantas productivas (tanto de montaje como de motores y componentes), instalando las nuevas en economías de bajo coste y alta productividad potencial, y dotándolas con maquinaria y tecnología de vanguardia. Por su cercanía al gran mercado estadounidense y por la adopción de sistemas justo a tiempo, México es un lugar privilegiado para llevar a cabo esta estrategia y

³⁷⁶ Diario Oficial de la Federación, 15/0983.

un buen ejemplo de ello es el repentino incremento de la producción y exportación de motores a partir de 1982. Además, comienzan a madurar coincidencias entre el proyecto industrial del gobierno y los objetivos de las empresas transnacionales, campo tradicional de conflictos hasta el momento.

Las transnacionales estadounidenses inauguran nuevas plantas de motores, de componentes y de ensamblaje muy cerca de la frontera norte del país: General Motors (motores, 1980 y ensamblado, 1981) y Chrysler (motores, 1981) en Ramos Arizpe/Coahuila y Ford en Chihuahua/Chihuahua (motores, 1982) y en Hermosillo/Sonora (ensamblaje y estampado, 1986)³⁷⁷. Al tiempo, se cierran otras en el centro del país como Ford en Tlanepantla (1986), trasladando la producción a las nuevas o a las reestructuradas. Estos movimientos descentralizadores se vieron fomentados por incentivos estatales como la reducción de impuestos en las nuevas zonas industriales, la dotación de infraestructuras o la creación de parques industriales. En Hermosillo, Ford se benefició del abastecimiento de gas natural a través del gasoducto Naco-Cananea-Hermosillo, de donaciones de terreno y de una red de infraestructuras construidas para que pudiera acceder a un puerto (Guaymas) en donde recibir los componentes enviados de Japón; por su parte, General Motors y Chrysler en Ramos-Arizpe contaron con una estación de ferrocarril y un gasoducto. No obstante, hay ciertas diferencias entre las estrategias seguidas por estas tres empresas. Chrysler dio una mayor importancia relativa a la modernización o reconversión de las plantas ya existentes en el centro del país (como la de Toluca en 1985 para especializarla en la producción del Ram Charger destinado a ser exportado a Estados Unidos), fomentó la integración de la producción creando una extensa red de proveedores mexicanos y externalizó sus operaciones de maquila. Ford hace pivotar su estrategia en la incorporación de tecnología avanzada a escala mundial y en la especialización en un solo motor

³⁷⁷ Esta planta, desde su construcción, estuvo destinada a producir automóviles sólo para la exportación. Fue originalmente diseñada por Mazda y en ella se introdujeron muchas de las prácticas de producción y de organización más recientes aplicadas en las empresas automovilísticas competitivas de Japón, por lo que ha sido extensamente examinada y utilizada como ejemplo de transferencia exitosa de un proceso de producción avanzado a países de reciente industrialización.

moderno (el Zeta fabricado en Chihuahua) y en dos vehículos de pasajeros (el Mercury Tracer y el Ford Escort fabricados en Hermosillo), todos destinados a la exportación. General Motors se ha basado más en la ventaja de los bajos salarios que en la incorporación de tecnología, poniendo el énfasis en la especialización en ciertos motores, dos vehículos de pasajeros (el Century y el Cavalier) y determinados componentes por la vía de las plantas maquiladoras. Las empresas de otros países se quedaron o abrieron en el centro o centro/norte del país: Nissan en Aguascalientes/Aguascalientes (motores y ensamblaje, 1984), Renault (motores, 1984) en Gómez Palacio/Durango y Volkswagen (motores, 1981) en Puebla/Puebla³⁷⁸, al lado de sus otras instalaciones. En junio de 1983 Chrysler inicia la exportación de automóviles a Estados Unidos, en julio Volkswagen a Europa y en septiembre Nissan al resto de América Latina y al Caribe. En menos de una década la nueva orientación exportadora transformó la industria, cambiando su ubicación, sus productos y su sistema de producción.

Entre 1982 y 1984 las exportaciones de la industria automotriz casi se triplicaron gracias, principalmente, al extraordinario incremento de los envíos de motores, y entre 1983 y 1989 las ventas externas de automóviles aumentaron 12 veces más rápido que las domésticas, que crecían a un promedio anual del 10,6%, con un importante pico en 1985, año en que se vendieron 247.000 unidades.³⁷⁹ El empleo se expandió, de 108.500 trabajadores en 1984 a 207.000 en 1989, y la balanza comercial revirtió su posición hasta alcanzar superávit. En 1989, el sector automotriz ya representa el 25% del sector exportador no petrolero y el 10,5% del VAB manufacturero mexicano.

En términos globales, el trasfondo que permite explicar la reestructuración del sector automotriz en México durante estos años es la confluencia de tres tendencias de largo alcance: a) la caída del mercado interno a causa de la recesión

³⁷⁸ En la segunda mitad de los ochenta Volkswagen cierra sus instalaciones en Estados Unidos y traslada el trabajo a Puebla.

³⁷⁹ La exportación de motores pasó de 214 millones de dólares en 1982 a 1.040 millones en 1985 (1.428 en 1998). La planta de General Motors en Ramos Arizpe se convirtió en el principal exportador de motores de América Latina.

económica de 1982 y el cambio de las estrategias comerciales de las empresas hacia las exportaciones; b) la competencia internacional del sector durante los años setenta y ochenta, especialmente en el mercado norteamericano, y c) el cambio de la política económica mexicana hacia la promoción de un modelo de industrialización vinculado con el exterior.³⁸⁰

Por su parte, las empresas de componentes viven una intensa reestructuración. La mayoría sigue sin alcanzar niveles de producción suficientemente altos como para generar economías de escala y sólo en algunos casos fueron capaces de reorientar su producción hacia los mercados internacionales, negociando con empresas extranjeras las inversiones necesarias. Las empresas estatales fueron vendidas al sector privado, las más pequeñas empiezan a desaparecer por su incapacidad de exportar a otros mercados y su desventaja competitiva en el mercado interno, y se establecieron algunas empresas conjuntas entre fuertes grupos industriales mexicanos y ensambladoras estadounidenses con las que anteriormente habían mantenido relaciones. En otros casos, las empresas extranjeras directamente absorbieron a las mexicanas, lo que provocó que las inversiones extranjeras fueran mayoritarias. Ford se asocia con los grupos Alfa (cabezas de motor), Vitro, Visa (vidrio) y Carplastic (láminas de plástico) y General Motors con Condumex (accesorios). De este modo, las empresas transnacionales aprovechan las ventajas comparativas de sus socios mexicanos sin arriesgar grandes sumas de capital, al tiempo que cumplen los requisitos de exportación y utilizan los subsidios a la inversión existentes en el país. Por ejemplo, para la instalación de la fábrica de motores de Ford en Chihuahua, una de las razones fundamentales por las que México ocupó un lugar alto en la lista de posibles localizaciones fue la necesidad de cumplir con la legislación sobre contenido local y equilibrio en la balanza comercial. Además, la planta mexicana ofrecía ventajas potenciales en costes, la más obvia de las cuales radicaba en los menores costes laborales: la tarifa total para trabajadores asalariados en la planta rondaba los 1,5 dólares por hora, frente a los

³⁸⁰ CAMACHO SANDOVAL, F. (1999:221).

aproximadamente 25 dólares en Estados Unidos. Otros factores que influyeron en la decisión fueron: a) que el gobierno mexicano, ansioso por atraer industrias al país, ofreció generosos incentivos y a medida que el plan progresaba hizo esfuerzos específicos para tener listo el lugar,³⁸¹ b) que los principales competidores estadounidenses estaban ya operando con plantas de motores en México, generando de esta manera una ventaja en créditos de exportación para sus subsidiarias y demostrando la viabilidad de localizar manufactura compleja en México, y c) que una planta en Estados Unidos estaba produciendo el mismo motor, brindando de esta manera un apoyo para resolver posibles problemas en México.³⁸²

En esta etapa se incrementa la relación con las maquiladoras (sobre todo General Motors y en mucha menor medida Chrysler), en particular mediante la producción de accesorios y componentes eléctricos.

El resultado de esta tercera fase es la aparición de una estructura más o menos dual de producción; esto es, entre las plantas instaladas en el país aparecen muchas diferencias en automatización, productividad, localización, capacidad, número de trabajadores, salarios y relaciones industriales. Las tradicionales orientan su producción al mercado interno manteniendo tecnologías atrasadas, mientras que las más modernas utilizan tecnologías muy avanzadas y prácticas de organización japonesa para la producción orientada al mercado extranjero. En general, en las plantas del norte la productividad y el grado de automatización son mucho más elevados que en las del centro o centro/norte, mientras que los salarios, la protección de los trabajadores y la fortaleza de los sindicatos son más bajos y las relaciones laborales menos complejas.

³⁸¹ Una vez decidido el país de instalación los incentivos locales tuvieron escasa influencia puesto que el gobierno nacional ofreció construir un parque industrial con todos los servicios necesarios allá donde se instalara la compañía.

³⁸² SHAIKEN, H. y HERZENBERG, S. (1989:41 y ss.).

1989-2000: La integración.

En los años noventa las diferencias entre las plantas que producen para el mercado doméstico y las que producen para el exterior desaparecen. Desde la entrada de México en el GATT (1986) y la firma del TLCAN (1992), el gobierno ha desmantelado el marco regulatorio de tarifas y licencias y ha incentivado las inversiones extranjeras directas. La apertura económica, que hizo desaparecer las protecciones artificiales del mercado nacional, obligó a las plantas orientadas al mercado interno a adaptar sus estándares de productividad, calidad, precio y flexibilidad a los que rigen en la zona más amplia del TLCAN bajo la amenaza de ser cerradas (ya lo habían hecho varias plantas en Estados Unidos y Canadá por excesos de capacidad) y con la experiencia de varios conflictos laborales *perdidos* (Ford en Hermosillo, 1987 y Volkswagen en Puebla, 1992). Como consecuencia, todas las plantas automotrices de producción de componentes y de ensamblaje se integraron casi al completo en las estrategias transnacionales de las empresas globalizadas.

Dentro de las políticas para promover la apertura económica, en 1989 se aprueba el quinto Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz, que deroga el anterior de 1983.³⁸³ El nuevo Decreto reconoce la total libertad de decisión de las empresas en cuanto a las líneas y modelos a producir, reduce al 36% el contenido nacional obligatorio para los productos destinados al mercado interno y contempla su virtual eliminación respecto a los de exportación, lo que facilita a las empresas transnacionales la importación de componentes.³⁸⁴ Simultáneamente, fortalece las normas para el fomento de las exportaciones al

³⁸³ El Decreto de 1989 (Diario Oficial de la Federación, 11/12/89) se modificó en 1990 (DOF, 8/6/90), 1995 (DOF, 31/5/95) y 1998 (DOF, 12/2/98), y su redacción actual recoge prácticamente todas las disposiciones del TLCAN.

³⁸⁴ Ha habido mucha laxitud en las exigencias de contenido nacional. Según la Revista Expansión en su Informe Especial sobre el sector automotriz (12/10/94) “(...) Secofi seguirá haciendo la vista gorda con respecto a la obligación de las armadoras de utilizar cierta proporción de partes nacionales en la manufactura. En 1994, según se rumorea, las multas a los incumplidos fueron negociadas discretamente y convertidas en aportaciones a instituciones educativas y de investigación”.

exigir a las montadoras exportar 1,5 dólares de valor añadido local por cada dólar importado, so pena de enfrentarse a penalizaciones arancelarias.³⁸⁵ Asimismo, mantiene la prohibición a la importación de automóviles usados y concede la exclusiva de importación de nuevos a los productores de la industria terminal y a ciertos distribuidores de la frontera norte.

Al igual que en otros países de América Latina, para estimular el mercado interno se pone en marcha un programa conocido como Auto Popular, que facilita a los consumidores la compra a precios razonables de coches pequeños (menos de 1.000 cc.), sencillos y energéticamente eficientes. El programa contemplaba exenciones fiscales y la reducción del margen de beneficio de las empresas productoras. Sólo el modelo Sedan de Volkswagen (el escarabajo o *bocho*) se registró en el programa y ya a finales de 1989 se había convertido en el líder de ventas en el mercado interno, con una cuota de mercado del 24% del total de coches de pasajeros.

En 1995 la industria sufre la crisis económica general, que en el mercado interno se había iniciado dos años antes, y ajusta su producción con numerosos paros técnicos, disminución de los salarios y reducción de plantillas. No obstante, parte de la caída de las ventas domésticas se compensa con unas exportaciones en constante crecimiento e incluso el mercado interno se recupera rápidamente. En 1997 las exportaciones e importaciones de la industria significaron el 25,7% del intercambio global de manufacturas, casi dos puntos porcentuales más que en 1988 y a diferencia del conjunto de la actividad industrial, desde 1995 el saldo de la balanza comercial del sector (incluso sin incluir la maquila) ha registrado cuantiosos superávits: 4.353 millones de dólares en 1995, 8.530 millones en 1999.

Mientras que la reestructuración de los ochenta se plasmó en la apertura de nuevas plantas, en los noventa se plasma, principalmente, en la remodelación de

³⁸⁵ Este requisito de balanza compensada tampoco se cumplió y a partir de 1990 el sector registra déficit producto de la difícil situación por la que atraviesa la industria de componentes.

las antiguas (Ford-1992-Cuautitlán, Volkswagen-1992-Puebla, Nissan-Aguascalientes, General Motors-Toluca, Chrysler-Toluca) y no siempre de forma pacífica en cuanto a relación con los trabajadores se refiere (en 1996 cierra la planta de General Motors en el D.F., cancelando el contrato colectivo de trabajo más viejo y caro de la industria automotriz mexicana). No obstante, Chrysler y General Motors abren plantas nuevas para la producción de camionetas en Saltillo/Coahuila (1995) y Silao/Guanajuato (1994) respectivamente, y nuevas empresas (tanto montadoras como de componentes), ingresan al país (Honda, BMW, Peugeot, Toyota y Volvo). En este periodo, los sistemas de producción se tornan altamente competitivos y modernos: se ponen en funcionamiento los sistemas justo a tiempo y la producción adelgazada, en los que los proveedores juegan un papel importante, mientras que el bajo coste de la mano de obra pierde importancia relativa con respecto a otros factores como la ubicación o la calidad de la producción según estándares internacionales. Además, aumenta el atractivo de México como lugar de fabricación no sólo de cara al mercado norteamericano, sino al continental, gracias a los numerosos acuerdos bilaterales firmados con otros países latinoamericanos y en previsión, probablemente, de la puesta en marcha del ALCA.³⁸⁶ Tal modernización del acervo de capital de las empresas, sobre todo de las tres grandes, es la responsable de la penetración de las exportaciones mexicanas en los mercados externos.

Esta nueva y última fase se puede caracterizar como una vuelta atrás en la estructura dual de la industria y un paso adelante hacia un escenario más disperso de diferencias espaciales y hacia una creciente *homogeneización por convergencia* de las estrategias de mercado, las estructuras productivas y las relaciones laborales. Así, cada vez es más insignificante la diferencia entre las plantas que producen para el mercado doméstico y las que lo hacen para la exportación.

³⁸⁶ Gracias a un reciente acuerdo bilateral, los productos automotrices mexicanos entran en Chile libres de aranceles (sujetos a una regla de origen excepto una cuota), mientras que los procedentes de Estados Unidos pagan un 10%. También existen acuerdos con otros cuatro países latinoamericanos que han eliminado o reducido los aranceles entre un 10% y un 15% en el sector de componentes y hasta un 35% en los vehículos ensamblados (con Costa Rica se eliminan los aranceles en 2001, con Bolivia en 2001 y con Colombia y Venezuela en 2007).

Enfrentadas a los retos del TLCAN y en respuesta a la disminución de la protección del mercado mexicano y al aumento de la competencia a escala mundial, casi todas las plantas se integran en más amplias estrategias transnacionales.

Estas estrategias no son exactamente iguales en todas las empresas y, como consecuencia, las plantas mexicanas, aunque comparten su orientación exportadora y a grandes rasgos la puesta en práctica de la producción adelgazada, difieren en su sistema de funcionamiento. Así, H. Juárez diferencia tres tipos de fábrica: las plantas gemelas, las plataformas continentales y la fábrica modular.³⁸⁷ Como su propio nombre indica, en el primer caso existen dos plantas similares que producen los mismos modelos a un lado y otro de la frontera y la planta mexicana funciona apoyándose básicamente en importaciones, es decir, sus niveles de aprovisionamiento con empresas que operan en México son escasos. La producción en ambas plantas se hace de manera sincronizada y las líneas de producción aceleran o frenan en función de los diagnósticos que se hagan del mercado estadounidense. Este funcionamiento sincrónico les permite operar como un seguro de garantía para enfrentar cualquier problema que surja en una de ellas. El mejor ejemplo de plantas gemelas lo proporciona Ford con sus instalaciones en Hermosillo y Ford Wayne. Las plataformas continentales tienen rasgos parecidos a las plantas gemelas y su peculiaridad reside en que la estandarización del proceso incluye a la estructura de proveedores en todos los países fabricantes, es decir, pretenden generar un proceso regional de estandarización. Por ejemplo, la red de producción de motores y componentes que desde hace años tiene General Motors en el norte de México surte a todas sus plantas de Norteamérica por igual. La fábrica modular es una nueva concepción organizativa aplicable al sistema de producción en conjunto y propone una profundización de los procedimientos de entrega justo a tiempo y una ampliación de las funciones de los proveedores. Estos diseñan, desarrollan e instalan algunos módulos de componentes (por ejemplo todo el sistema de ejes y suspensiones o los motores y las transmisiones),

³⁸⁷ JUÁREZ NUÑEZ, H. (2000:12 y ss.).

cooperan en la dirección de la fábrica y participan en la financiación y los beneficios. Este sistema se intenta llevar a cabo en la planta de Volkswagen de Puebla, aunque con numerosos problemas por la resistencia sindical a la presencia en la planta de trabajadores externos. El resultado es la generación de un cluster automotriz por el aumento de proveedores en las cercanías de la fábrica modular.

En cuanto a la industria de componentes, sobresale la elevadísima concentración de la propiedad, la producción y las ventas. Sólo 25 empresas (5% del total) dominan el 70% de estas últimas y más del 45% de las empresas asociadas a la Industria Nacional de Autopartes (INA) pertenece únicamente a 18 grupos o conglomerados. Del total de la industria, el 34% son subsidiarias de empresas transnacionales y más del 15% forma parte de importantes grupos nacionales, que también se relacionan con empresas extranjeras mediante alianzas estratégicas y coinversiones. El resto son pequeñas y medianas empresas con serias dificultades. La brecha entre ambos grupos ha aumentado, pues las primeras han podido participar en la lógica de reconversión industrial a escala internacional y las segundas, que tienen presencia exclusivamente en el mercado nacional, han vivido una severa crisis por la reducción de la demanda doméstica debido al comportamiento errático de la economía mexicana durante esta década. En este grupo apenas se introdujeron las tecnologías consideradas punta en el ámbito internacional y mantuvieron los esquemas organizativos tradicionales, siendo muy pocas las empresas que adoptaron técnicas de tipo japonés. Tras la crisis de 1994, muchas de ellas (tanto medianas como pequeñas) redujeron producción, cerraron o se declararon en moratoria de pagos, sobre todo aquellas que habían adquirido préstamos en dólares.

5.2.- LA MAQUILA AUTOMOTRIZ.

Las plantas maquiladoras automotrices, que son el segundo sector maquilador en importancia tras los materiales electrónicos, se especializan en la producción de componentes eléctricos (celdas de encendido, arneses) y de

plásticos, asientos, radiadores, escapes y diversas partes exteriores como defensas, cerraduras de puerta y aros.

Cuadro V-1
MÉXICO. LOCALIZACIÓN DE NUEVAS PLANTAS MAQUILADORAS
AUTOMOTRICES. 1977-1986.

Empresa	Actividad	Localización
FORD		7 Plantas
Auto Vesta	Tapicería	Ciudad Juárez
BW Componentes mexicanos	Tensores	Guadalajara
Coclisa	Radiadores y ventiladores	Ciudad Juárez
Favesa	Cubre-asientos	C. Juárez (2)
La Mosa	Convertidores	Nuevo Laredo
Autovidrio	Parabrisas	Ciudad Juárez
CHRYSLER		3 Plantas
Auto Electrónica de Juárez	Componentes eléctricos	C. Juárez (2)
Pdtos. Eléctricos Diversificados	Arneses	Juárez
GENERAL MOTORS		27 Plantas
Alambrados Automotrices	Arneses	Nuevo Laredo(2) Sabinas Coahuila (4)
Alambrados y Circuitos Eléctricos	Arneses	Ciudad Juárez Casas Grandes Cuatémoc
Cableado de Juárez	Arneses	Ciudad Juárez
Componentes mecánicos	Componentes y mangueras	Matamoros
Conductores y Comp. Eléctricos	Arneses	Ciudad Juárez
Delmex	Controles, antenas	Ciudad Juárez
Delnosa	Controles y programadores	Reynosa
Delredo	Carcasas para motores	Nuevo Laredo
Deltrónicos de Matamoros	Radios y tableros	Matamoros
Eccsa	Arneses	Monterrey (2)
Rimir	Defensas	Matamoros
Rio Bravo Eléctricos	Arneses e interruptores	C. Juárez (5)
Sist. Eléctricos y Conmutadores	Sistemas eléctricos	Ciudad Juárez
Vestiduras Fronterizas	Tapicerías	Ciudad Juárez

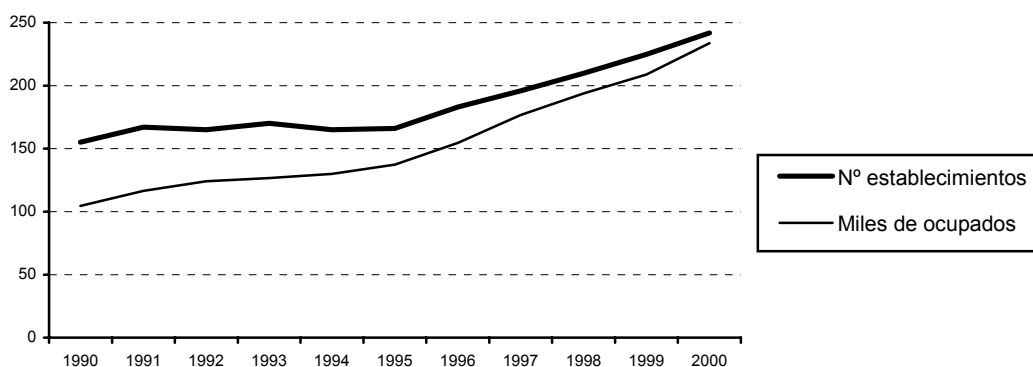
Fuente: CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998:107).

Entre 1979 y 1982, el número de empresas en la rama tuvo una tasa media de crecimiento anual del 3,1%, aumentó su participación en el valor añadido total de la industria maquiladora del 5,9% al 17% y el empleo creció a una tasa media anual del 25,6%, hasta duplicar su peso en la mano de obra total de la maquila,

alcanzando el 9,7% de esta.³⁸⁸ Como ya hemos dicho, la explosión de relaciones entre las Tres Grandes y las maquiladoras se produce entre 1977 y 1988. En el cuadro V-1 están reflejadas las plantas inauguradas en esta época.

Entre 1990 y 1995 el número de establecimientos crece a una tasa promedio anual del 5,6% y el de empleados al 1,38%. En el quinquenio siguiente, el crecimiento es más acentuado, pues el número de establecimientos lo hace al 11% anual y el de empleados al 7,24% (gráfico V-1). Como resultado, el subsector se integraba en 2000 por más de 240 plantas que ocupaban a 234.000 trabajadores y generaban un valor añadido de 2.900 millones de dólares. No obstante, su peso en el conjunto de la IME disminuye, pues si a principios de los noventa más del 23% de los empleados y del 9% de los establecimientos se ubicaban en el sector automovilístico, en 2000 únicamente lo estaban el 18,2% de los trabajadores y el 6,7% de las plantas. De la misma forma, el peso de su valor añadido sobre el total ha disminuido de una media del 26,5% en el primer quinquenio de los noventa al 20% en el último (18,3% en 2000) (gráfico V-2).

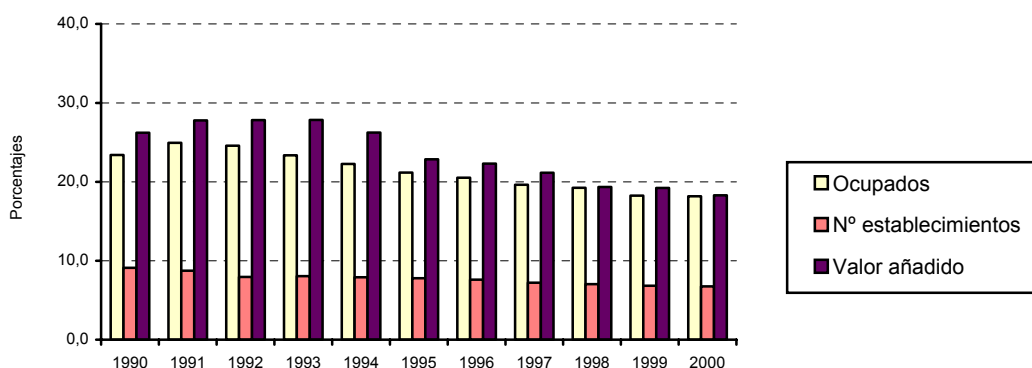
Gráfico V-1
MÉXICO. DATOS DE LA MAQUILA AUTOMOTRIZ. 1990-2000.



Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

³⁸⁸ LÓPEZ DE SILANES, F. (1992:131).

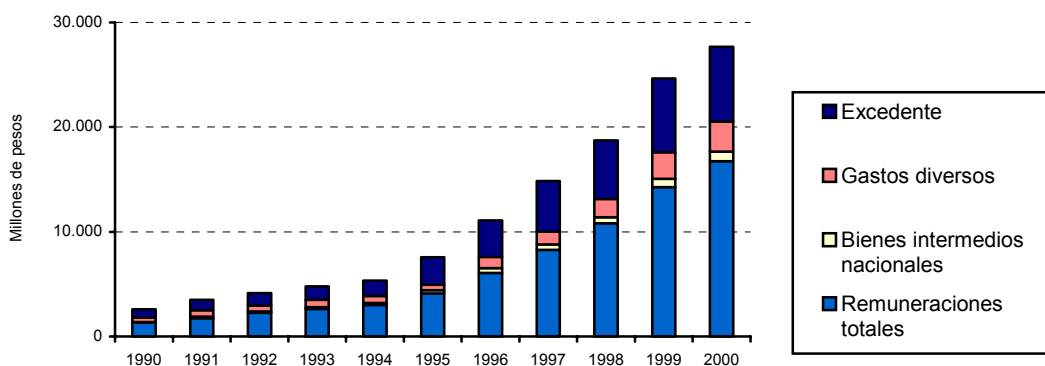
Gráfico V-2
MÉXICO. PESO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL CONJUNTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA. 1990-2000.



Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

En el gráfico V-3 observamos la evolución y composición de este valor añadido y vemos cómo se reproduce la distribución comentada en el capítulo anterior, aunque con algunos matices. Si para el conjunto de las empresas maquiladoras las remuneraciones y el excedente de explotación representaban el 51% y el 14% del valor añadido respectivamente (media del periodo 1990-2000), en la industria automotriz se elevan hasta el 55% y el 30%, también respectivamente. A cambio, los consumos intermedios nacionales apenas alcanzan el 4% frente al 10% del conjunto de la industria.

Gráfico V-3
MÉXICO. COMPOSICIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA AUTOMOTRIZ. 1990-2000.



Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

Con estos datos, la industria maquiladora de componentes se revela como uno de los segmentos más dinámicos del sector automovilístico mexicano. En el cuadro V-2 se recogen las empresas pertenecientes al sector automotriz de entre las 100 maquiladoras más grandes del país según el número de empleados directos.

Cuadro V-2
MÉXICO. PRINCIPALES EMPRESAS MAQUILADORAS AUTOMOTRICES.
2000.

Puesto	Empresa	Empleados directos	Nº plantas en México	País de origen
1	Delphi Automotive Systems	82.000	52	EE.UU.
2	Yazaki Corp.	35.000	35	Japón
3	Lear Corp.	21.060	16	EE.UU.
5	Ford Motor Co.	14.475	9	EE.UU.
7	Alcoa Fujikura Ltd.	10.930	10	Japón
11	Breed Technologies, Inc	8.722	10	EE.UU.
13	Johnson Controls, Inc	8.348	7	EE.UU.
19	Trw Incorp.	6.783	5	EE.UU.
38	Itt Industries	3.594	4	EE.UU.
42	Eaton Corp.	3.123	3	EE.UU.
49	Acustar Incorp.	2.730	1	México
62	Irvin Industries, inc.	2.139	2	EE.UU.
63	Strattec Security Corp.	2.106	1	EE.UU.
81	Allied Signal Co.	1.762	4	EE.UU.
85	Siemens Energy & Auto Inc.	1.694	2	Alemania
88	Miniature Precision Components, Inc.	1.565	2	EE.UU.
95	Hase Lemammarz International	1.506	1	EE.UU.
96	Noma Appliance Electronic	1.505	2	Canadá
98	Alpine Electronics of America, Inc.	1.502	1	Japón

Fuente: www.maquilaportal.com

Existe una alta concentración de plantas de empresas transnacionales, particularmente de Delphi (ex-subsidiaria de General Motors), con más de 50 plantas y 80.000 empleados a lo largo del país.³⁸⁹ Un estudio realizado por Berry, Grilli y López de Silanes en 1990³⁹⁰ mostraba que en el 65% de las plantas más del 90% del capital era estadounidense y un 5% eran joint-ventures con participación mexicana por debajo del 50%. Sólo en el 4,5% de los casos la propiedad era de

³⁸⁹ General Motors fue la primero en establecer plantas maquiladoras gemelas, en el norte de México y en el suroeste de Estados Unidos, especialmente en Texas, abastecidas por los mismos proveedores de bajo coste.

³⁹⁰ BERRY, S., GRILLI, V. y LÓPEZ DE SILANES, F. (1993:257).

otros países, y en la mitad de ellos había presencia japonesa. Estas cifras dejan claro que la maquila es una operación fundamentalmente estadounidense para proveer de componentes (con un elevado contenido de factores productivos de Estados Unidos) a las plantas de la región.³⁹¹ Como observamos en el cuadro V-3, la crítica general sobre la escasa incorporación de bienes intermedios nacionales en la IME se acentúa en el sector automotriz, pues sólo un 1% de los consumos realizados tienen procedencia doméstica.

Cuadro V-3
MÉXICO. CONSUMOS INTERMEDIOS DE LA MAQUILA AUTOMOTRIZ.
1990 y 2000.

Porcentajes sobre el total.

	1990	2000
Importados	99,16	99,0
Nacionales	0,84	1,0

Fuente: SECOFI. Banco de Información Sectorial.

En la actualidad, desde el punto de vista conceptual, las maquiladoras de México y su industria automotriz no son categorías totalmente separadas, sino que se entrelazan. En un principio, la industria automotriz norteamericana invirtió en las maquiladoras porque podía evadir las reglas de contenido local y acceder a mano de obra barata, pero ya en los ochenta se afianzó como una de las nuevas fuentes de competitividad de la industria. En palabras de Kurt Unger “La lógica maquiladora original que dictaba el deslinde geográfico de ciertas partes o fases de producción para ganar de las ventajas salariales y del aislamiento o separación de las fases productivas, se va perdiendo en el tiempo ante las ventajas del aprendizaje que justifican nuevas olas de mayor integración industrial”.³⁹² Pero al mismo tiempo que muchas plantas automotrices se establecieron bajo la legislación maquiladora utilizando procesos productivos más avanzados, otras que no son legalmente maquilas fueron informalmente maquilizadas para compartir

³⁹¹ Las maquilas nacionales independientes que venden en el mercado secundario o de repuestos tienen un sistema de distribución más complejo e inestable que las de propiedad transnacional, ya que dependen de intermediarios estadounidenses, mientras que las empresas estadounidenses utilizan su propia casa matriz como comercializadora.

³⁹² UNGER, K. (2001:8).

cierto tipo de organización. El hecho de que las empresas no se hayan registrado masivamente en el programa maquilador expresa la generalización de tal forma de operación al margen del decreto que la regula. Las dos tendencias convergentes (de la maquila hacia actividades de producción más *tradicionales* y del sector industrial tradicional hacia la maquila) generan dos efectos contrarios, pues al mismo tiempo que está permitiendo que numerosas empresas accedan a materias primas en mejores condiciones de calidad, precio, volumen y oportunidad (situándolas en un nivel de competitividad internacional mayor), está produciendo una verdadera desindustrialización en otras áreas de la economía por el desplazamiento de los productores locales, que como resultado perfila un proceso inverso al de la sustitución de importaciones: progresivamente se abandona el consumo de bienes intermedios nacionales para importarlos.

5.3.- LA INDUSTRIA EN CIFRAS.

La “Ley del Impuesto General de Importación de México” utiliza como método de clasificación el “Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías de Importaciones”, cuya Sección XVII agrupa el “Material de Transporte” y dentro de ella el capítulo 87 los “Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios”. Dentro de la partida 87.03 se incluyen los “Coches de turismo y demás vehículos automóviles proyectados principalmente para el transporte de personas”, repartidos en las fracciones arancelarias 87.03.21, 87.03.22, 87.03.23, 87.03.24, 87.03.31, 87.03.32, 87.03.33 y 87.03.90 en función de la cilindrada del vehículo.

En la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2), la industria automotriz está incluida en la Sección 7, donde destacan los grupos 781 (Automóviles para pasajeros), 782 (Vehículos para el transporte de mercancías), 784 (Componentes y accesorios de vehículos) y 713 (Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes).

En la CMAP (Clasificación Mexicana de Actividades Productivas), dentro del subsector 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo) la rama 38.41 corresponde a la Industria Automotriz y dentro de ella la actividad 38.4110 corresponde a la Fabricación y ensamble de automóviles y camiones. Las actividades 38.4121, 38.4122, 38.4123, 38.4124, 38.4125 y 38.4126 corresponden a la Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques, Fabricación de motores y sus partes, Fabricación de partes para el sistema de transmisión, Fabricación de partes para el sistema de suspensión, Fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos y Fabricación de otras partes y accesorios, respectivamente. Dentro del subsector 38 también es significativa la rama 38.31 (Accesorios eléctricos) y dentro de ella las actividades 38.3101 (Motores eléctricos), 38.3103 (Partes y accesorios para el sistema eléctrico automotriz) y 38.3110 (Focos). Otras actividades de apoyo dentro de la cadena productiva automotriz se encuentran en los sectores 32 (Textiles), 33 (Industria de la madera), 35 (Sustancias químicas) y 37 (Industrias metálicas básicas. Hierro y acero).

En el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCN), dentro de la Gran División 3 (Industria Manufacturera) del Grupo VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, se encuentran las Ramas 56 (Vehículos automotores) y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores). La Rama 56 únicamente tiene un Grupo de Actividad Económica, el 5601 y la Rama 57 está compuesta por siete Grupos: 5701 (Carrocerías y remolques para vehículos automotores), 5711 (Motores y sus partes), 5712 (Partes para el sistema de transmisión), 5713 (Partes para el sistema de suspensión), 5714 (Partes para el sistema de frenos), 5715 (Partes para el sistema eléctrico) y 5716 (Otras partes y accesorios). Sus correspondencias con la Clasificación Industrial Universal (CIIU rev.3) es como sigue: Grupo 5601 (Partida 3410), Grupo 5701 (Partida 3420), Grupos 5711 a 5716 (Partida 3430). Las estadísticas recogidas en la publicación “La Industria Automotriz en México” del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) incluyen las cifras de la Rama 41 del SCN: industria del hule (fabricación de llantas, etc.). Salvo indicación en contrario, en este trabajo se han recalculado los datos para tener en cuenta, únicamente, las

Ramas 56 y 57 a efectos de homogeneizar los datos con los procedentes de otras fuentes.

Como hemos dicho, la Industria Automotriz Mexicana se integra por diecisiete empresas ensambladoras (de las cuales siete fabrican automóviles en 15 plantas repartidas en nueve estados del país), más de 800 empresas de componentes y más de 1.000 agencias distribuidoras. El cuadro V-4 y el mapa V-1 muestran las principales plantas ensambladoras, su ubicación y producción.

**MAPA V-1
MÉXICO. UBICACIÓN ESTATAL DE LAS PLANTAS
AUTOMOTRICES.**



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro V-4
MÉXICO. PRINCIPALES PLANTAS AUTOMOTRICES.

LOCALIDAD	ESTADO	ACTIVIDAD y MODELOS
FORD		
Hermosillo	Sonora	Automóviles: Escort, Focus, Tracer Estampado
Cuautitlán	Edo. México	Camionetas Automóviles: Contour, Mistique y Ford-F
Chihuahua	Chihuahua	Motores
Monterrey	Nuevo León	Chasis
DAIMLERCHRYSLER		
Ramos Arizpe	Coahuila	Camionetas: Dodge Ram Motores
Saltillo	Coahuila	Camionetas: Dodge Ram Estampado
Toluca	Edo. México	Automóviles: PTCruiser, Neón, Sebrin, Avenger, Cirrus y Stratus Motores Estampado Condensadores
GENERAL MOTORS		
Ramos Arizpe	Coahuila	Automóviles: Cavalier, Chevy, Monza y Sunfire Camionetas: Buick Rendezvous, Pontiac Aztek Motores Estampado
Silao	Guanajuato	Camionetas: Suburban, Yukon, Silverado y Tahoe
Toluca	Edo. México	Camionetas: Kodiat, PT Cruiser Automóviles: Cirrus, Stratus Motores Estampado Condensadores
NISSAN		
Aguascalientes	Aguascalientes	Automóviles: Tsuru, Sentra y Tsubame Motores Estampado Transejes Fundición
Lerma	Edo. México	Fundición
Cuernavaca	Morelos	Automóviles: Lucino, Sentra, Tsubame, Tsuru Camionetas Motores

Continúa en la página siguiente.

Cuadro V-4 (Cont.)

VOLKSWAGEN		
Puebla	Puebla	Automóviles: Beetle, Cabrio, Jetta y Sedan Motores Estampado Fundición
HONDA		
El Salto	Jalisco	Automóviles: Accord
BMW		
Lerma	Edo. México	Automóviles: Serie 3 y 5

Fuente: AMIA. Edición electrónica.

En lo que sigue de este capítulo analizaremos, de forma más precisa, el discurrir de la industria automotriz mexicana en la etapa de integración. Como hemos visto, mediados de los años ochenta es un momento de inflexión tanto en las estrategias de las montadoras como en la política económica mexicana, y es a partir de 1985 cuando exportaciones e importaciones cobran cierta importancia, por lo que nuestro análisis detallado (siempre y cuando dispongamos de los datos) inicia este año, aunque eventualmente hagamos referencia a periodos anteriores. El estudio se alargará hasta el año 2000, excepto en aquellos indicadores donde las series de datos disponibles finalicen antes.³⁹³

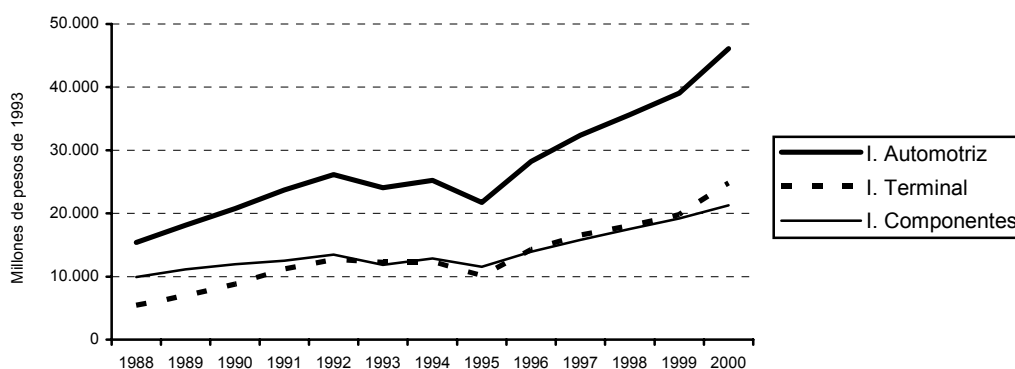
5.3.1.- Valor añadido Bruto.

En el gráfico V-4 se observa la evolución a precios constantes del valor añadido bruto generado en la industria automotriz y su desglose por subsectores. A partir de 1988 se inicia una tendencia creciente que se ve truncada en el periodo de crisis 1993-95, año este último en el que el sector decrece un 13,9%, más que

³⁹³ Los cuadros con todas las cifras utilizadas en el estudio se encuentran en el Anexo V-1 (disco compacto) del trabajo.

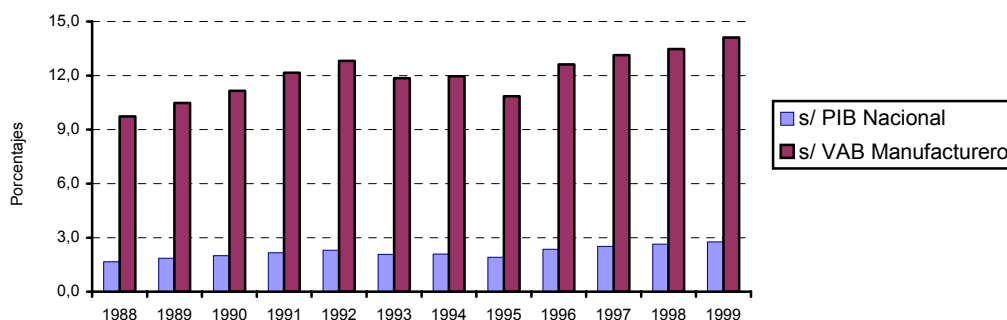
el conjunto de la economía. Pero como se observa en el gráfico V-5, la recuperación posterior permite que entre 1988 y 1999 haya duplicado su importancia tanto en el PIB nacional como en el VAB manufacturero, pasando de representar el 1,7% del primero y el 9,7% del segundo, al 2,8% y 14,1%, respectivamente.

Gráfico V-4
MÉXICO. VAB DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1988-2000.
 Millones de pesos constantes de 1993.



Fuente: INEGI (2002b).

Gráfico V-5
MÉXICO. PARTICIPACIÓN DEL VAB AUTOMOTRIZ EN EL PIB. 1988-1999.
 Porcentajes sobre valores en millones de pesos constantes de 1993.

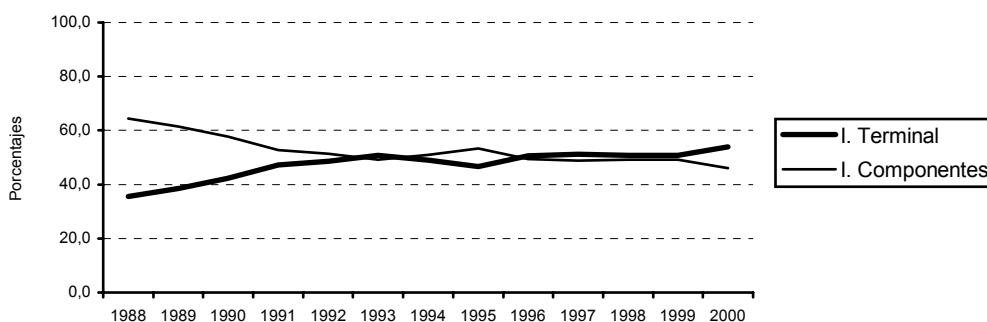


Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

El reparto del valor añadido bruto entre el sector terminal y el de componentes ha sufrido una importante transformación, pues mientras a finales de la década de los ochenta, este último generaba casi el 65% del total automotriz, en 2000 sólo respondía del 46,12%, por debajo del sector terminal, cuyo VAB es

superior desde 1996 (gráfico V-6). Entre 1988 y 2000 la industria creció a una tasa promedio anual del 9,56%, mientras que el sector terminal lo hizo al 13,43% y el de componentes tan sólo al 6,54%. En esta evolución se percibe el cambio en la especialización de México, al cobrar más importancia relativa el sector del ensamblaje (dentro del cual se encuentra la fabricación de camionetas) y perderla el de componentes (donde se inscribe la producción de motores). El cuadro V-5 refleja las tasas promedio de variación anual de los valores añadidos brutos en las tres etapas en que podemos dividir estos diez años: 1988-92 (previo a la crisis), 1993-95 (trienio de crisis) y 1996-00 (expansión). Observamos que la industria de componentes resiente de forma menos acusada la crisis de 1993-95, pero en los periodos de expansión, especialmente en el primero, crece menos que la industria terminal, lo que evidencia el poco encadenamiento que existe entre ellas y el poco impacto que la estrategia de crecimiento vía exportaciones está teniendo sobre el sector de componentes.

Gráfico V-6
MÉXICO. REPARTO POR SUBSECTORES DEL VAB AUTOMOTRIZ.
1988-2000.
 Porcentajes.



Fuente: INEGI (2002b).

Cuadro V-5
MÉXICO. CRECIMIENTO DEL VAB DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.
 Tasas medias de variación anual acumulativas.

	I. Terminal	I. Componentes
1988/92	23,41	7,87
1992/95	-7,21	-4,91
1995/99	19,61	12,93

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b).

5.3.2.- Producción terminal- Volumen.

En las siguientes páginas analizaremos la producción de vehículos ensamblados destinada al mercado interno, la destinada a la exportación y el resultado total basándonos en los datos facilitados por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). Analizaremos la producción de automóviles y de camiones ligeros y quedarán excluidos los camiones pesados, autobuses y tractores agrícolas. Dada la escasa representatividad de estos subsectores en términos tanto absolutos como relativos y el nivel mínimo de exportaciones, consideramos que los resultados del estudio serán igualmente válidos. No obstante, en el análisis en términos de valor con datos del INEGI estas categorías están incluidas en la rama 56. Pedimos al lector que tenga presente las prevenciones que toda estadística merece.

En el análisis por empresas nos centraremos en las cinco grandes ensambladoras con presencia en México: General Motors, Ford, DaimlerChrysler, Volkswagen y Nissan. Por la irregularidad de su producción y porque esta es cuantitativamente marginal, dejamos fuera de nuestro análisis casos como Honda, BMW y aquellos que no producen coches de pasajeros (Dina, Navistar, etc.).

En el cuadro V-6 se resumen las etapas que atraviesa la producción de vehículos y que serán explicadas a continuación.

Cuadro V-6
MÉXICO. ETAPAS DE LA PRODUCCIÓN TERMINAL DE VEHÍCULOS.

	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
Pdcc. Mdo. Interno	Recesión						Crecimiento			Crisis			Crecimiento						
Pdcc. Exportación				Crecimiento															
Pdcc. Total	Recesión						Crecimiento						Cs	Crecimiento					

Cs: Crisis

5.3.2.1.- Producción para el Mercado Interno.

Características del mercado mexicano.

Según la Industria Nacional de Autopartes (INA), en 1999, el parque vehicular de México con menos de 35 años de antigüedad se encontraba constituido por 10.645.000 unidades, a las que si sumamos las estimadas más de 2 millones de unidades ilegales en circulación, los vehículos fronterizos legales y las unidades anteriores a 1964, estas valoraciones se ubicarían alrededor de 14 millones de unidades, cifra muy similar al número de vehículos estimados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Según esta fuente, en 1998 el número de vehículos de motor en circulación registrados ascendía a 14.043.528 unidades, de las cuales 13.414.913 pertenecían a particulares y 9.761.240 eran automóviles, de los cuales el 30% se localizaba en el Distrito Federal y el 8% en el Estado de México.³⁹⁴ Las estimaciones realizadas por la INA prevén que el número de vehículos en circulación crezca a una tasa anual promedio de 3,9% entre el año 2000 y 2003, alcanzándose en este último un total de 12.435.147 unidades excluyendo las fronterizas e ilegales.

En el cuadro V-7 se recoge el ritmo de crecimiento que ha tenido el parque vehicular en la década de los noventa, en el gráfico V-7 están reflejadas las cuotas de mercado por empresa y en el cuadro V-8 la distribución regional de los vehículos en circulación. Si dividimos el país en cuatro regiones, la Centro aglutina el 47,1% del parque vehicular nacional, seguida, a mucha distancia, de la Región Norte con una participación del 19,6%, la Región Pacífico con una participación del 17,8% y, por último, la Región Sureste, que representa el 15,5% del total de vehículos en circulación.

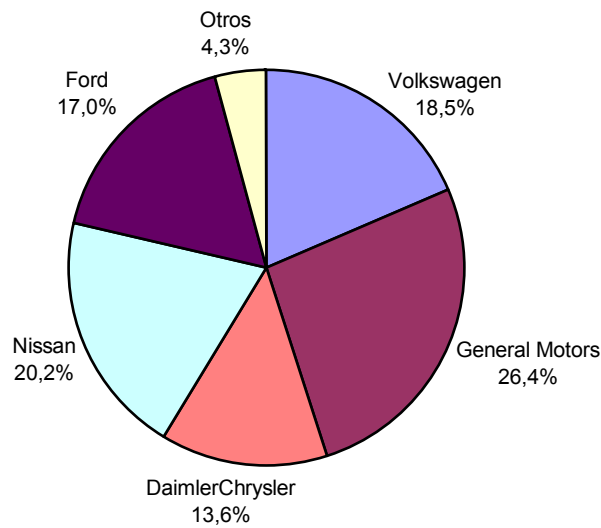
³⁹⁴ AMIA (1999): Boletín 409.

Cuadro V-7
MÉXICO. PARQUE VEHICULAR. 1990-99.
Tasas anuales de crecimiento.

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
5,4	6,1	6,5	4,5	5,0	-0,2	1,3	1,2	7,6	4,6

Fuente: INA (2000).

Gráfico V-7
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN POR EMPRESA DEL PARQUE VEHICULAR, 1999.



Fuente: Boletín AMIA, 2000.

Cuadro V-8
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBREGIONAL DEL PARQUE VEHICULAR. 1999.
Porcentajes.

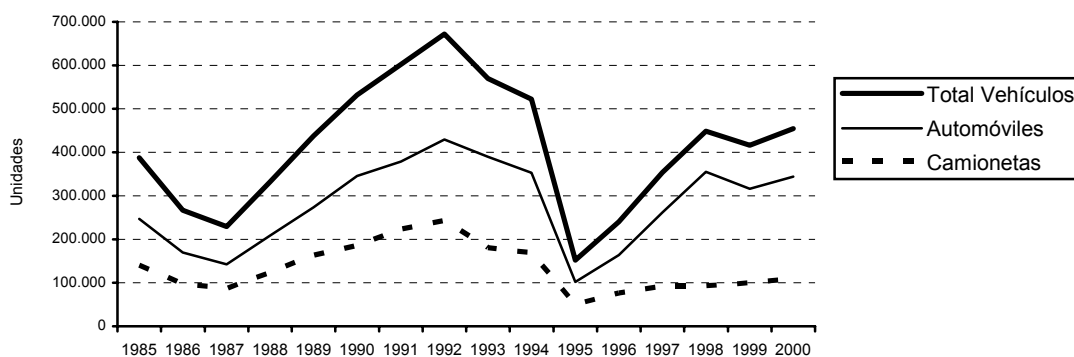
Región	Estados	Porcentaje
Centro	Distrito Federal, Hidalgo, Guanajuato, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala	47,1
Norte	Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas y Zacatecas	19,6
Pacífico	Aguascalientes, Baja California Norte y Sur, Colima, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Sinaloa y Sonora	17,8
Sureste	Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán	15,5
TOTAL PAÍS		100,0

Fuente: Boletín AMIA, 2000.

Evolución de la producción para el mercado interno.

Los niveles de producción para el mercado interno (gráfico V-8) son fiel reflejo del análisis sobre la evolución de la economía del país realizado en el capítulo cuatro de este trabajo y podemos dividirlos en cuatro etapas: 1986-87, 1988-92, 1993-95 y 1996-2000 (cuadro V-9).

Gráfico V-8
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EL MERCADO INTERNO.
1985-2000.
 Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Cuadro V-9
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EL MERCADO INTERNO.
 Tasas promedio de variación anual acumulativas.

	Total vehículos	Camionetas	Automóviles
Periodo 1986/87	-23,06	-21,35	-24,06
Periodo 1988/92	24,00	22,87	24,68
Periodo 1993/95	-39,02	-41,02	-37,94
Periodo 1996/2000	24,42	17,20	27,40

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En un contexto de tipos de interés elevados e inflación en máximos históricos, 1986 y 1987 son años de crisis, en los que la producción disminuye un 23% anual (automóviles: -24%, camiones ligeros: -21%). La recuperación es rapidísima y muy pronunciada: entre 1988 y 1992 el mercado interno crece a una tasa promedio anual acumulativa del 24% y la producción para consumo nacional se duplica hasta alcanzar los 672.000 vehículos (429.000 automóviles) en 1992.

La estabilización de la economía, políticas sectoriales como el Auto Popular y ciertos controles de precios contribuyeron a esta recuperación.

La crisis de mediados de los noventa se empieza a notar en 1993, cuando ya aparecían los primeros síntomas de inestabilidad doméstica en un entorno preelectoral. En 1995 la producción desciende un 71%, dato fácilmente explicable dentro del contexto económico nacional que siguió a la crisis de diciembre del año anterior (el PIB a precios constantes disminuyó un 6,2% y el consumo un 8,5%), teniendo en cuenta, además, que 1993 y 1994 ya habían sido años de estancamiento. Esto supuso una producción de apenas 152.000 vehículos, cifra incluso inferior a la de los primeros años ochenta y menor en 520.000 unidades a la de 1992.

La industria comienza a recuperarse con el aumento de demanda del año siguiente (1996) gracias, en parte, a la reducción del impuesto que grava la producción de automóviles nuevos (ISAN) y a que los fabricantes no trasladaron de inmediato al consumidor el incremento de costes vía precios, pues si el peso se devaluó un 89,6% los precios *sólo* subieron un 68%.³⁹⁵ La recuperación continúa hasta el año 2000, aunque ni siquiera se consiguen alcanzar los niveles de producción de vehículos de 1994, mucho menos los de 1992. Los malos resultados de 1999 se deben a la restauración del ISAN, que incrementa los precios entre un 2,5% y un 17%, lo que hizo que la demanda aumentara en el último trimestre de 1998 y se redujera al año siguiente.

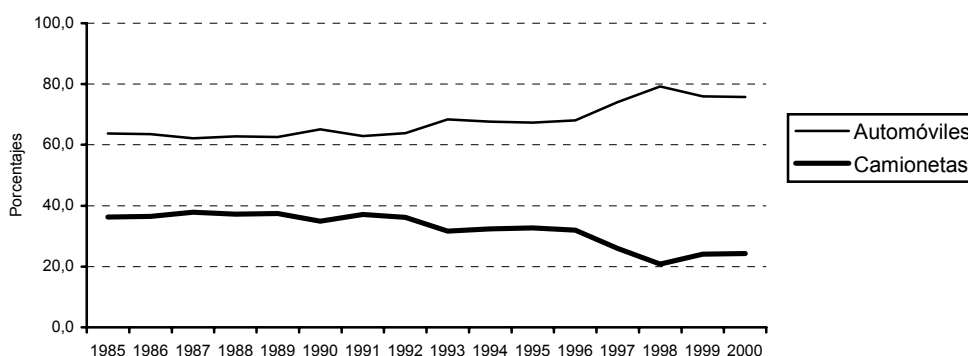
La evolución del mercado interno a partir de 1995 ya nos confirma que su crecimiento no es razón válida para justificar las enormes inversiones de las plantas ensambladoras, pues los aumentos de producción incluso en etapas expansivas son muy reducidos.

³⁹⁵ RAMÍREZ DE LA O, R. (1998:64).

Como se aprecia en el gráfico V-9, la distribución de la producción por subsegmentos se ha mantenido muy constante hasta 1991 (63% automóviles, 37% camiones ligeros) y a partir de este año crece el peso de los automóviles (ligeramente hasta 1996 y de forma más marcada en 1997 y 1998) hasta alcanzar el 79% de los vehículos producidos. En los dos últimos años del periodo parece que se modifica la trayectoria y cobran más importancia las camionetas (24% del total en 2000), pero en niveles muy alejados, como veremos, de los que alcanza la producción de exportación.

Gráfico V-9
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN POR SUBSEGMENTOS DE LA PRODUCCIÓN
PARA EL MERCADO INTERNO. 1990-2000.

Porcentajes sobre el total de unidades producidas para el mercado interno.



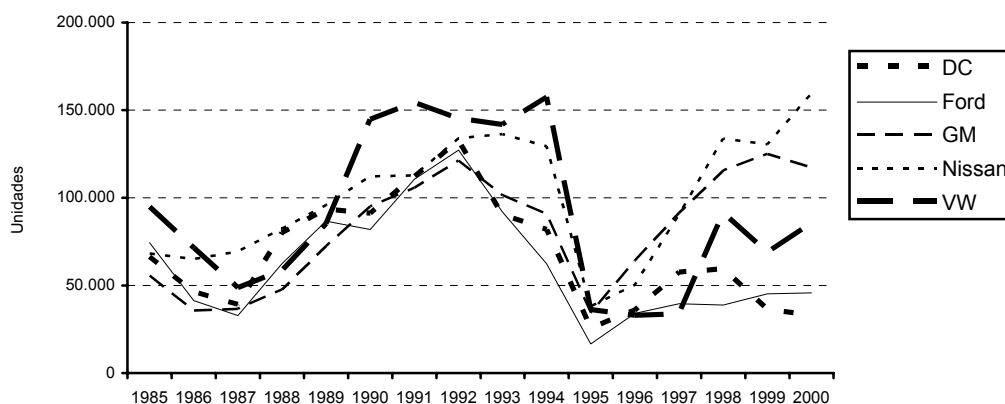
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Producción para el mercado interno por Empresa.

Todas las empresas reflejan la crisis de 1986-87 (gráfico V-10). Chrysler, Ford y General Motors reducen su producción de automóviles entre un 16% y un 21% en 1987, mientras que Volkswagen lo hace un 28%, siendo este el tercer año consecutivo de malos resultados, lo que supone una disminución del 50% con respecto a 1984. Nissan parece menos afectada, pues solamente reduce producción en 1986 (menos de un 9%) y arrebató a Volkswagen, durante dos años, su tradicional posición de líder del mercado. En el caso de los camiones ligeros, la evolución es similar, excepto para General Motors, cuya producción aumenta un 17%.

Gráfico V-10
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EL MERCADO INTERNO
POR EMPRESA. 1985-2000.

Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Durante la recuperación de 1988-92 la producción de automóviles de las Tres Grandes crece a tasas promedio anual cercanas al 30%, lo que de todas formas no es suficiente para alcanzar los niveles de Volkswagen, que produce una media de 107.000 coches al año, mientras que de las fábricas de General Motors, Ford y Chrysler salen 32.000, 50.000 y 61.000 unidades anuales, respectivamente (cuadro V-10). El éxito de Volkswagen en estos años se debe al modelo Sedan, único que se acogió al programa Auto Popular puesto en marcha en 1989.³⁹⁶ Una vez más Nissan muestra una tendencia mucho menos marcada y presenta las tasas de crecimiento más bajas, alrededor del 15% anual acumulativo. No obstante, mantiene su posición como segundo fabricante en el mercado interno de automóviles, con una cuota de mercado del 24% (Volkswagen: 32%). En el caso de las camionetas, el líder es General Motors, con una producción media de 56.563 unidades (cuadro V-11). El peso de este subsector en la producción total varía mucho entre empresas: en General Motors alcanza el 65%, en Ford el 47% y en Chrysler el 40%, mientras que en Volkswagen no llega al 10% y Nissan muestra una posición intermedia con el 28%.

³⁹⁶ Los distribuidores de Volkswagen bajaron el precio del modelo en aproximadamente 15.000 pesos y se creó una lista de espera de casi 6 meses.

Cuadro V-10
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES PARA EL MERCADO
INTERNO POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1988/92	61.324	49.842	31.832	76.701	107.440
Periodo 1993/95	40.025	29.551	35.827	73.090	102.595
Periodo 1996/2000	25.777	15.263	82.825	82.485	62.594
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas.					
Periodo 1988/92	29,29	33,95	33,91	14,68	24,73
Periodo 1993/95	-42,85	-48,49	-32,90	-33,60	-36,71
Periodo 1996/2000	-15,01	5,38	47,40	34,21	20,71
Porcentajes s/ los vehículos producidos para el mdo. interno por empresa. Prom.. anual.					
Periodo 1988/92	60,01	53,29	35,08	71,55	90,92
Periodo 1993/95	60,53	52,16	46,47	72,50	91,81
Periodo 1996/2000	54,13	38,03	79,06	71,37	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Cuadro V-11
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE CAMIONETAS PARA EL MERCADO
INTERNO POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1988/92	40.629	43.883	56.563	30.703	10.185
Periodo 1993/95	25.970	27.394	39.769	28.162	9.236
Periodo 1996/2000	18.782	25.470	19.871	30.456	0
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas					
Periodo 1988/92	24,94	28,09	23,31	12,62	21,57
Periodo 1993/95	-40,79	-50,34	-35,11	-35,79	-40,10
Periodo 1996/2000	20,87	36,11	-7,73	29,95	

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En la fase recesiva 1993-95 todos los fabricantes reducen su producción en más de un 70% y son, lógicamente, las empresas con mayores cuotas las que más producción pierden en términos absolutos: 105.000 vehículos Volkswagen y 98.000 vehículos Nissan. Sin embargo, Ford y Chrysler sufren mayores pérdidas relativas, con reducciones medias anuales acumulativas del 49% y 42%, respectivamente. Este comportamiento no sólo refleja la crisis de la economía mexicana, sino que es fruto de una estrategia deliberada de *abandono* del mercado interno para centrar la producción en el de exportación. El comportamiento por subsectores sigue siendo muy similar y, por tanto, aplica lo comentado para el sector en general.

En la segunda mitad de los noventa se refuerzan algunas tendencias iniciadas en la etapa anterior. General Motors, que había sido la menos afectada por la crisis, es quien ahora muestra una mayor expansión, con una tasa anual acumulativa de crecimiento para el periodo 1996-2000 del 47% en el subsector de automóviles. Tal éxito se debe al modelo Chevy, un subcompacto que ha reemplazado al Sedan de Volkswagen y que es más barato, atractivo y versátil para las ciudades. La pérdida de posiciones de Volkswagen se debe a que sus nuevos modelos (Golf y New Beetle) son excesivamente caros para el segmento popular de México, y su posicionamiento es muy diferente al del viejo Sedan. El sustituto real de este es el modelo Pointer, hasta el momento importado de Brasil, lo que encarece su precio. El mayor competidor del Chevy es el Tsuru de Nissan, empresa que en 2000 se convierte en líder del mercado de coches con una producción del 27% del total. El crecimiento de la producción de automóviles de DaimlerChrysler y Ford es muy escaso y en absoluto se corresponde con la evolución económica del país ni con el funcionamiento de las plantas de estas empresas. En 1999 y 2000, incluso reducen el número de unidades destinadas al mercado doméstico y, en consecuencia, su cuota desciende, del 20% y 16% en 1992 al 2% y 4% en 2000, respectivamente. La razón, como hemos dicho, está en la renuncia al mercado interno para centrarse en las exportaciones. Como se aprecia en el cuadro V-12, la proporción de producción destinada al mercado interno con respecto a la producción total desciende no sólo en el periodo de crisis, sino que lo hace también en la expansión posterior. Esto no ocurre únicamente en el caso de las Tres Grandes, sino incluso en el de Volkswagen. El abandono no se hace tan patente en la producción de camionetas, segmento para el que mantienen crecimientos más importantes y más cercanos a la media. Ford parece estar especializándose en este subsegmento desde 1994, pues su producción supera en unidades a la de automóviles y en 2000 casi la triplica. DaimlerChrysler ha dado este paso en 2000 y de forma brusca, pues la producción de camiones ligeros casi cuadruplicó a la de automóviles (por la inclusión en las líneas del modelo PT Cruiser).

Cuadro V-12
MÉXICO. IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EL MERCADO INTERNO EN LA PRODUCCIÓN TOTAL, POR EMPRESA.

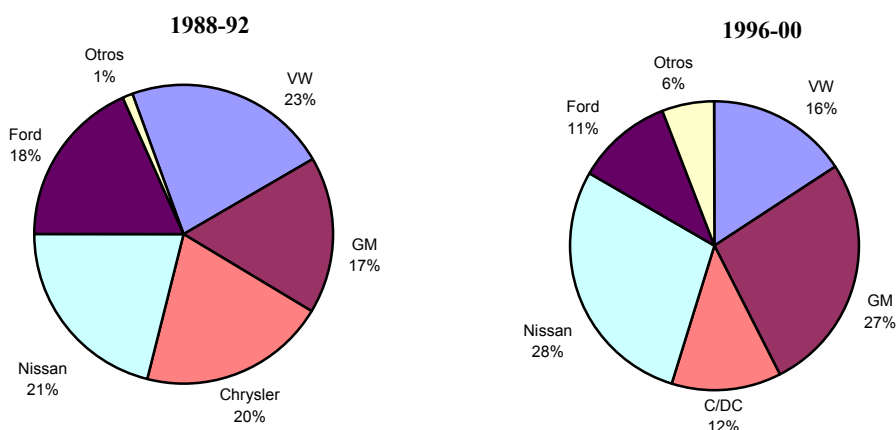
Producción para el mercado interno / Producción total de la empresa. Porcentajes promedio.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Periodo 1988/92	57,62	52,85	61,36	76,69	80,70
Periodo 1993/95	28,56	25,65	42,16	58,61	46,57
Periodo 1996/2000	12,39	17,35	31,05	56,24	18,96

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

A modo de resumen, el gráfico V-11 muestra la modificación que ha sufrido el reparto de la producción para el mercado interno entre los periodos 1988-92 y 1996-2000. Como se puede apreciar, Ford, Chrysler/DaimlerChrysler y Volkswagen pierden peso a favor de Nissan, General Motors y otros fabricantes.

Gráfico V-11
MÉXICO. CUOTAS DE PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EL MERCADO INTERNO POR EMPRESA.



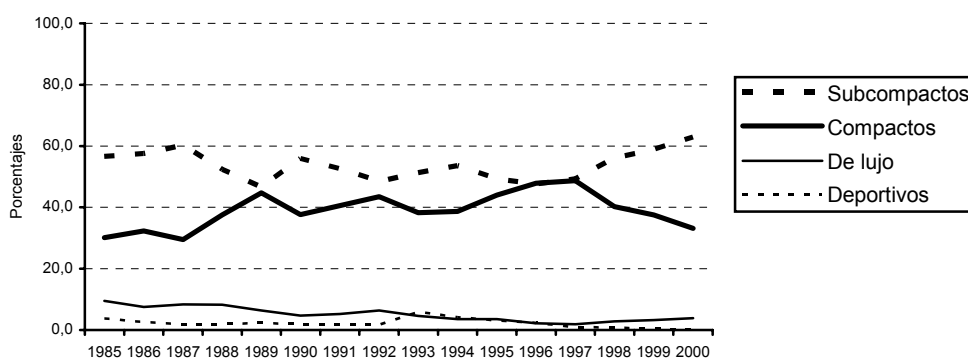
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, 2000.

Producción para el Mercado interno por Categoría de Automóviles.

La producción de automóviles para el mercado interno ha estado siempre dominada por la categoría de los subcompactos, seguidos de los compactos, con una cuota media en los últimos quince años del 54% y 39% respectivamente (gráfico V-12). Analizadas las tasas de variación, en los años previos a la crisis (1988-92) el mercado de compactos crece por encima de la media y es

responsable del 50,5% del crecimiento total (144.500 unidades). Entre 1993 y 1995 la reducción de la producción afecta por igual a todos los segmentos, y en los años posteriores, los subcompactos crecen a una tasa promedio anual trece puntos mayor a la de los compactos.

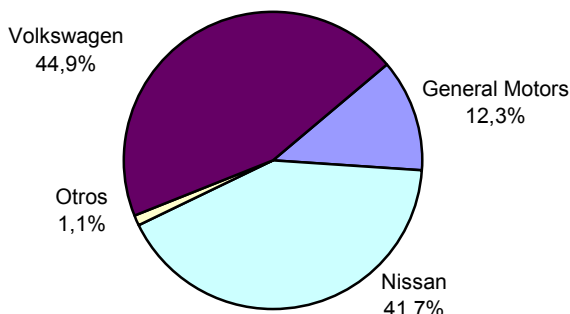
Gráfico V-12
MÉXICO. REPARTO DE LA PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES PARA EL
MERCADO INTERNO POR CATEGORÍA. 1985-2000.
 Porcentajes.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En el gráfico V-13 están recogidas las cuotas medias de producción de subcompactos para el período 1985-2000. Hasta 1995, únicamente Volkswagen (Caribe y Sedan) y Nissan (Tsuru) producían coches populares, con un reparto ligeramente favorable a Volkswagen, que consiguió una cuota entre 1985 y 1994 del 52% (46% Nissan), llegando incluso a alcanzar valores del 61% en 1991. En 1995 General Motors comenzó a producir el modelo Chevy, que dos años más tarde ya acaparaba el 37% de la producción nacional de subcompactos y se convertía en el nuevo líder del segmento, al tiempo que Volkswagen, por las razones mencionadas anteriormente, reducía su participación hasta el 19% en 2000. Ford no se introdujo en el mercado hasta 1998, pero con importaciones del modelo Fiesta, cuyos precios se elevaron de manera sustancial con los derechos arancelarios. Lo mismo afecta a DaimlerChrysler, que importa el modelo Atos desde 1998.

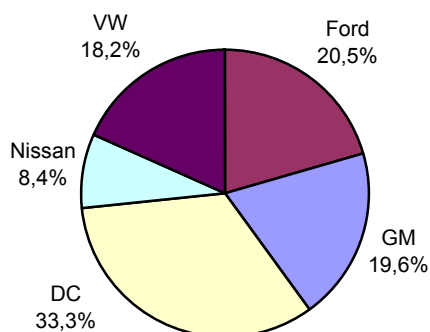
Gráfico V-13
MÉXICO. CUOTAS DE PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES SUBCOMPACTOS
POR EMPRESA.
 Media 1985-2000.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Las cinco empresas analizadas producen automóviles compactos (gráfico V-14). Los coches de Chrysler/DaimlerChrysler (Volare hasta 1989, Shadow y Spirit hasta 1994, Stratus y Neon a partir de 1995) suponen, en promedio para todo el periodo, alrededor del 33% del total (máximo del 54% en 1988), con una competencia creciente por parte de Volkswagen (Jetta desde 1987), que alcanza el 39% en 2000 y decreciente por parte de General Motors (Celebrity hasta 1989, Cavalier desde 1990, Sunfire desde 1996) cuya cuota se reduce del 25% en 1995 al 11,6% en 2000. Desde 1997 ninguna de las cinco empresas estudiadas produce coches de lujo, y en los deportivos, tras el abandono del segmento por parte de Volkswagen en 1999 (Golf GTI), Nissan (Lucino) es el único productor.

Gráfico V-14
MÉXICO. CUOTAS DE PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES COMPACTOS
POR EMPRESA.
 Media 1985-2000.



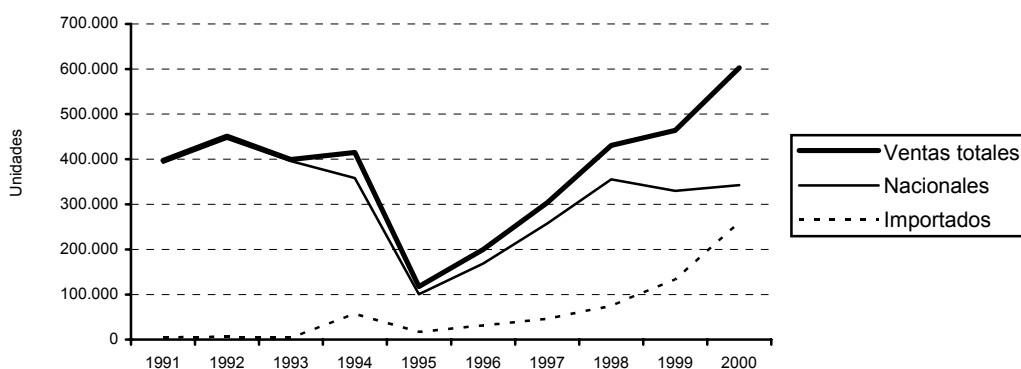
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Importación de vehículos.

En el análisis del mercado interno de vehículos, es necesario hacer una mención especial a la evolución del peso que los importados han tenido en él.

Hasta 1994, prácticamente no se importan vehículos ensamblados, pero desde entonces, la participación de estos en las ventas domésticas ha pasado del 12,5% al 48,5% en 2000. Su tasa promedio de crecimiento en el periodo se eleva al 33,7% anual, aún teniendo en cuenta la importante disminución (-62%) de 1995. En 1999 se importaron 253.353 vehículos y en 2000 la cifra se elevó a 421.281, de los cuales el 62% fueron automóviles.

Gráfico V-15
MÉXICO. VENTAS DE AUTOMÓVILES. 1991-2000.
Unidades.



Fuente: INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

En lo que respecta a los automóviles (gráfico V-15), entre 1991 y 2000 el volumen total de ventas en el mercado doméstico crece a una tasa promedio anual del 4,9% y el de unidades de producción nacional decrece al 1,3%, mientras que las ventas de coches importados aumentan un 50% en promedio anual, pasando de importarse poco más de 5.000 unidades en 1991 a más de 260.000 en 2000. El crecimiento más acusado se produce a partir de 1994-1995, momento crítico de apertura del mercado. A partir de 1998 vemos cómo se estabilizan las ventas de automóviles de producción nacional y aumentan las importaciones, proporcionando una nueva evidencia de lo significativas que son las compras

externas, ya no sólo de componentes, sino de bienes finales, en este modelo de orientación a la exportación.

En términos relativos se importan muchos más coches de lujo (70% de las ventas de la categoría en 2000) que compactos y subcompactos (54% y 27%, respectivamente), puesto que, como acabamos de decir, de aquellos apenas existe producción nacional. Llama la atención el comportamiento durante la crisis, pues si bien las importaciones disminuyeron en todas las categorías, lo hacen mucho más en las gamas más bajas (sobre todo en subcompactos, que también tardan más en recuperarse), reflejando el diferente impacto que tuvo en los distintos sectores de ingresos. Los coches más importados de Estados Unidos son el Cadillac Fleetwood, Chevy Malibu y Grand Prix de General Motors y el Sable, Continental Escort y Focus de Ford. Desde Brasil llega el VW Pointer, desde Alemania el VW Passat, desde Japón los Nissan Maxima e Infinity y desde Inglaterra el Ford Fiesta.³⁹⁷

Las ventas totales de camiones ligeros crecieron, entre 1993 y 2000, al 6,4% anual, mientras que las de importados lo hicieron al 63,3% anual, pasando de 5.200 unidades a más de 161.067 (el 60,5% de las ventas totales del subsegmento). Entre las camionetas más importadas se encuentran el Chevy Blazer, el Chevy S-10, el Ford Explorer, el Jeep Cherokee y el Ford Ranger.

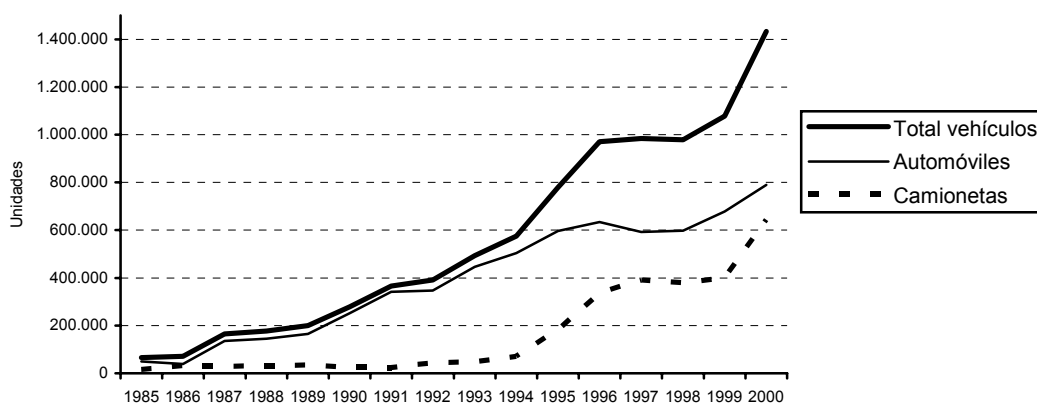
Por empresas, desde 1991 ha sido Ford el mayor importador de automóviles: 18.524 unidades por término medio anual. Le siguen General Motors con 11.200 unidades anuales y Chrysler con 10.000 unidades. En todos los casos, se han importado coches de lujo desde el inicio del periodo, compactos desde 1994 en Ford, desde 1995 en Chrysler y desde 1996 en General Motors y subcompactos desde 1998, 2000 y 1994, respectivamente. Chrysler muestra un comportamiento muy peculiar al reducir drásticamente las ventas de vehículos importados en 1997 y 1998, para incrementarlas espectacularmente los dos años

³⁹⁷ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999:8).

siguientes, lo cual se debe al cambio de producción nacional por importaciones de los modelos Stratus y Neon. Como resultado, en el año 2000 importa 59.000 vehículos, más que sus dos competidoras estadounidenses. Volkswagen y Nissan han seguido una estrategia de importaciones mucho menos agresiva, centrada únicamente en los segmentos de lujo y deportivos; pero desde 1998 también las de Volkswagen se disparan hasta sobrepasar las 80.000 unidades en 2000, superando a las realizadas por cualquier de las Tres Grandes, debido al incremento de compras de subcompactos en el exterior (Pointer).³⁹⁸

5.3.2.2.- Producción para Exportación.

Gráfico V-16
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA EXPORTACIÓN. 1985-2000.
Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

El comportamiento de la producción para la exportación (gráfico V-16) difiere enormemente del de la destinada al mercado interno. La principal y más general observación es que crece ininterrumpidamente durante todos y cada uno de los años analizados, a excepción de 1998 cuando se produjeron para los

³⁹⁸ Este incremento de importaciones es la razón del enorme interés que Volkswagen mostraba por la firma de un acuerdo comercial preferencial con Brasil, y es de esperar que batalle la concesión del mayor número de licencias de importación con arancel reducido.

mercados exteriores 5.672 vehículos menos que el año anterior. No obstante, podemos distinguir tres fases: 1985-89, 1990-96 y 1997-2000 (cuadro V- 13).

Cuadro V-13
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PARA LA EXPORTACIÓN.
Tasas promedio de variación anual acumulativas.

	Total vehículos	Camionetas	Automóviles
Periodo 1985/89	31,94	21,82	34,69
Periodo 1990/96	25,35	38,33	21,22
Periodo 1997/2000	10,22	17,55	5,65

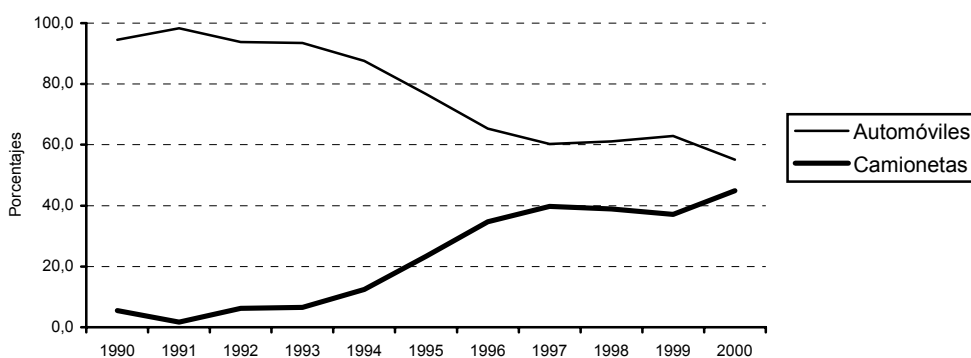
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Entre 1985 y 1989, tras la liberalización comercial emprendida con el Decreto de 1983, se multiplica por tres la producción para exportación y pasa de representar el 14,5% de la producción total al 31,3%. Desde 1990 (ya dentro del periodo de liberalización acelerada puesto en marcha por el presidente Salinas y ante las expectativas de firma del TLCAN) hasta 1996, el crecimiento se agudiza con tasas que superan el 20% anual en cinco de los siete años. En esta etapa se hace evidente la orientación final de la industria mexicana automotriz como plataforma de producción para la exportación. Las diferencias entre automóviles y camionetas desaparecen a partir de 1995, y desde 1996 el porcentaje de camiones ligeros exportado sobre el total producido es mayor que el de coches. Este hecho es un indicio de la importancia creciente que adquirirá la producción de camionetas en el último quinquenio de los noventa. Podemos, pues, constatar dos subperiodos diferentes dentro de la etapa de expansión: 1990-1994, donde hay un crecimiento más atenuado en términos totales, pero más acusado en el caso de los automóviles, y 1995-1996, cuando el extraordinario aumento de la producción para la exportación de camiones ligeros afecta a la producción total de exportación y define su tendencia. En 1990, se exportaban un 42,22% de los coches producidos, en 1994 un 58,79% y en 1996 un 79,48%, mientras que en el caso de los camiones ligeros se transita desde un reducido 12,3% en 1990, a un 29,67% en 1994 y a un 81,44% en 1996 (en términos absolutos se pasan de exportar 26.016 unidades a 336.843). Esto quiere decir que el subsegmento que denominamos camiones ligeros no sólo aumenta su peso en la producción, sino que lo hace con una orientación exportadora muy marcada. En el gráfico V-17

queda patente este incremento de la importancia relativa de las camionetas, que en 1994 sólo representaban el 12,42% de los vehículos exportados y en 1996 llegan al 34,69%.

Gráfico V-17
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN POR SUBSEGMENTOS DE LOS VEHÍCULOS EXPORTADOS. 1990-2000.

Porcentajes sobre el total de unidades exportadas.



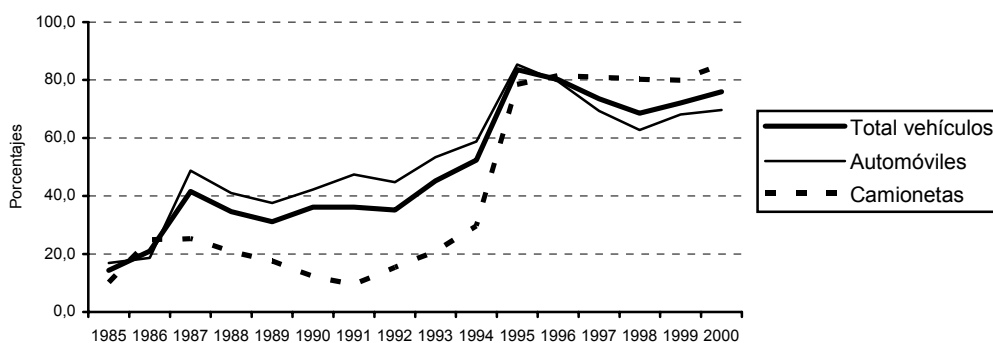
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En la tercera etapa (1997-2000), el crecimiento se ralentiza y cae a tasas inferiores al 11% por el estancamiento de 1997 y 1998. No obstante, en 1999 ya se producen más de un millón de unidades para la exportación y el año 2000 se salda con un incremento espectacular (33% sobre el año anterior), que alcanza la cifra de 1.432.998 vehículos, el 76% de la producción total. La diferencia entre subsectores se suaviza hasta 1999, pero un aumento del 61% en la producción para exportación de camiones ligeros en 2000 vuelve a marcar la tendencia.

Es necesario detenerse de nuevo en las cifras de 1995 y 1996 y sus consecuencias. En estos años, la producción de exportación crece un 73,21% y alcanza el 80,15% de la producción total en 1996 (83,62% en 1995). La primera explicación la encontramos en la crisis del mercado interno: al enfrentarse a una situación doméstica absolutamente deprimida, las empresas *desviaron* su producción al mercado exterior. Y así, numerosos autores defendieron la beneficiosa conjunción que la industria automotriz mexicana había conseguido entre mercado interno y externo, dando muestras de una elevada flexibilidad.

Según este razonamiento, una vez superada la crisis, las exportaciones y el porcentaje de exportaciones sobre el total producido deberían volver a los niveles previos a 1995. Sin embargo, no fue así. En los años posteriores a 1995 las exportaciones no sólo compensan la contracción del mercado interno, sino que se convierten en el principal objetivo de la producción mexicana. El mercado interno absorbe, entre 1996 y 2000, una media de 197.000 vehículos menos al año que en el periodo 1990-94 (132.038 si consideráramos el periodo expansivo 1988-92) y la producción de exportación, sin embargo, aumenta en 668.000 vehículos anuales. Análogamente, el porcentaje exportado sobre la producción total se duplica, esto es, mientras que entre 1990 y 1992 se exportaba el 35% de la producción (37% si incluimos 1993), de 1997 a 2000 se exporta una media del 72,5% (74% si incluimos 1996). La industria no se está basando en la combinación mercado interno/mercado externo, sino que se apoya de forma creciente en las ventas exteriores, independientemente de la evolución del mercado doméstico (gráfico V-18).

Gráfico V-18
MÉXICO. IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN
EN LA PRODUCCION TOTAL. 1985-2000.
 Porcentaje sobre la producción total.



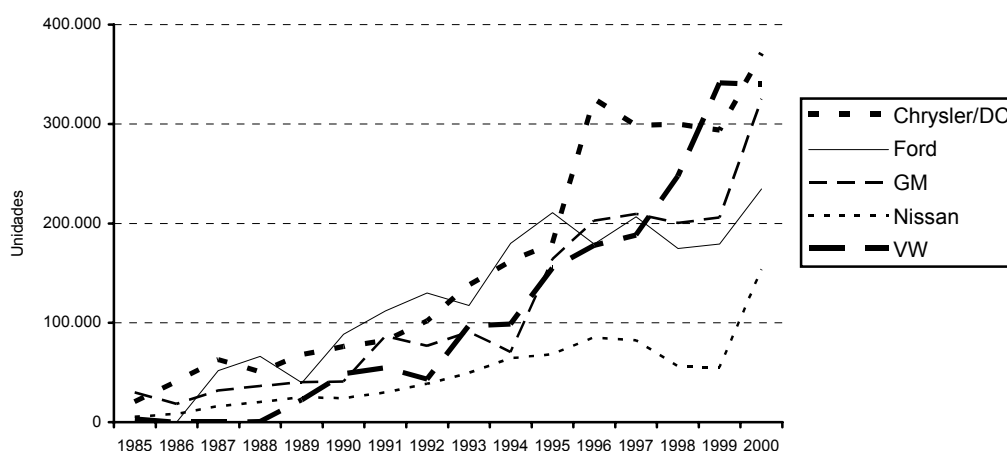
Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Producción para la exportación por Empresa.

El comportamiento de las empresas (gráfico V-19) no es homogéneo, si bien entre 1990 y 1996 todas ellas incrementan el peso de las exportaciones en su producción total y de forma bastante acelerada. La trayectoria más sorprendente

es la de Volkswagen, tradicionalmente orientada al mercado interno, que lo lideró hasta la segunda mitad de los noventa y que presentaba los mayores problemas para adaptarse al TLCAN y cumplir sus requisitos de contenido regional. Sin embargo, es la que presenta un crecimiento más acusado de la producción para exportación, tanto en términos absolutos como relativos. Para cada uno de los años del periodo 1990-99, las exportaciones de Volkswagen crecen, con la única excepción de 1992, año en que vivió la larga huelga de su factoría. En 1990 produjo menos de 50.000 unidades para la exportación (26,54% de su producción total) y en 2000 la cifra se elevó a más de 340.000 (80% de su producción y 24% de la producción mexicana de exportación), colocándose con DaimlerChrysler a la cabeza de las cinco empresas que estudiamos. Los modelos exportados son el Golf (a partir de 1988), el Jetta (desde 1989) y el New Beetle (desde 1997). Este último ha sido un verdadero éxito en el exterior, especialmente en Estados Unidos, adonde se dirige el 60% de la producción; no obstante, en 2000 las exportaciones de este modelo han disminuido alrededor de un 5%. Otra peculiaridad de la estrategia de Volkswagen afecta a los camiones ligeros: como hemos dicho, en lugar de incrementar su producción, se retira del sector. Es decir, no sólo es la empresa más agresiva en cuanto a orientación exterior, sino que lo es prescindiendo del subsegmento clave para sus competidoras.

Gráfico V-19
MÉXICO. PRODUCCIÓN POR EMPRESAS DE VEHÍCULOS PARA LA EXPORTACIÓN. 1985-2000.
 Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En el otro lado del espectro está Nissan, cuya producción de exportación crece comparativamente poco hasta 1996 (19,2% anual acumulativo). A partir de 1996 (cuando alcanza la máxima producción de exportación con 85.359 vehículos), inicia una tendencia descendente que no se invierte hasta el año 2000, cuando aumenta la producción para exportación en 68.000 vehículos, hasta alcanzar el 49% de su producción total y el 11% de la producción nacional de exportación. Este cambio, probablemente es debido a la nueva estrategia de Renault sobre la utilización de México como plataforma de ingreso al mercado del TLCAN. El comportamiento del subsegmento automóviles es prácticamente paralelo, pues en promedio para el periodo 1985-2000 el 76% de las exportaciones son turismos (96% en el último año). Desde 1985 exporta su modelo Tsuru y a partir de 1996 también el Sentra, cuyo diseño del año 2000 ha tenido un enorme éxito y ha empujado las cifras de exportaciones.

La reducción de la producción para exportación de Ford en 1989 se debe a su planta de Hermosillo, donde más del 65% de los componentes utilizados eran de procedencia japonesa. Con la apreciación del yen, los costes se incrementaron, a lo que se respondió con una reducción de la producción. No obstante, en el periodo 1990-96 alcanzó el mayor ratio “producción para exportación/producción total” (65,7%). A partir de entonces, su producción para exportación sólo crece un 7% anual acumulativo, aunque con grandes diferencias por subsectores: mientras la de automóviles apenas aumenta (4% anual), la de camiones ligeros se duplica (21,4% anual). Aún así, en términos absolutos sigue siendo mucho más importante la producción para exportación de turismos que la de camionetas, pues en 2000 acaparó el 77% del total. Durante todo el periodo, Ford ha exportado fundamentalmente compactos: Tracer (de 1987 a 1996), Escort (desde 1990), Mystique y Contour/Mondeo (desde 1994) y Focus (desde 1999), modelo del que se vende en el exterior más del 98% de la producción.

Cuadro V-14
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES PARA LA EXPORTACIÓN POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1985/89	28.835	-	31.367	9.765	5.345
Periodo 1990/96	86.201	137.952	84.536	40.705	96.523
Periodo 1997/2000	71.666	152.388	81.412	77.529	279.274
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas					
Periodo 1985/89	34,91	-	7,76	50,42	63,19
Periodo 1990/96	15,44	21,49	14,09	23,98	34,23
Periodo 1997/2000	-29,53	4,02	-4,77	18,23	17,57
Porcentajes sobre los vehículos producidos para exportación por empresa. Prom. anual.					
Periodo 1985/89	58,64		99,81	63,83	99,34
Periodo 1990/96	63,75	95,99	89,40	76,79	100,0
Periodo 1997/2000	23,57	76,78	35,87	87,14	100,0

Nota: Ford inicia la exportación de automóviles en 1987, por lo que únicamente se recogen los datos medios de los periodos posteriores.

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Cuadro V-15
MÉXICO. PRODUCCIÓN DE CAMIONETAS PARA LA EXPORTACIÓN POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1985/89	19.739	-	-	5.262	-
Periodo 1990/96	65.987	-	-	10.831	0
Periodo 1997/2000	244.179	46.394	153.972	9.271	0
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas					
Periodo 1985/89	35,08	-	-	38,06	-
Periodo 1990/96	36,86	-	-	2,80	-
Periodo 1997/2000	14,18	21,37	24,24	-9,70	-

Nota: Ford inicia la exportación de camionetas en 1994 y General Motors en 1995, por lo que únicamente se recogen los datos medios de los periodos posteriores.

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

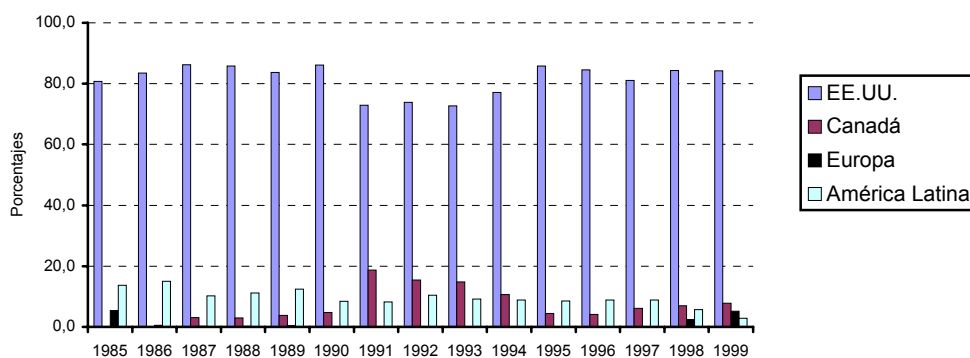
Chrysler muestra los mayores incrementos de su producción de exportación entre 1990 y 1996, al pasar de 76.217 a 325.300 unidades, lo cual supone el 33,5% de la producción nacional de exportación. La mayor parte de este crecimiento se debe a los camiones ligeros, que pasan de representar el 26,7% de las exportaciones de la empresa al 61,6%. A partir de entonces, la especialización se acentúa y mientras la producción de exportación de automóviles disminuye un 29,5% anual acumulativo, la de camionetas crece un 14,2% anual (en el periodo 1997-2000). Durante toda la década, Chrysler ha sido responsable de más de la mitad de las exportaciones mexicanas de camiones ligeros. En términos absolutos, la producción de exportación de camionetas se multiplicó por diecisiete entre

1990 y 2000 (320.419 unidades), mientras que la de automóviles disminuyó en 25.120 unidades. Una razón fundamental de esta evolución es el establecimiento en 2000 de la línea de montaje del modelo PT Cruiser, del que se exporta más del 97% de la producción. Como resultado, se convierte en la empresa más exportadora de este último periodo con el 26% del total de producción para exportación y en la que mayor ratio “producción para exportación/producción total” alcanza (91,8%).

General Motors presenta un comportamiento muy errático. Su producción para exportación muestra poco crecimiento hasta 1994, pero en 1995 bruscamente se dispara, para disminuir hasta 1999 y crecer en 2000. El responsable de estas variaciones es, una vez más, el subsector de camiones ligeros, cuya producción de exportación se inicia en 1995. Desde entonces, ha incrementado su peso del 24,1% de las exportaciones de la empresa al 75% en 2000. En el periodo 1997-2000, General Motors ha sido responsable del 21% de la producción mexicana de exportación (33% en el caso de las camionetas y 12% en el de los automóviles).

Destino de las Exportaciones.

Gráfico V-20
MÉXICO. EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS SEGÚN DESTINO.1985-1999.
 Reparto porcentual.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Estados Unidos es el indiscutible destino de las exportaciones mexicanas y, por tanto, también el principal mercado de las exportaciones automotrices. A él se destinan más del 80% de todas las unidades enviadas al exterior. Incluso

durante el periodo 1991-94, cuando el mercado canadiense adquirió más importancia, el porcentaje sólo disminuyó a un todavía elevadísimo 75% (gráfico V-20).

De forma individual, el resto de los mercados son marginales. El más importante de ellos es América Latina, que llegó a acaparar el 15,06% de las exportaciones en 1986 y el 10,45% en 1992, momento a partir del cual su cuota ha ido disminuyendo hasta el 2,82% (1999). Dentro de América Latina, el principal destino es Chile, seguido del conjunto de países de América Central y el Caribe. A partir de 1998 parece que Europa está ocupando el viejo lugar de América Latina, pues en 1999 ya se enviaron el 5,2% de los vehículos, prácticamente todos ellos de la empresa Volkswagen porque el New Beetle únicamente se produce en México.

Por subsegmentos, únicamente hay información disponible a partir de 1994. Estados Unidos ha recibido, por término medio, el 92% de los camiones ligeros (95% en 1999) y el 79% de los automóviles (78% en 1999). Alternativamente, Canadá es un mejor y creciente mercado de coches (8,25% en promedio, 11% en 1999) que de camionetas (3,22% en promedio, 2,37% en 1999). Visto desde la posición importadora, del total de vehículos recibidos en Estados Unidos, el 66% son automóviles y el 34% camionetas.

Desde 1989 Ford únicamente exporta a Estados Unidos, siendo responsable, para el periodo 1985-1999, del 28% de todas las ventas externas mexicanas dirigidas a este mercado. Pero desde 1992, año en que acaparó el 47% de las mismas, esta cuota ha ido en disminución y se redujo al 19,5% en 1999. DaimlerChrysler comparte con Ford el liderazgo en las exportaciones al mercado estadounidense, al que dedica más del 90% de sus exportaciones desde 1985 (llegando al 97% en 2000), con lo que acapara alrededor del 39% de la cuota en promedio. Prácticamente todo el restante se envía a Canadá y es suficiente para liderar también las exportaciones a este país, con un 32% del total de vehículos procedentes de México. General Motors presenta una orientación más *regional*, pues entre 1991 y 1994 destinó a Canadá un promedio del 43,21% de sus ventas

externas, aunque para el periodo 1997-99 este porcentaje ha vuelto a disminuir hasta el 17,67% (20% en 1999). Para el total del periodo 1985-1999, General Motors aglutina el 25% de las ventas a Canadá y para el subperiodo 1997-99 el porcentaje se eleva al 43%.

Nissan México es la base tradicional de comercialización regional para Centro y Sudamérica de Nissan, por lo que presenta un perfil diferente a las Tres Grandes. A estos mercados enviaba, hasta 1994, más del 70% de la producción de exportación, destacando Chile como principal destino. Para el total del periodo 1985-1999, Nissan envía una media del 85% de los vehículos mexicanos vendidos en la región. Empezó a exportar a Canadá y a Estados Unidos (en 1991 y 1994, respectivamente) cantidades que han ido en aumento hasta llegar a acaparar el 67% del total en 1999. Aunque aún no hay cifras disponibles, se puede esperar que el aumento de exportaciones del año 2000 se deba a envíos a Estados Unidos dentro de la estrategia del grupo Renault.

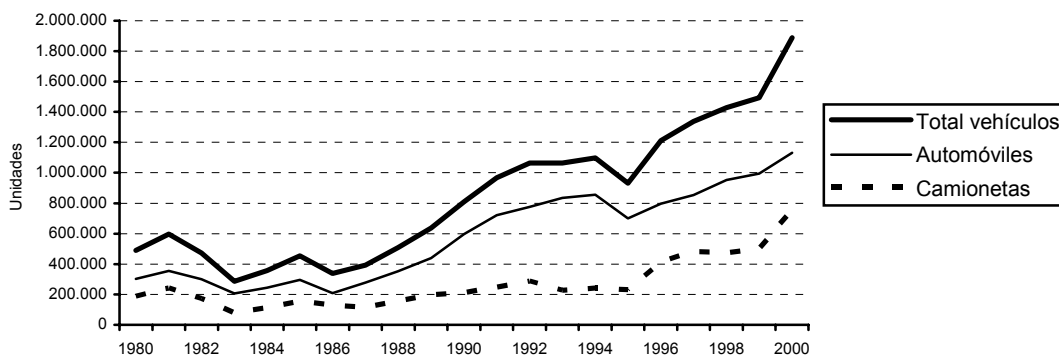
Volkswagen también se aleja del patrón de las Tres Grandes, pero no tanto como Nissan, pues para el periodo 1997-99 exporta a Europa casi el 9% del total (entre 1980 y 1985 enviaba prácticamente el 100%) y a América Latina más del 8% de su producción para el exterior. Esto deja al mercado norteamericano con sólo el 82,5% de sus exportaciones, de las cuales el 86% se destina a Estados Unidos y el 14% a Canadá. Desde 1994 comparte con General Motors el liderazgo en las exportaciones a este país, acaparando el 43% de todas las unidades enviadas desde México. El aumento del flujo de unidades hacia América del Norte se debió al cierre de las operaciones en Westmoreland (Estados Unidos), que se trasladaron a México.

5.3.2.3.- Producción total.

El análisis que sigue (gráfico V-21 y cuadro V-16) conjugará lo visto en los subapartados anteriores sobre producción para el mercado interno y para la exportación. Veremos cómo las etapas de crisis se acortan con respecto a lo que la

economía nacional indicaría y cómo la producción de camiones ligeros para exportación modifica los resultados totales.

Gráfico V-21
MÉXICO. PRODUCCIÓN TOTAL. 1980-2000.
Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Cuadro V-16
MÉXICO. PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULOS.
Tasas promedio de variación anual acumulativas.

	Total vehículos	Camionetas	Automóviles
Periodo 1982/86	-10,60	-11,31	-10,12
Periodo 1987/94	15,84	8,00	19,32
Año 1995	-15,15	-3,72	-18,36
Periodo 1996/2000	15,18	26,59	10,15

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En el gráfico V-21 se aprecia la recesión que sufrió el sector entre 1982 y 1986, con una tasa promedio anual de crecimiento negativa del 10%. Durante estos años, las exportaciones eran incipientes y marginales, por lo que la industria acusa en toda su extensión la crisis económica interna. En 1987 casi se recuperan los niveles de producción de cinco años antes, lo que ya refleja una importancia creciente de las ventas al exterior, pues la economía doméstica seguía deprimida y con una inflación disparada. A partir de este momento se inician ocho años de expansión ininterrumpida que podemos dividir en dos subperiodos: de 1987 a 1991 y de 1992 a 1994. Entre 1987 y 1991 la producción crece a tasas superiores al 20% anual, pero a partir de 1992 (año en que se sobrepasa la significativa cifra del millón de vehículos) el crecimiento se ralentiza hasta desembocar en la crisis de 1995. En todo este periodo, el crecimiento está comandado por la producción

de automóviles, que en términos absolutos casi se triplica, alcanzando algunos años tasas de variación anual superiores al 30% (1987 y 1990); el crecimiento del subsegmento camiones ligeros es mucho menos acusado y más inestable: la producción sólo se duplica y, en algunos años, apenas crece (1990) o incluso decrece (1993).

En 1995, la producción total desciende hasta los niveles de 1991, dos años después de hacerlo la producción para el mercado interno. No obstante, el incremento de las exportaciones (35%) en cierta manera atemperó la disminución de la producción para consumo nacional (-71%), pues lograron mantener el dinamismo sobre todo gracias al efecto de la devaluación: mientras la producción para el mercado interno decreció en 370.000 unidades, la producción total únicamente lo hizo en 166.000 unidades.

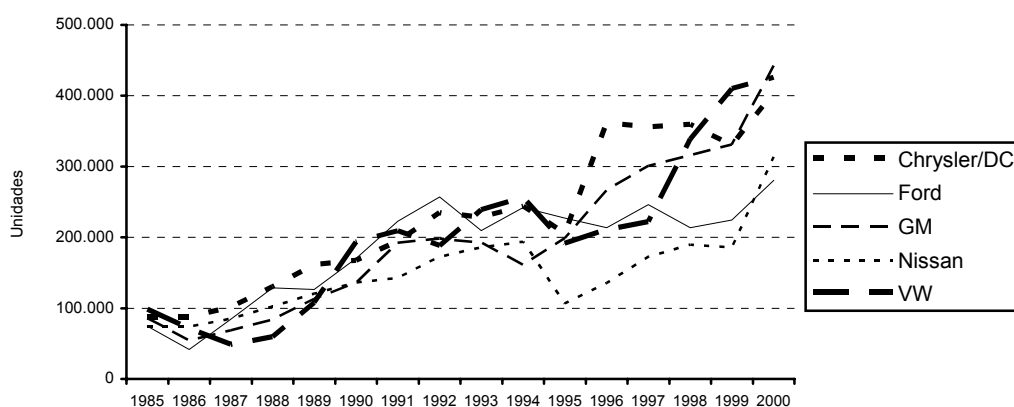
La recuperación no se hizo esperar y al año siguiente ya se habían incluso sobrepasado los niveles de producción de vehículos de 1994, para continuar con la tendencia creciente iniciada en 1987. Esta última fase expansiva del ciclo muestra características radicalmente diferentes al periodo anterior, por el doble cambio estructural que se da hacia las exportaciones y la producción de camionetas. Esta crece a una tasa promedio anual del 26,6% entre 1995 y 2000, lo cual duplica el crecimiento en la producción de automóviles y propicia un crecimiento medio anual del sector terminal (15,2%) muy superior al del quinquenio anterior (8,1%), mientras que analizados sólo los automóviles, el incremento de producción es similar en los dos periodos (10,1% entre 1996 y 2000, frente a 9,4% de 1990 a 1994). Específicamente, el 65% de la rápida recuperación de 1996 se debió a las camionetas, cuya producción total creció ese año más del 78%, tras haber sufrido en menor medida la crisis (la producción total sólo disminuyó un 3,7% en 1995), gracias a que el volumen de exportaciones se incrementó un 154,6%. En estas cifras ya se aprecia el impacto de la producción de las nuevas plantas abiertas o reformadas en los años noventa, todas ellas dedicadas a este segmento. En 1996, General Motors (Silao) y Ford (Cuautitlan) más que duplican la producción de camionetas y Chrysler (Silao) la incrementa en un 73%, compensando ampliamente la retirada de Volkswagen que, no obstante, siempre había sido un

productor marginal. Como resultado, en 2000 se produjeron 1.887.607 vehículos de los cuales 1.133.990 (60%) eran coches y 753.617 (40%) camiones ligeros.

Producción total por Empresa.

Observando las cuotas de producción promedio del periodo 1985-2000, vemos que hay un líder claro por sector: DaimlerChrysler acaparó el 37% de la producción de camionetas y Volkswagen el 27,5% de la de automóviles. En el caso de los camiones ligeros, siguen General Motors y Ford, con unas cuotas del 25,7% y 16,5% respectivamente; y en el de automóviles, Ford, responsable del 20,5% de la producción. No obstante, ha habido variados e importantes cambios a lo largo del tiempo.

Gráfico V-22
MÉXICO. PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULOS POR
EMPRESA. 1985-2000.
 Unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

Cuadro V-17
MÉXICO. PRODUCCIÓN TOTAL DE CAMIONETAS POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1987/94	62.381	40.748	50.986	40.225	10.101
Periodo 1996/2000	254.226	67.531	163.381	39.862	0
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas.					
Periodo 1987/94	7,33	11,21	10,75	9,82	2,25
Periodo 1996/2000	23,94	33,85	33,98	12,85	-

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

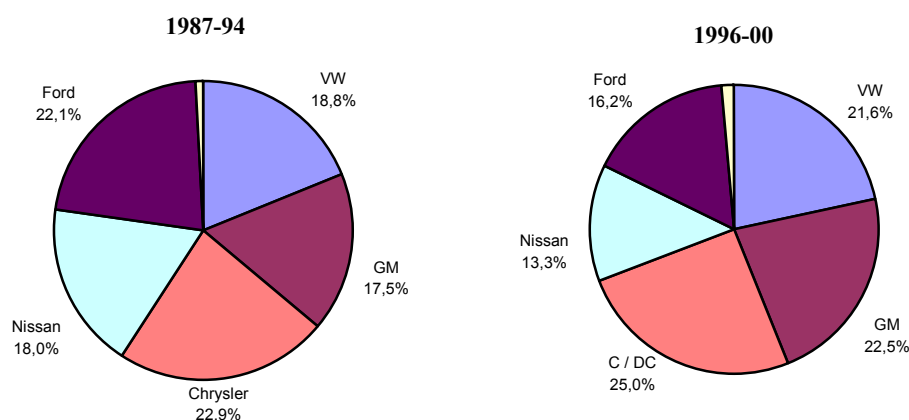
Cuadro V-18
MÉXICO. PRODUCCIÓN TOTAL DE AUTOMÓVILES POR EMPRESA.

	C/DC	Ford	GM	Nissan	VW
Unidades. Promedio anual.					
Periodo 1987/94	120.449	139.422	92.204	102.268	152.650
Periodo 1996/2000	108.069	168.105	168.193	159.590	321.608
Tasas promedio de crecimiento anual acumulativas					
Periodo 1987/94	18,41	32,66	16,70	14,15	18,95
Periodo 1996/2000	-13,99	-1,37	6,06	26,64	17,69
Porcentajes sobre el total de vehículos producidos por cada empresa. Promedio anual.					
Periodo 1987/94	65,23	77,14	63,39	71,46	92,81
Periodo 1996/2000	30,32	71,61	51,46	79,11	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, varios años.

En 1985, el volumen de producción por empresa oscilaba entre los 73.845 vehículos de Nissan y los 98.263 de Volkswagen; en el caso de los coches, entre los 38.372 de Ford y los 82.023 de Volkswagen, y en el de las camionetas, entre las 16.240 unidades de Volkswagen (su pico de producción en todo el periodo estudiado) y las 37.157 de General Motors. Todas las empresas resienten una reducción de la actividad en 1986, principalmente Ford, que prácticamente reduce su producción a la mitad, aunque es una reducción puntual y rápidamente se recupera. Las dificultades de Volkswagen son más importantes, pues registra el punto más bajo de su producción en 1987, tras tres años de contracción ininterrumpida. Esta recesión supuso la pérdida temporal de su tradicional posición como mayor ensambladora de automóviles de México e hizo pensar que la decisión de no trasladarse al norte del país había sido equivocada, aunque la razón real era la acumulación de desventajas tecnológicas con respecto a sus competidoras. La amplia gama de productos en sus líneas no permitía aprovechar economías de escala, los vehículos producidos estaban atrasados en Europa y Norteamérica, el nivel de automatización era bajo (con equipos ya amortizados en otras plantas) y la mano de obra estaba poco cualificada. Todo esto generaba elevados costes de producción y una baja productividad relativa, frente a lo que la empresa acomete una reestructuración radical y su situación se recupera.

Gráfico V-23
MÉXICO. REPARTO DE LA PRODUCCIÓN TOTAL POR EMPRESA.
 Porcentajes.



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín AMIA, 2000.

En la etapa de expansión 1987-1991, Ford ya rentabiliza su avanzada planta de Hermosillo y es quien muestra el mayor crecimiento total (40% anual acumulativo), quintuplicando su producción de vehículos (de 41.412 en 1986 a 222.523 unidades en 1991) y convirtiéndose en el mayor productor del país. En el caso de los automóviles, su expansión es aún más espectacular (53% anual acumulativo) y la producción pasa de 20.016 a 167.004 unidades. No obstante, el líder del subsegmento termina siendo de nuevo Volkswagen, con una producción de 197.078 coches en 1991, tras haber crecido por encima del 80% en 1989 y 1990. Chrysler es el mayor productor de camionetas de esta etapa, aunque el mayor crecimiento relativo de General Motors (25% anual acumulativo) lo convierten en el líder durante 1990 y 1991. Con un cambio radical sobre el periodo anterior, y ligeramente alejado de la tendencia general del sector, Nissan presenta el crecimiento conjunto más lento (alrededor del 14% anual) y en 1991 ya es la empresa con menor producción de las cinco, posición que mantiene hasta 1999.

Entre 1992 y 1994 (ralentización del crecimiento), General Motors disminuye la producción de coches casi un 4% y la de camiones ligeros casi un 10%, lo que refleja el proceso de reestructuración interna a escala global que inicia en 1992. Nissan mantiene la misma tónica que en los cuatro años anteriores

mientras que Chrysler y Volkswagen crecen mucho menos (alrededor del 7% anual). Por su parte, Ford sufre de nuevo una corta crisis en 1993, de la que empieza a recuperarse al año siguiente.

La crisis de 1995 se hace sentir en todas las empresas excepto en General Motors, cuya producción crece un 23%, mientras la del sector decrece un 15%. Para el resto de las empresas, es un año de contracción, y quien más lo resiente es Nissan, que reduce la producción en casi un 45%. Merece la pena mencionar que tanto el sector de automóviles de Ford, como el de camionetas de Chrysler crecieron: en ambos casos se exportó más del 90% de la producción. Este comportamiento reflejó la diferente orientación de las empresas: unas cuya producción estaba dirigida principalmente al mercado interno o que no disponían de la flexibilidad necesaria para redirigir la producción hacia el exterior en caso de estancamientos domésticos (Nissan), y otras orientadas al exterior o, al menos, con esta posibilidad, que utilizan las exportaciones para compensar recesiones internas.

Entre 1996 y 2000, el comportamiento por empresas vuelve a ser dispar. Ford reduce la producción de automóviles en tres de los cuatro años (decrecimiento medio del 1,4% anual acumulativo) y su producción en 2000 es inferior a la de 1995 debido, fundamentalmente, a los problemas en la planta de Cuautitlán y a la difícil situación que atraviesa a escala global (en 1997 su planta de Lorain sufrió parones importantes y en la de Halewood se eliminó un turno). Sin embargo, presenta uno de los mayores crecimientos en el subsector de camionetas (34% anual acumulativo) aunque en volumen se encuentra muy alejada de sus competidoras.

Las demás empresas crecen, pero en medidas muy diferentes. Volkswagen aumenta la producción de coches un 18% anual acumulativo y se retira del subsector de camiones ligeros. DaimlerChrysler hace la apuesta contraria: en 1999 pierde un 30% de su producción de automóviles, y en 2000 un 60% más, situándose en los niveles de inicios de los años ochenta. A cambio, se destaca por la especialización hacia las camionetas, cuya producción aumenta un 24% anual

acumulativo en todo el periodo y, específicamente, más que se duplica en el año 2000. General Motors combina ambos subsectores, con un crecimiento anual acumulativo en los turismos del 6% y en las camionetas del 34% (la producción de este subsegmento en 2000 crece un 76% con respecto a la de 1999). Y Nissan, tras mantener su crecimiento moderado hasta 1999 en ambos subsectores, en 2000 muestra un despegue sin precedentes en los automóviles (83% con respecto al año anterior)³⁹⁹.

En 2000 el mayor productor del país fue General Motors (desbancando a Volkswagen), de cuyas plantas salieron 442.791 vehículos, un 58% de los cuales eran camionetas. El mayor productor de coches fue Volkswagen con 425.703 unidades y el de camiones ligeros DaimlerChrysler con 366.928 unidades.

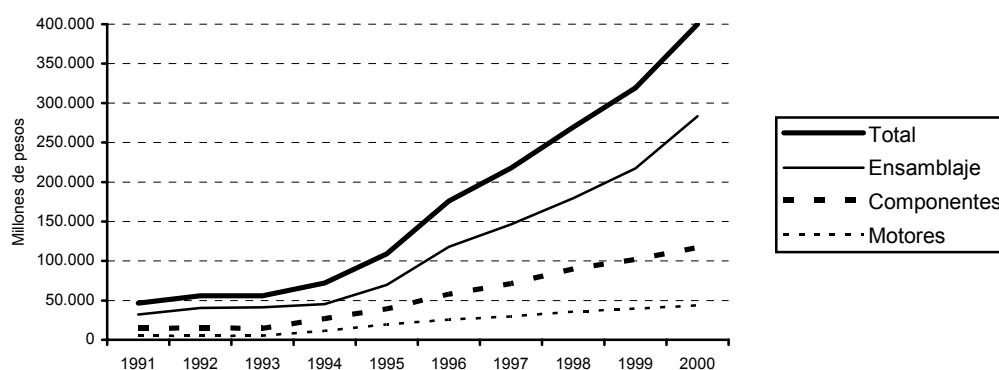
5.3.3.- Ventas - Valor.

En cuanto al valor de las ventas totales de la industria (gráfico V-24), el crecimiento promedio anual experimentado por cada una de las partidas que la componen es muy similar, alrededor del 27% anual acumulativo. Llama la atención el nulo impacto que ha tenido la crisis de mediados de la década de los noventa. Antes al contrario, las ventas totales de la industria se incrementan un 29% en 1994, un 51% en 1995 y un 61% en 1996 debido al espectacular aumento de las de Componentes en 1994 (83%) y a las de Ensamblaje en los dos años siguientes (cuadro V-19). Dentro de las de Componentes, el valor de las ventas de Motores se duplica en 1994, hasta sobrepasar los 11.000 millones de pesos, nivel que se mantiene desde entonces. Esta evolución es reflejo del impacto que la devaluación y el TLCAN han generado y/o potenciado en la redistribución del

³⁹⁹ Tras la fusión con Renault en marzo de 1999, comenzó la reestructuración de sus operaciones en el TLCAN, lo que podría implicar la conversión de Nissan Norteamericana en una sola empresa con sede en Estados Unidos. Además, se están llevando a cabo drásticos recortes de inventarios y costes de producción y en 1999 ya despidió a casi 600 empleados.

proceso productivo: las empresas de terceros países se vieron obligadas a aumentar el contenido regional de su producción (vía componentes) y tanto estas como las de procedencia norteamericana aprovecharon la disminución del coste de la producción en dólares para incrementar la utilización de su capacidad productiva en México al tiempo que podían compensar la contracción del mercado interno con ventas en el exterior.

Gráfico V-24
MÉXICO. VALOR DE LAS VENTAS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.
1991-2000.
 Millones de pesos.



Nota: Dentro de la partida componentes está incluidos los motores que, no obstante, también se reflejan disgregados por su importancia.

Fuente: INEGI (2002b). Encuesta Industrial Mensual.

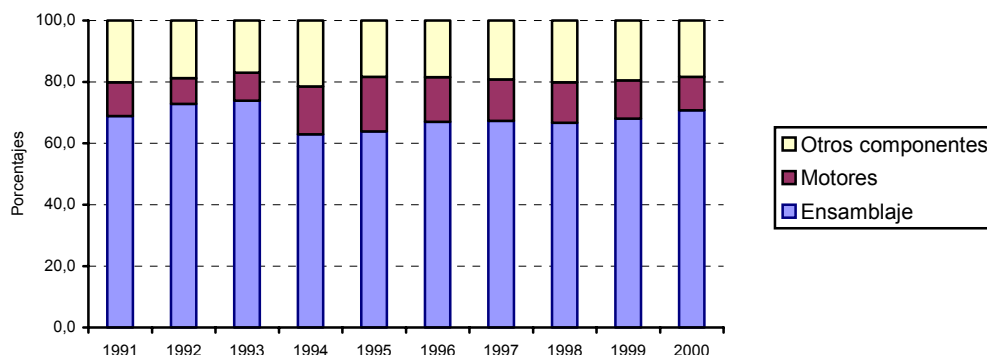
Cuadro V-19
MÉXICO. CRECIMIENTO DE LAS VENTAS EN LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ. 1992-99
 Tasas de variación anual.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1991/00
Total	19,9	0,2	29,1	51,3	61,1	23,6	23,9	18,5	25,3	27,01
Ensamblaje	26,8	1,6	10,0	53,6	69,0	24,1	22,7	21,0	30,3	27,40
Componentes	4,6	-3,6	82,8	47,4	47,1	22,6	26,4	13,5	14,6	26,11
Motores	-8,2	9,1	118,2	72,3	32,3	15,0	21,5	11,3	9,5	26,82

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI: La Industria Automotriz, Varios años, INEGI (2002b) Encuesta Industrial Mensual.

En cuanto al reparto del total de ventas entre las diferentes partidas (gráfico V-25), las de vehículos ensamblados suponen alrededor del 68% en promedio para el período 1991-2000, las de Motores el 13% y las del resto de Componentes el 19%.

Gráfico V-25
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DE LAS VENTAS EN LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI: La Industria Automotriz, Varios años.

5.3.4.- Sector exterior - Valor.

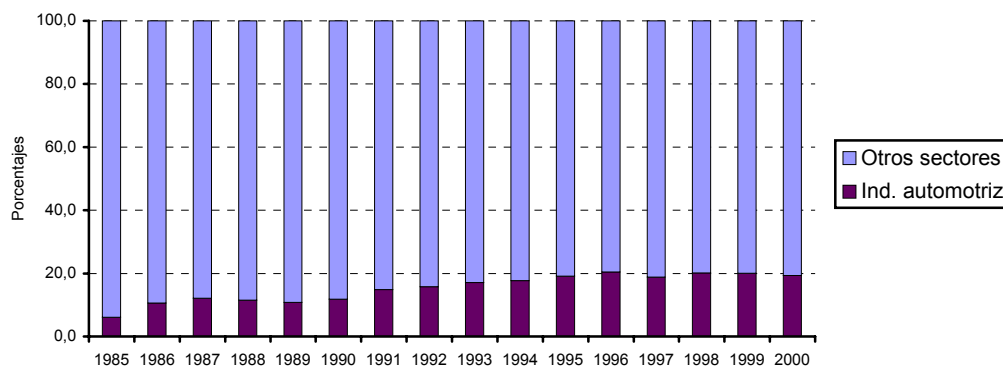
Exportaciones

En términos de valor se confirma el espectacular crecimiento de las exportaciones de la industria automotriz expuesto anteriormente en términos de producción de vehículos ensamblados. Las exportaciones totales de la industria crecen un 1.900% en 15 años, a una tasa promedio anual del 22,1%, desde 1.615 millones de dólares en 1985 a 32.255 millones en 2000, siguiendo la tendencia de las exportaciones totales del país, que en el mismo periodo crecieron un 520%. El sector automotriz responde del 20% de estas últimas (gráfico V-26) y a partir de 1993 es la principal fuente generadora de divisas, superando incluso al petróleo crudo.⁴⁰⁰ México ocupa el sexto puesto mundial entre los mayores exportadores de vehículos y componentes del mundo (puesto 10 en 1990) y tres de las cinco

⁴⁰⁰ Además, hemos de tener en cuenta que una parte significativa de las exportaciones de aparatos eléctricos, en apariencia independientes de la industria automotriz, están asociadas a componentes de esta. Tal es el caso de artículos como los juegos de cables para bujías de encendido, cuyos volúmenes de exportación son casi tan importantes como el de motores en el comercio exterior de México.

subsidiarias de empresas transnacionales que operan en México (Ford, General Motors y DaimlerChrysler) están entre los principales exportadores no sólo de México, sino de toda América Latina. Al igual que en términos de volumen, Estados Unidos absorbe casi el 90% de estas exportaciones, que representan alrededor de 15% de todas las importaciones automotrices que realiza este país. Como ya hemos dicho en el capítulo cuatro, con respecto a su socio principal, México es el tercer país suministrador de productos automotrices, tras Canadá y Japón.

Gráfico V-26
MÉXICO. IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES
AUTOMOTRICES. 1985-2000.
 Porcentajes.

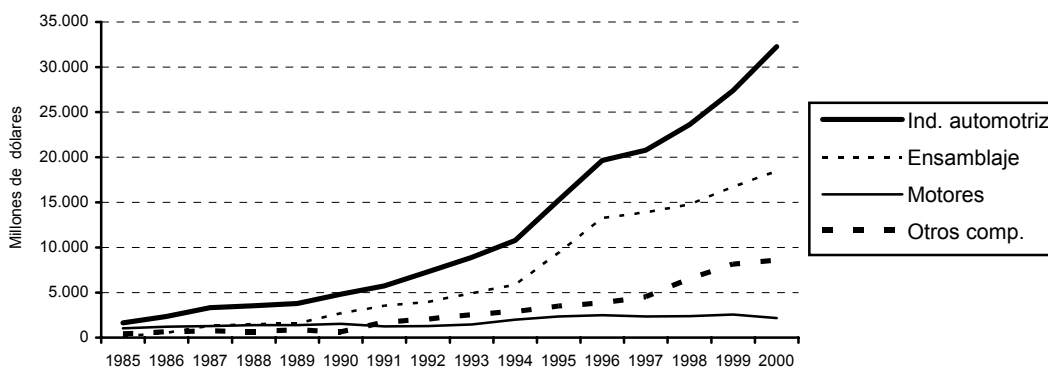


Fuente: INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Dentro de las diferentes partidas que componen la industria, se constata que el mayor crecimiento se produce en el subsector de Ensamblaje, con una tasa promedio anual para el periodo 1985-2000 del 38%, seguido de Otros componentes, que crece a un promedio del 22% anual. Como se puede observar en el gráfico V-27, el crecimiento del valor de las exportaciones se acentúa a partir de 1994, debido al aumento del valor de las exportaciones de Vehículos ensamblados en los años 1994-1996 y 1999-2000 y al de las de Componentes en el tramo 1997-1999. Llama la atención la inelasticidad del comportamiento de las exportaciones con respecto a la evolución del tipo de cambio: ni la devaluación de 1994 supuso un crecimiento espectacular de estas, ni la fortaleza posterior del peso, que las haría menos competitivas, significó una contracción. Encontramos la

causa en la importancia del comercio intrafirma, donde los intercambios comerciales responden a decisiones empresariales estratégicas de diseño de redes de producción a largo plazo que no se modifican a corto plazo.⁴⁰¹

Gráfico V-27
MÉXICO. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1985-2000.
 Millones de dólares



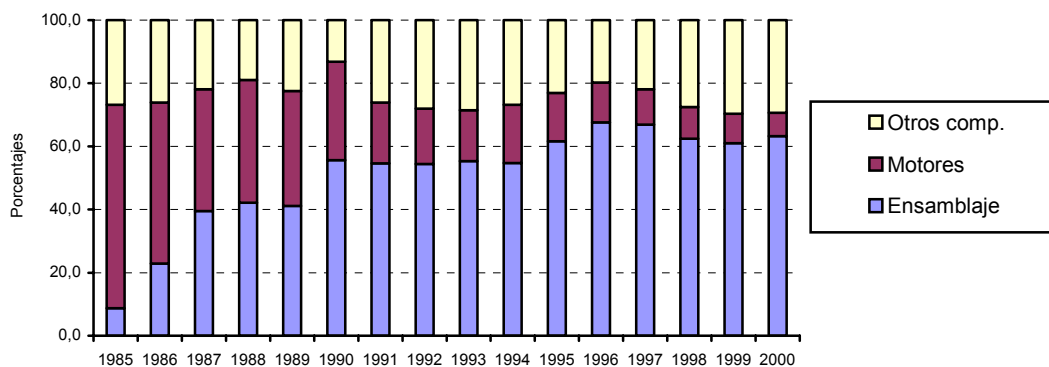
Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Como consecuencia de esta evolución, la estructura de las exportaciones ha sufrido una notable transformación: los vehículos Ensamblados han ido adquiriendo una importancia creciente, pasando de representar el 8,73% del valor total de las exportaciones automotrices en 1985, al 57,33% en 2000, en detrimento de los Motores (64,38% en 1985, 6,7% en 2000), en otro tiempo producto en el que el país se había especializado con respecto al exterior (gráfico V-28). No obstante, esta pérdida de posiciones no supone una disminución en el volumen de producción (hemos visto que el crecimiento de las ventas es significativo), sino que refleja el cambio en la localización de las plantas clientes y el incremento del volumen de vehículos ensamblados en el país.

⁴⁰¹ Un estudio realizado por Ramírez de la O en 1998 muestra que hecha una regresión con diversas variables, la renta disponible estadounidense muestra un coeficiente de correlación alto y ser altamente significativa para las exportaciones de vehículos mexicanos mientras que la correlación del tipo de cambio también es positiva, pero insignificante.

Gráfico V-28
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DEL VALOR DE LAS
EXPORTACIONES AUTOMOTRICES. 1985-2000.

Porcentajes.



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Los datos recogidos en este apartado incluyen las cifras de la industria maquiladora, pues a partir de 1991 en las series oficiales no aparecen desglosadas. No obstante, en el cuadro V-20 se refleja tal desglose para los años 1998 y 1999. El porcentaje de exportaciones maquiladas es mucho menor en la industria automotriz (alrededor del 15%) que en el total de la industria manufacturera (alrededor del 50%) pues como es lógico, la partida más importante de aquella (ensamblaje) no se maquila. Obviamente, las partidas donde la maquila es preponderante se corresponden con los componentes, especialmente aquellos más pequeños y simples.

Cuadro V-20
MÉXICO. EXPORTACIONES. TOTALES Y MAQUILADORAS. 1998-99.

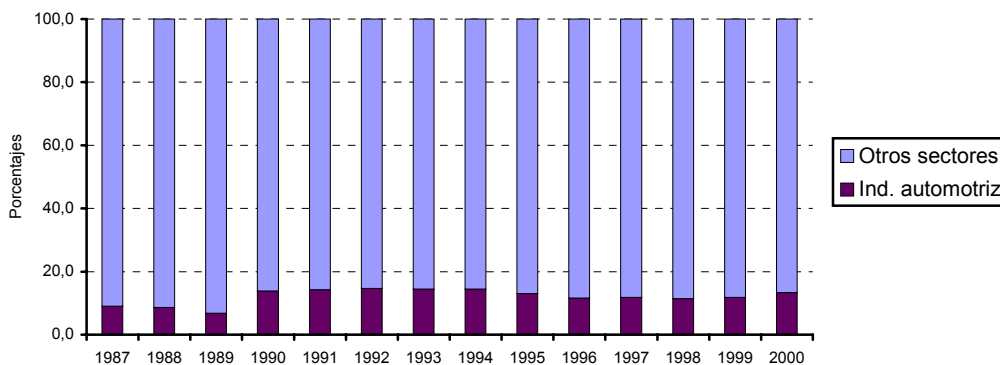
Millones de dólares y porcentajes.

	1998		1999	
	Totales Millones de dólares	Maquiladoras % s/ total	Totales Millones de dólares	Maquiladoras % s/ total
Industria Manufacturera	106.062	50,05	122.085	52,17
Industria Automotriz	23.627	16,55	27.550	13,63
Ensamblaje	4.745	0,00	16.870	0,00
Motores	2.365	1,22	2.537	1,42
Otros componentes	6.518	59,10	8.142	45,24
Muelles y sus hojas	261	1,26	342	0,48
Partes sueltas para automóviles	3.920	62,49	4.771	60,71
Partes o piezas para motores	874	37,41	1.112	32,96
Otros	1.463	73,27	1.916	21,84

Fuente: BANCO DE MÉXICO. Indicadores Económicos y Financieros.

Importaciones

Gráfico V-29
MÉXICO. IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS IMPORTACIONES
AUTOMOTRICES. 1987-2000.

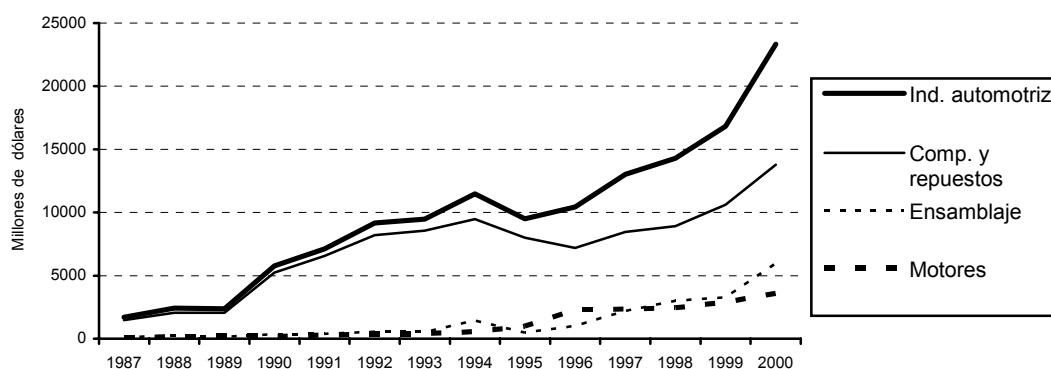


Fuente: INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Las importaciones automotrices representan un 13% de las importaciones totales del país, porcentaje sensiblemente menor al de las exportaciones (gráfico V-29). No obstante, su crecimiento ha sido espectacular, pues en valores absolutos, han pasado de los 1.697 millones de dólares en 1987 a 23.337 millones en 2000 (promedio anual acumulativo del 22%) (gráfico V-30). Las partidas más dinámicas han sido los Vehículos ensamblados y los Motores, que han crecido a una tasa promedio anual del 35% y 31% respectivamente, mientras que Otros Componentes y Repuestos lo han hecho al 19%. Tras la devaluación del peso a finales de 1994 las importaciones totales de la industria manufacturera se redujeron un 9%, las del sector automotriz un 17% y, particularmente, las de vehículos ensamblados un 66%. Las de Componentes y Repuestos sólo disminuyeron un 15% y las de Motores crecieron un 76%. Tal inelasticidad de las importaciones de motores con respecto al tipo de cambio muestra la importancia que las estrategias globales de las empresas tienen sobre cualquier factor particular del lugar donde se ubiquen: una modificación puntual de alguno de estos factores no es suficiente para variar la distribución de las diferentes fases del proceso productivo, que necesita seguir abastecido. Esta dinámica adquiere verdadera importancia cuando el comercio es fundamentalmente intraindustrial y aún más si es intrafirma y el componente en cuestión es crucial en el proceso

productivo, cual es el caso de los motores. En estas circunstancias, como hemos señalado al referirnos a las exportaciones, la modificación de la fuente suministradora no puede deberse a cuestiones coyunturales, sino que es una decisión de largo plazo.

Gráfico V-30
MÉXICO. VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1987-2000.
 Millones de dólares

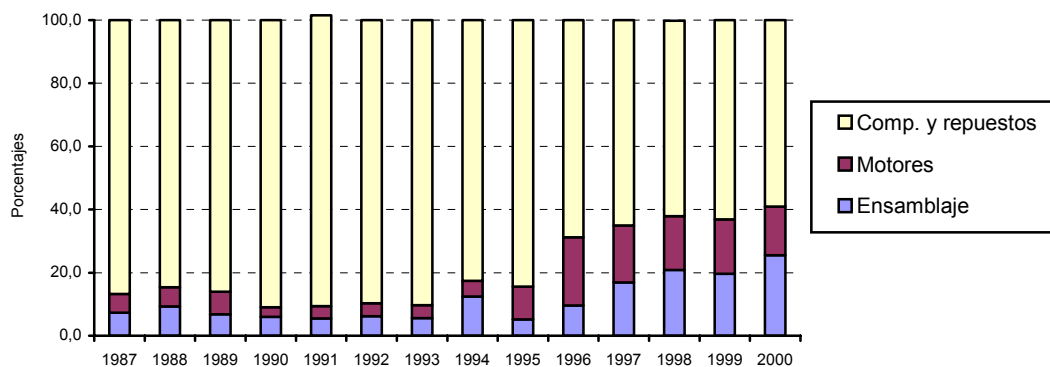


Fuente: INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Al igual que en caso de las exportaciones, la distribución interna de las importaciones ha experimentado una importante modificación (gráfico V-31). Las de Vehículos ensamblados han aumentado su peso, fundamentalmente a partir de 1996, gracias a la apertura del mercado que supuso la entrada en vigor del TLCAN y una vez recuperado el mercado interno de la crisis de 1994. Desde la misma fecha, cobran mayor importancia las compras externas de motores, también como consecuencia del TLCAN, pero esta vez por el cambio de las exigencias de contenido nacional por las nuevas de contenido regional que permiten a las Tres Grandes integrar la producción mexicana con la estadounidense y utilizar los mismos proveedores. A cambio, pierde peso relativo la partida de Otros componentes y Repuestos.

Gráfico V-31
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DEL VALOR DE LAS
IMPORTACIONES AUTOMOTRICES. 1987-2000.

Porcentajes.



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2002b) e INEGI: La Industria Automotriz. Varios años.

Estados Unidos es el principal proveedor automotriz de México, con una cuota poco variable a lo largo del tiempo, a pesar del incremento en los valores absolutos. Como ya hemos dicho, México se ha convertido en el segundo destino más importante para las exportaciones automotrices estadounidenses después de Canadá. En el caso de las importaciones de vehículos esta se elevaba al 76% en 1999, seguida a mucha distancia de Alemania (7%) y Japón (5%).

También como en el caso de las exportaciones, el peso de las importaciones maquiladoras en las importaciones automotrices totales es inferior al que alcanzan en la industria manufacturera en conjunto (cuadro V-21). En este caso la diferencia se acentúa mucho más que en el análisis de las exportaciones, pues si el 36% del total de importaciones de manufacturas es para maquilar, en la industria automotriz la relación se reduce al 7,7%. Estos datos podrían ser indicio de la mejor situación de la industria automotriz con respecto al resto de las manufacturas. Asimismo, el menor peso de la maquila podría ser la explicación del mayor impacto que ha tenido la crisis de 1995 sobre las importaciones del sector. Al no depender la maquila de la evolución económica mexicana, el efecto de las devaluaciones incentiva este tipo de producción al abaratar aún más el proceso y, por tanto, se incrementa la producción, para lo que es necesario aumentar las importaciones. Las cifras nacionales así lo indican, pues si las

importaciones no maquiladoras del país disminuyeron ese año un 21,41%, las destinadas a la maquila aumentaron un 27,91%.

Cuadro V-21
MÉXICO. IMPORTACIONES. TOTALES Y MAQUILADORAS. 1998-99
Millones de dólares y porcentajes.

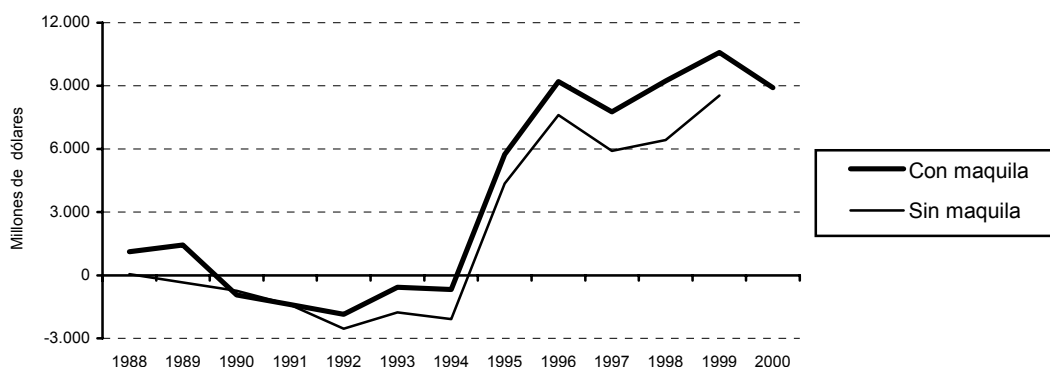
	1998		1999	
	Totales Millones de dólares	Maquiladoras % s/ total	Totales Millones de dólares	Maquiladoras % s/ total
Industria Manufacturera	116.431	34,49	133.242	36,04
Industria Automotriz	18.376	6,90	21.154	7,73
Ensamblaje	3.040	0,00	3.301	0,02
Motores	2.449	6,05	2.904	6,61
Otros componentes	8.910	10,88	10.618	11,86

Fuente: BANCO DE MÉXICO. Indicadores Económicos y Financieros.

Balanza comercial

Tras seis años de superávit comercial en el sector, el saldo de la balanza comercial automotriz (sin incluir la maquila) fue deficitario entre 1989 y 1994. En 1995 se produce un cambio importante, al registrar de nuevo un superávit de 4.353 millones de dólares. Si bien, como hemos dicho, este resultado refleja la disminución de las importaciones debido a la devaluación del peso, las razones son más estructurales, pues el superávit se mantuvo durante los años siguientes hasta alcanzar los 8.530 millones de dólares en 1999, momento en que la moneda mexicana se encontraba de nuevo ligeramente sobrevaluada. El superávit se debe, al esfuerzo exportador y a un crecimiento más moderado de las importaciones durante los últimos años, pero, fundamentalmente, a la integración de México como plataforma de producción (sobre todo de vehículos ensamblados) del mercado estadounidense. Si incluimos los intercambios de la maquila automotriz, los resultados son aún mejores, pues los déficit se suavizan y los superávit son mayores, de forma que el de 2000 se eleva a 8.900 millones de dólares (10.600 millones en 1999) (gráfico V-32).

Gráfico V-32
MÉXICO. SALDO de la BALANZA COMERCIAL AUTOMOTRIZ. 1988-2000.
 Millones de dólares.



Nota: El dato de 2000 sin la industria maquiladora no está disponible.

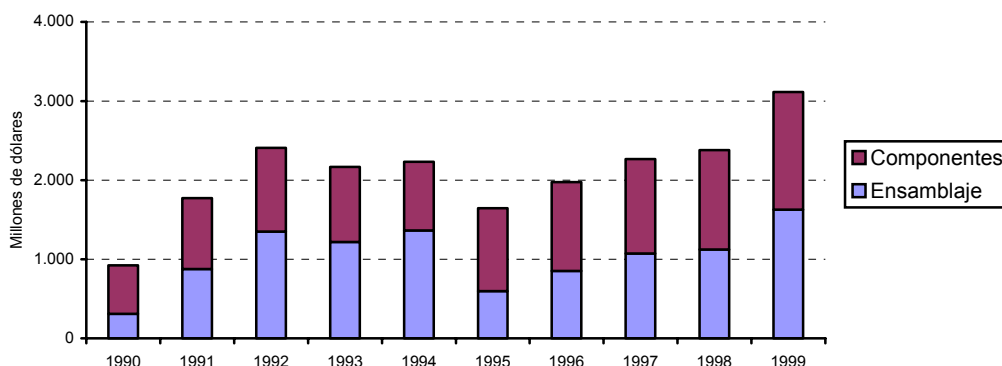
Fuente: SECOFI. Boletín de información oportuna. Varios números

5.3.5.- Inversión.

El análisis de la inversión en el sector automotriz ha de iniciarse poniendo de manifiesto la escasez de datos disponibles y las disparidades que existen entre aquellos consultados. Por ejemplo, la publicación periódica anual “La industria automotriz en México” del INEGI no recoge ni un solo dato sobre inversión y los datos de IED de la SECOFI dependen del momento en que las empresas la registren, que puede o no coincidir con el inicio de la actividad.

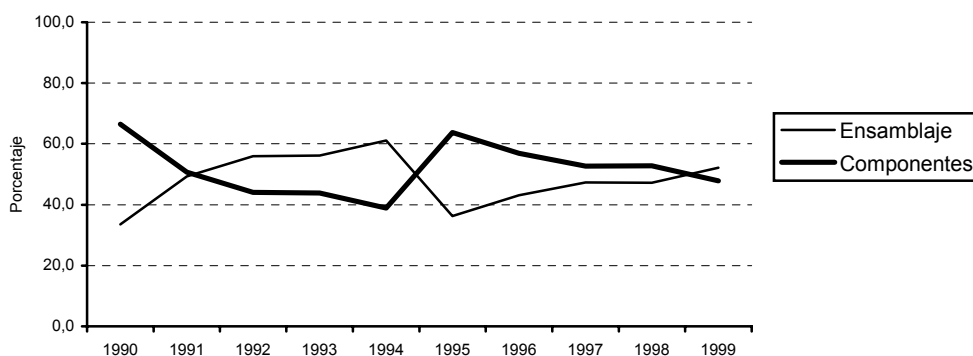
En la década de los noventa la inversión en el sector creció a una tasa promedio anual acumulativa del 14,47% (20,22% en el subsector de ensamblaje, 10,36% en el de componentes). El reparto de los fondos entre estos dos subsectores, muestra amplias variaciones anuales, como se puede observar en los gráficos V-33 y V-34. Asimismo, la reacción ante la crisis de diciembre de 1994, es muy desigual; mientras que los recursos recibidos en el ensamblaje se reducen drásticamente (un 50%), en los componentes aumentan (un 20,5%). En los dos años posteriores, sin embargo, el crecimiento del primer subsector es mucho más marcado (42,7% y 25,8%) que en el del segundo (7,3% y 6,4%). De este comportamiento dispar resulta una distribución de los fondos muy variable.

Gráfico V-33
MÉXICO. INVERSIÓN MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.
1990-99.
 Millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de SECOFI (1999a).

Gráfico V-34
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DE LA INVERSIÓN EN EL
SECTOR AUTOMOTRIZ. 1990-99.
 Porcentajes sobre el valor total de la inversión en el sector.



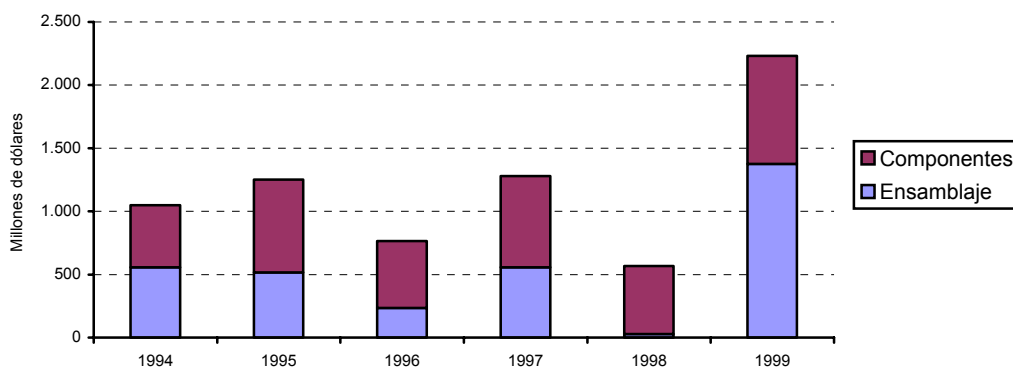
Fuente: Elaboración propia a partir de SECOFI (1999a).

Entre enero de 1994 y diciembre de 1999, el sector automotriz mexicano recibió inversiones extranjeras directas por valor de 7.143 millones de dólares, cantidad equivalente al 20% de la IED efectuada en ese lapso por el total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (35.694 millones) y al 12,5% del total de IED ingresada en el país.⁴⁰² A finales de 1999, las

⁴⁰² Dado el cambio de metodología explicado en el capítulo dos, únicamente aludimos a las cifras de inversión a partir de 1994.

535 empresas con IED en el sector automotriz representaban el 2,9% del total de sociedades con capital extranjero establecidas en el país (17.521).⁴⁰³

Gráfico V-35
MÉXICO. IED MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1994-99.
 Millones de dólares y reparto por subsectores.



Fuente: Elaboración propia a partir de SECOFI (1999b).

Como se observa en el gráfico V-35, la inversión extranjera directa muestra una tendencia ligeramente creciente. La disminución de 1996 se debe a la crisis del año anterior, pues las inversiones comprometidas no se pueden detener fácilmente y es necesario un periodo de carencia antes de que las nuevas decisiones de inversión se plasmen. La disminución de 1998, desde nuestro punto de vista, se debe únicamente a cuestiones de registro, teniendo que analizarse este dato junto con el de 1999, año que refleja una cifra espectacular. Si unimos estos montos y los distribuimos homogéneamente entre los dos años, obtendríamos para cada uno de ellos una cifra acorde con la tendencia general (1.310 millones de dólares).⁴⁰⁴ Además, hemos de tener en cuenta que la distorsión se debe, fundamentalmente, a la cifra proporcionada por Japón y, por lo tanto hemos de suponer que se corresponde en gran medida con Nissan, empresa especialmente reticente a proporcionar datos al público.⁴⁰⁵

⁴⁰³ SECOFI (1999).

⁴⁰⁴ Ford, General Motors y Chrysler invirtieron en México unos 1.400 millones de dólares anuales entre 1994 y 1996.

⁴⁰⁵ Por ejemplo, es la única de las automotrices que se niega a participar en el análisis que desde hace más de 30 años la revista Expansión realiza de las 500 empresas más grandes del país.

Una vez hechas estas salvedades, los datos del cuadro muestran un volumen de inversión sostenido pero sin grandes crecimientos, pues como se ha expuesto en el apartado referido a las etapas de la industria, las mayores inversiones se realizaron entre finales de los ochenta y principios de los noventa. Además, las cifras de 1998 y 1999 son bastante inferiores a las proyectadas, que ascendían a 5.500 millones para ambos años y recogían la pretensión de Daimler Chrysler de establecer ocho plantas en el país (1.500 millones de dólares) y la de Ford de invertir otros 1.500 millones de dólares en su planta de Chihuahua.⁴⁰⁶ Para el quinquenio 2001-2006, AMIA espera una inversión total de 15.000 millones de dólares, tanto en el sector de componentes como en el de ensamblaje, donde se incluye la instalación de Toyota en Baja California (ya confirmada) y de Peugeot.⁴⁰⁷

En el gráfico V-35 también observamos un reparto bastante igualitario de los fondos por subsectores, aunque el de componentes aparece ligeramente por delante del ensamblaje (54,17% frente a 45,83% sobre el acervo acumulado en los seis años de análisis). Este dato refleja la reestructuración del sector a la que ya hemos aludido, retrasada con respecto a la del sector ensamblador.

En casi el 70% de las empresas que reciben IED en el sector automotriz está presente el capital estadounidense, convirtiendo a este país en el mayor inversor extranjero de la industria y responsable de casi el 50% de los fondos recibidos. Le siguen Japón y Alemania y, en cuarto lugar Canadá, puesto a partir del cual podemos considerar que toda la inversión se debe al sector de componentes (cuadro V-22).

⁴⁰⁶ CEPAL (1999c:114).

⁴⁰⁷ Diario La Jornada, 21/11/00.

Cuadro V-22
MÉXICO. PAÍS DE ORIGEN DE LA IED MATERIALIZADA EN LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1994-99.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1994-99		Número Empresas
	Millones de dólares						Mill. \$	%	
Total	1.048	1.252	766	1.279	568	2.231	7.144	100,0	527
EE.UU.	381	796	587	560	331	843	3.498	48,97	352
Japón	586	80	40	303	52	1.167	2.228	31,18	30
Alemania	38	321	32	363	13	39	806	11,28	67
Canadá	7	5	16	8	5	105	146	2,04	25
Holanda	12	10	6	13	98	-13	127	1,77	7
España	2	5	28	11	51	27	123	1,72	12
Suecia	0	0	0	0	38	47	85	1,19	5

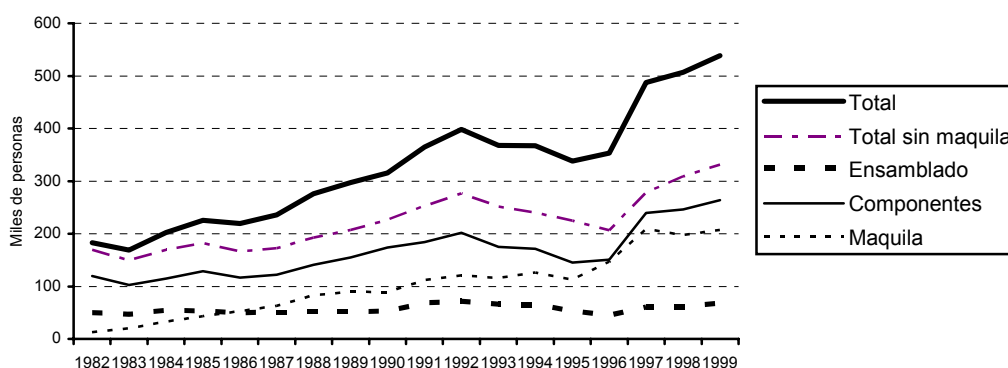
Fuente: SECOFI (1999b).

5.3.6.- Mercado de trabajo.

Empleo.

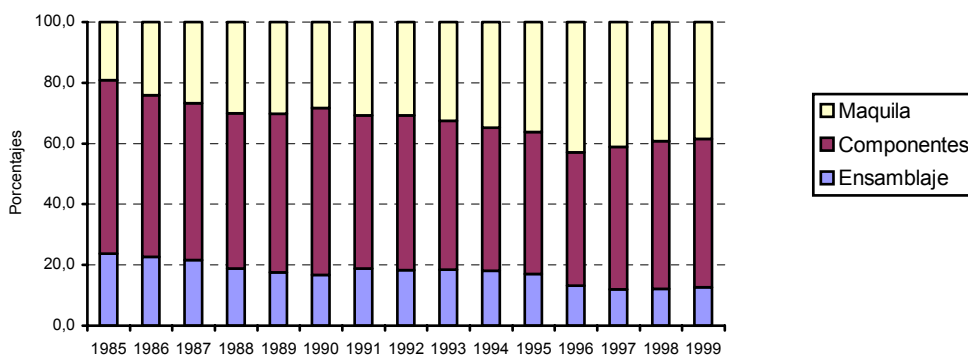
En términos agregados, el empleo en el sector automotriz crece continuamente excepto durante los años de la crisis (1993-96), a una tasa promedio para el periodo 1985-99 del 6,4% anual acumulativo. Tras la contracción de 1995-96, en la que se perdieron 34.000 empleos no maquiladores, llama la atención la fuerte recuperación de 1997, año en que se generan 72.000 puestos de trabajo (también no maquiladores). El subsector de ensamblado es el que menos crece, tanto en términos absolutos como relativos (1,69% en promedio anual), es en el que se producen las mayores disminuciones relativas en el periodo de crisis (-11% anual frente al -3% del conjunto del sector y al -7% del subsector de componentes) y el que presenta menores crecimientos en los de expansión (14,5% promedio anual en el periodo 1997-99 frente al 20,6% de los componentes) (gráfico V-36). Como consecuencia, su importancia relativa en el empleo total de la industria va disminuyendo, pasando de aglutinar el 24% del empleo total en 1985 a representar únicamente el 13% en 1999 (gráfico V-37).

Gráfico V-36
MÉXICO. EMPLEO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1982-99.
 Miles de personas y reparto por subsectores.



Fuente: SALOMON, A. (2000:118) y SECOFI (1999a).

Gráfico V-37
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DEL EMPLEO AUTOMOTRIZ.
1985-99.
 Porcentajes sobre el empleo total del sector.



Fuente: Elaboración propia a partir de SECOFI (1999a).

El empleo empieza a crecer en el sector de componentes (sin incluir la maquila) a medida que mejora su calidad, aumentan las exportaciones y se incrementa la inversión extranjera directa. A partir de 1996, es el sector que aporta los crecimientos más espectaculares, llegando a una tasa del 59,3% en 1997. Sin embargo, en conjunto para todo el periodo estudiado, el crecimiento del empleo maquilador supera al del resto de los subsectores: su peso en el empleo total de la industria se duplica, al pasar del 19% en 1985 al 38% en 1999 (11,9% anual acumulativo).

Remuneraciones.

Las remuneraciones medias por persona (cuadro V-23) en el sector terminal prácticamente duplican las del sector de componentes y en ambos casos han crecido por encima de la inflación, excepto en 1990, 1995 y 1996. La pérdida de poder adquisitivo que generó la inflación de 1995 aún no ha sido recuperada con los aumentos en las remuneraciones de los años posteriores.

Cuadro V-23
MÉXICO. REMUNERACIÓN MEDIA ANUAL EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. 1988-99.

	Pesos corrientes por persona			Números índice. 1988 = 100			
	Ind. Automotriz	Ensamblaje	Componentes	Ind. Automotriz	Ensamblaje	Componentes	Inflación
1988	12.434	21.143	9.894	100	100	100	100
1989	14.976	25.185	12.350	120	119	125	120
1990	18.558	31.850	14.839	149	151	150	156
1991	23.993	38.505	19.337	193	182	195	185
1992	27.419	50.815	21.612	221	240	218	207
1993	29.900	51.075	24.667	240	242	249	223
1994	33.045	57.931	27.376	266	274	277	239
1995	38.051	65.119	32.193	306	308	325	363
1996	46.770	72.587	40.891	376	343	413	464
1997	56.409	92.018	49.110	454	435	496	537
1998	66.729	109.896	57.839	537	520	585	637
1999	81.182	129.036	71.249	653	610	720	719

Nota: El total Industria Automotriz incluye el sector de productos del hule.

Fuente: INEGI. La industria Automotriz en México. Varios años.

Como ya hemos señalado, los salarios reales han disminuido significativamente en el país desde finales de los años setenta, porque los planes de estabilización y control de la inflación aplicados para salir de las crisis económicas recayeron fundamentalmente sobre los trabajadores vía disminución de salarios y porque la profunda reestructuración industrial ha debilitado el mercado de trabajo. Ya tras la crisis de 1982 las terminales consideraron la posibilidad de cerrar algunas plantas y el riesgo percibido de perder empleos se convirtió en el factor crucial para la disminución del poder de negociación de los sindicatos. Pero aparte de las influencias que tal evolución general ha tenido sobre la industria automotriz, esta también se ha visto afectada por cuestiones particulares, entre las que se encuentra la presión sobre costes que supuso la

exposición gradual a la competencia internacional y la rápida adaptación que la industria hubo de hacer al nuevo régimen regulatorio, que mantuvo a los empresarios reacios a aumentar el empleo, lo que ayudó indirectamente a deprimir los salarios.⁴⁰⁸ En comparación con sus socios, las remuneraciones mexicanas se mantienen muy por debajo de las estadounidenses, especialmente en el subsector de componentes. En el cuadro V-24 se muestran estas diferencias tal y como las recoge el Anuario Automotriz Ward's, pues aunque todas las fuentes consultadas al respecto constatan las desigualdades, difieren significativamente en la medida utilizada, en la metodología de cálculo y en las cifras resultantes.

Cuadro V-24
TLCAN. REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES AUTOMOTRICES
DE PRODUCCIÓN. 1998.

Remuneración por hora. Dólares.

	1998
EE.UU.	28,74
México	3,05
Canadá	19,97

Fuente: WARD's (2001) Pag. 293.

5.3.7.- Productividad.

La productividad mexicana ha aumentado a medida que la industria cambia de un entorno protegido a otro competitivo. En la industria automotriz está muy por encima del nivel medio nacional, e incluso del nivel medio de la industria manufacturera (cuadro V-25). Analizando los dos sectores que la componen, vemos reflejado lo que llevamos reiterando a lo largo de este capítulo, que el sector de componentes no ha mejorado tanto su eficiencia como el de ensamblaje. En este último caso, la productividad ha crecido más del 50% entre 1993 y 1997

⁴⁰⁸ Durante el periodo 1988-94 el salario/hora en la industria automotriz mexicana medido en dólares corrientes creció al 15,9% anual, mientras en Estados Unidos lo hacía al 5,1%. La apreciación del tipo de cambio, que acabó hundiendo los salarios en términos relativos en 1995 es también un factor explicativo fundamental de esta evolución.

(actualmente ronda los 33 automóviles por empleado) mientras que en el sector de componentes sólo lo ha hecho en un 7%.⁴⁰⁹

Cuadro V-25
MÉXICO. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD. 1988-99.
Índices 1993=100.

	Total Nacional	Ind. Manufacturera	Ind. Automotriz	Ensamblaje	Componentes
1988	94,7	88,5	91,6	59,9	122,5
1989	95,9	91,4	88,8	65,0	111,8
1990	96,1	94,4	91,6	68,6	110,0
1991	97,3	96,7	106,5	83,0	120,9
1992	99,2	98,6	99,0	95,0	102,9
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	101,8	106,3	107,4	115,5	109,9
1995	98,4	106,8	96,3	108,8	99,8
1996	100,1	110,7	112,7	144,7	108,5
1997	103,0	112,0	114,2	153,3	107,7
1998	103,6	113,5	113,7	148,9	107,7
1999	104,8	114,1	117,8	156,7	111,4

Productividad = [(PIBi/PO)/(PIBi/PO)_b]*100, donde PIB_k: PIB a precios constantes, PO: Personal ocupado, i: Año analizado, b: Año base.

Fuente: INEGI. La industria Automotriz en México. Varios años.

La evolución de la productividad, no obstante, se ve distorsionada por el gran cambio cíclico de la producción, un cambio causado, principalmente, por la crisis macroeconómica, que especialmente a corto plazo ha tenido una fuerte incidencia en el empleo. Bajo estas circunstancias, medir la productividad dividiendo producción entre empleo no es muy adecuado, pues a corto plazo resultará sesgada a la baja porque la producción se reduce mucho más rápidamente de lo que se puede ajustar el empleo. Y en otros casos, los cambios en la productividad reflejan grandes cambios en el empleo y no en la eficiencia.⁴¹⁰ Estas razones, entre otras, hacen muy difícil comparar de forma fiable la productividad de México con la de Estados Unidos y Canadá. Para ejemplificarlo, en el cuadro V-26 se recogen los cálculos sobre evolución de la productividad mexicana realizados por tres fuentes distintas y se comparan con la estudiada en el

⁴⁰⁹ Entre 1970 y 1993 la producción anual media por empleado ya había subido de 12,2 a 18,8 vehículos.

⁴¹⁰ RAMÍREZ DE LA O, R. (1998:69).

capítulo anterior de este texto al referirnos a la industria estadounidense. Como se puede apreciar, las diferencias son espectaculares. Mientras que la medición de Weintraub concluye que el crecimiento en México ha sido inferior al estadounidense, Ramírez llega a un resultado radicalmente opuesto y las cifras oficiales del INEGI constatan un mayor aumento de la productividad mexicana hasta 1998, perdiendo diferencial en 1999 debido a un incremento significativo de la estadounidense. No obstante, hemos de puntualizar dos aspectos para el conjunto de las series: que la medición se realiza sobre los empleados de la industria y no sobre las horas trabajadas, como sería recomendable, y que los números índice muestran la evolución en el tiempo pero no informan sobre los niveles de productividad.

Cuadro V-26
MÉXICO Y EE.UU. PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.
1987-1999.

Productividad por empleado. 1987=100.

	MÉXICO			EE.UU.
	A	B	C	D
1987	100,00	100,00	100,00	100,00
1988	113,55	63,12	126,72	106,00
1989	110,08	63,74	146,98	106,10
1990	113,55	67,07	152,01	102,90
1991	132,02	84,25	178,14	96,50
1992	122,72	73,78	199,49	104,30
1993	123,96	78,59	213,01	110,20
1994	133,13	82,55	237,43	116,80
1995	119,38	82,19	201,69	112,50
1996	139,70	103,67	269,49	112,90
1997	141,56			122,70
1998	140,94			128,50
1999	146,03			143,70

Fuentes: (A): INEGI. La industria Automotriz en México. Varios años; (B): WEINTRAUB, S. (1998:229); (C): RAMÍREZ DE LA O, R. (1998:84) y (D): U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics.

5.3.8.- Utilización de la capacidad.

Según el Departamento de Comercio de Estados Unidos⁴¹¹, en 1993 la utilización de la capacidad en México fue del 74% y aumentó hasta el 80% en 1998, nueve puntos menos, en cualquier caso, que en Estados Unidos. Esto supone una capacidad de 1,8 millones de vehículos al año cuando la producción apenas supera los 1,4 millones. Las plantas de camiones ligeros alcanzaron en promedio el 94% de utilización y las de coches solo el 75% (12 y 11 puntos menos, respectivamente, que las estadounidenses.). Las plantas de DaimlerChrysler llegaron al 93%, las de Nissan al 64%, las de Ford sólo al 50% (por la baja demanda estadounidense de los modelos que producen), las de General Motors alcanzaron el 104% y las de Volkswagen el 93%.⁴¹²

5.4.- PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN.

Atendiendo al análisis realizado anteriormente, desde principios de los años ochenta, podemos distinguir tres etapas en el proceso de integración/especialización del sector automotriz mexicano. La primera, centrada en el sector de componentes, está relacionada con el desarrollo de una estructura industrial para la producción de motores, una de las actividades de mayor complejidad y precisión en la industria manufacturera mundial. Hemos de recordar que ya el Decreto Automotriz de 1962, dentro de la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones, prohibía la importación de motores, y que el de 1977 continuaba alentando el desarrollo nacional de tal actividad para cumplir con los requisitos de balanza comercial compensada. Cuando las exportaciones automotrices comenzaron a tomar cuerpo, esta

⁴¹¹ Apenas existen datos sobre capacidad instalada en México, hasta tal punto que en la publicación "La industria automotriz en México" del INEGI únicamente hace referencia a la de determinados fabricantes de vehículos pesados

⁴¹² U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999:8 y 9).

especialización en motores se hizo evidente de inmediato, pues entre 1982 y 1986 fue responsable de la mayor parte de las ventas al exterior del sector (52% del total en este último año), creando una capacidad que podría abastecer entre el 20% y el 25% del consumo estadounidense.⁴¹³ Entre 1982 y 1992 se exportaron hacia el resto de Norteamérica aproximadamente doce millones de unidades para ser ensambladas en plantas ubicadas en Estados Unidos y una pequeña parte en Canadá. La mayor parte de estos motores salían de las plantas recién inauguradas en Chihuahua (Ford) y Ramos Arizpe (Chrysler y General Motors).

La segunda etapa se inicia a mediados de la década de los ochenta con el cambio en las estrategias de las transnacionales. Está caracterizada por la especialización en dos segmentos del mercado de automóviles: los compactos (60% del total entre 1985 y 1990) y en menor medida subcompactos, aunque asume rasgos diferentes dependiendo de las empresas. Las estadounidenses exportan automóviles compactos, fundamentalmente los modelos Celebrity y Cavalier (General Motors) y Dart y Volare (Chrysler). Ford se incorpora más tarde (1990) con el modelo Escort. La exportación de subcompactos se debe a los modelos Sedan y Golf de Volkswagen y al Tsuru de Nissan. Como ya hemos dicho, en la especialización de la producción destinada al mercado interno se intercambian las posiciones y los subcompactos (de estas dos últimas empresas) son preponderantes.

Desde 1994 se incrementa la especialización en producción de vehículos al tiempo que disminuye la orientación exterior de la producción de motores, pues si desde ese año a 2000 exportación de aquellos creció a una tasa media anual del 21%, el aumento promedio de la de motores únicamente fue del 6%, lo que sólo le permitió alcanzar una participación en las exportaciones totales del 7%, frente al 57% de los vehículos. Por otro lado, la aportación del subsector del ensamblaje al valor añadido bruto de la industria automotriz es ligeramente superior a la de los componentes desde 1996. Sin embargo, esto no quiere decir que disminuya la

⁴¹³ MICHELI, J. (1994:25).

producción de motores, pues el valor de las ventas crece a una tasa media anual del 36% durante el periodo y México sigue siendo el quinto fabricante de motores del mundo, sino que se modifica su destino. Si hasta mediados de los noventa se dirigían principalmente a Estados Unidos y Canadá, en los últimos años surten de manera creciente a las ensambladoras instaladas en el país manteniendo el aumento de capacidad, de producción y de exportación de estas. Dentro de los vehículos, observamos también una especialización más reciente en el subsector de camiones ligeros, que particularmente entre las Tres Grandes está adquiriendo importancia fundamental, hasta el punto de sobrepasar, en algunos casos, la producción de automóviles. Si entre 1990 y 1996 el 18% de las unidades exportadas fueron camiones ligeros, entre 1997 y 2000 el porcentaje ascendió a un promedio del 41% (45% en 2000). Como hemos señalado al hablar del mercado norteamericano, esta evolución está claramente marcada por el cambio en las preferencias de los consumidores estadounidenses, una prueba más de la dependencia que la producción mexicana tiene del mercado del norte. La mayor parte de las camionetas se producen en las plantas de General Motors en Silao y de DaimlerChrysler en Saltillo y Toluca.

En la determinación de los tipos de producto que se exportan, tanto en el sector terminal como en el de componentes, intervienen numerosos factores: políticas corporativas, tecnología, cercanía, precios relativos de mano de obra y de otros factores productivos, etc. De manera muy esquemática, los factores que explican las exportaciones principales del sector son los siguientes: en los motores, la posibilidad de producir en México los componentes de mayor volumen y peso (por ejemplo, las fundiciones), la experiencia previa del país en este segmento y la proximidad al mercado de Estados Unidos, que significa un incremento mínimo en costes por concepto de transporte. En los vehículos, existen diferencias significativas entre las empresas, y las exportaciones están muy influenciadas por el éxito que pueda tener un determinado vehículo en un año-modelo y por el manejo coyuntural de la producción mexicana para aprovechar o

compensar excesos de capacidad.⁴¹⁴ En general, las empresas transnacionales primero localizaron en México establecimientos altamente especializados y con bajos requerimientos tecnológicos y a medida que estos han demostrado su competitividad, comienza un proceso de expansión productiva hacia una mayor complejidad y diversificación, con el desarrollo de procesos industriales sofisticados y la apertura, incluso, de nuevos centros de investigación. En resumen, el rol de la industria automotriz mexicana está basado en una triple especialización: de un lado en la manufactura de componentes relativamente complejos y con una clara tendencia hacia la especialización en motores, de otro en la producción, tanto para el mercado interno como para la exportación, de automóviles pequeños y baratos y en tercer lugar, en la exportación de camiones ligeros.

5.5.- CAMBIOS EN LAS RELACIONES INDUSTRIALES.

El tipo de relaciones industriales establecido en las fábricas de vehículos mexicanas ha sido fundamental, tanto para la instalación de las nuevas plantas como para la evolución de las ya establecidas. Por ejemplo, el cierre de algunas plantas antiguas, como la de General Motors en el Distrito Federal se debió (desde el punto de vista empresarial) a sus malas relaciones laborales e industriales, y el conflicto laboral en Volkswagen en el año 1992 la llevó también al borde del cierre, lo que hubiera supuesto que la mayor empresa automotriz de México abandonara el país.

A escala nacional, durante los últimos 20 años se han ido igualando a la baja las condiciones laborales de los asalariados mexicanos mediante tres vías:

⁴¹⁴ Por ejemplo, el Ford Focus se produce simultáneamente en Ford Wayne (EE.UU.) y en Hermosillo (México), siendo esta factoría la parte más flexible, pues en ella es posible recurrir a *paros técnicos* para armonizar la producción global.

a) imposición de topes salariales muchas veces por debajo de la inflación; b) debilitamiento de las bases fundamentales del derecho sindical: derecho de huelga, de sindicalización y de contratación colectiva, y c) imposición de nuevas y más intensivas formas de trabajo a quienes han logrado conservar su empleo, bajo la amenaza del desempleo y de la reorganización tecnológica de la producción.⁴¹⁵ Obviamente, esta flexibilización del mercado laboral ha afectado a las relaciones industriales del sector automotriz, y ha sido determinante en la relocalización de la producción de las empresas norteamericanas. Los cambios fueron posibles tras el estallido de diversos conflictos durante la década de los ochenta e inicios de los noventa⁴¹⁶, que terminaron invariablemente con la derrota de los trabajadores, mostrando hasta dónde eran capaces de llegar las empresas, el gobierno y la CTM (Confederación de Trabajadores Mexicanos, la confederación sindical *oficial*) para imponer una flexibilización de las relaciones laborales como factor de atracción de IED. Las relaciones industriales en las maquiladoras también son fundamentales para entender los cambios que se han dado en las relaciones laborales mexicanas, pues han sido el motor que ha arrastrado al resto de las empresas como modelo a seguir. Podemos abordar los cambios en las relaciones industriales diferenciando tres apartados íntimamente relacionados: las nuevas condiciones laborales, el papel de los sindicatos y el del Estado. Estos cambios provocaron un reajuste de poder que necesariamente afectó a las relaciones empresas-sindicatos, empresas-Estado y trabajadores-Estado.

En el análisis de las relaciones industriales del sector automotriz se solía hacer una diferenciación entre las condiciones de las plantas tradicionales del centro del país y las más modernas de norte y noreste. Pero como demuestra Ludger Pries en su trabajo, tales diferencias se han ido diluyendo hasta desaparecer, fundamentalmente porque como ya hemos visto, se han abierto nuevas instalaciones en el centro y centro norte del país y es la fecha de inicio de operaciones de las plantas la variable que marca las diferencias y no su ubicación.

⁴¹⁵ CAMPOS ARAGÓN, L. (1995:147).

⁴¹⁶ General Motors-D.F. (1981-106 días), Ford-Hermosillo (1987, 1993), Ford-Cuautitlán (1987-56 días, 1990), Dina (1983, 1987, 1989), Volkswagen (1987-57 días, 1992).

Al contrario que la mayoría de los autores (Arteaga, Carrillo...), que defienden la hipótesis de la *homogeneización hacia abajo*, Pries muestra un proceso de *convergencia* de las condiciones contractuales y laborales en el sentido de una cierta mejora en las plantas del norte y un cierto empeoramiento de las viejas plantas del centro.⁴¹⁷ Sea como fuere, el resultado final es un deterioro de las condiciones generales de los trabajadores de la industria en comparación con las conseguidas en el último quinquenio de los setenta y primero de los ochenta. Las empresas fuerzan a los trabajadores y sindicatos de plantas las antiguas a renunciar a prestaciones y derechos bajo la amenaza de desplazar la producción a las plantas modernas. Las condiciones pactadas en estas ejercen un efecto de arrastre y presionan a los trabajadores de las del centro a reducir sus exigencias y empeorar su situación.⁴¹⁸

Por su parte, las crisis del mercado interno han contribuido a debilitar aún más la posición negociadora de los trabajadores en las plantas tradicionales y a incrementar la competencia entre los obreros de las distintas empresas. Se constata así una fuerte pérdida de bilateralidad en el control de los procesos de trabajo y una creciente precarización en las condiciones de empleo y salariales de

⁴¹⁷ Según este trabajo de investigación, que divide la producción automotriz del país en cinco regiones (Capital, Centro, Centro/Norte, Noroeste y Noreste), los salarios pagados en el Centro son los segundos más elevados tras los de la región Noroeste. El número más elevado de categorías salariales también se encuentra en las plantas del Noroeste y el número medio de horas semanales trabajadas es mucho más elevado en el Centro y Noreste que en la Capital y en el Noroeste y extremadamente alto en el Centro/Norte, región que también muestra los niveles más elevados de absentismo y rotación. Por lo tanto, los datos muestran una situación mucho más compleja que el modelo dual. En el análisis de varianzas, solamente en el caso de la variable año de apertura un porcentaje significativo se explica por la variable región. Y en el análisis de correlaciones, las estadísticamente significativas son: 1) cuanto más nueva es la planta, menor el salario diario y mayores las horas semanales trabajadas y 2) a menor salario diario mayor el número de horas semanales trabajadas. El nivel de absentismo, por ejemplo, no varía de forma estadísticamente significativa con el año de inicio de operaciones, ni con el número de categorías laborales ni con el nivel de rotación. El número total de trabajadores muestra cierta correlación positiva con el número de categorías salariales y con el salario diario y cierta correlación negativa con el año de apertura y la rotación mensual. Combinando los resultados del análisis de varianzas y el de correlaciones, el estudio concluye que la variable año de apertura es la más significativa con relación a las condiciones laborales. PRIES, L. (1994:12 y ss.).

⁴¹⁸ Para un estudio detallado de las diferencias entre las condiciones pactadas en las plantas nuevas y antiguas dentro de una misma empresa, puede consultarse ARTEAGA GARCIA, A. (¿1994?) donde se analizan los casos de General Motors (D.F., Ramos-Arizpe y Silao) y de Ford (Cuautitlán, Chihuahua y Hermosillo).

los trabajadores de la industria, desdibujándose también las diferencias que existían en este aspecto entre las grandes empresas ensambladoras y las de componentes, en general de menor tamaño.

Siguiendo de nuevo a Pries⁴¹⁹, la trayectoria típica de las empresas atraviesa tres etapas. En la primera fase, que podemos denominar de *condiciones de trabajo precarias y selección paulatina de personal*, la planta se construye en una región que ofrece muchas ventajas para la empresa, como por ejemplo, bajos salarios, jornadas de trabajo extendidas y absentismo bajo (basado en métodos disciplinarios y de control muy fuertes). Una alta tasa de rotación externa funciona a modo de filtro para seleccionar la plantilla más o menos estable y dispuesta a aceptar las condiciones (precarias) dadas. Cuando el funcionamiento de la planta logra cierta estabilidad, llega la segunda fase que se puede denominar de *recuperación de estándares laborales mínimos y estructuras de representación colectivas*, en la que se amplían de forma más o menos institucionalizada las regulaciones negociadas de las condiciones de trabajo, a pesar de que las gerencias utilizan todas las estrategias posibles para impedirlo.⁴²⁰ En la tercera fase, cuando las regulaciones laborales llegan a un cierto nivel de rigidez y no se adaptan por sí solas a los contextos cualitativamente nuevos, la planta vive una reestructuración fundamental.

Efectos del nuevo modelo de producción.

El volumen de empleo total del sector se vio beneficiado por la apertura de nuevas plantas. El incremento se produjo fundamentalmente en las nuevas instalaciones del norte, y de forma muy acusada en las maquiladoras, con un nuevo perfil de la fuerza de trabajo, caracterizada por su mayor juventud, niveles de escolaridad más altos y escasa o nula experiencia laboral y sindical previa. No

⁴¹⁹ PRIES, L. (1994:16 y ss.).

⁴²⁰ En determinados casos, por ejemplo en Ford-Hermosillo y en muchas maquiladoras, se han tenido que suavizar ciertos aspectos de las radicales flexibilizaciones para reducir los excesivos índices de rotación de la fuerza de trabajo y su impacto negativo en la productividad.

obstante, las viejas plantas ensambladoras y las pequeñas y medianas de componentes sufrieron fuertes ajustes de empleo.

Cuadro V-27
MÉXICO y EE.UU. SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

	Dólares por hora/hombre		Porcentaje (A) / (B) * 100
	México (A)	EE.UU. (B)	
1985	1,26	9,54	13,21
1990	1,48	10,78	13,73
1991	1,73	11,14	15,53
1992	2,07	11,41	18,14
1993	2,10	11,70	17,95
1994	2,13	12,01	17,74
1995	1,29	12,31	10,48
1996	1,34	12,72	10,53
1997	1,56	13,10	11,91
1998	1,61	13,43	11,99
1999	1,87	13,84	13,51
2000	2,33	14,31	16,28

Fuente: INEGI (2002b). Indicadores de Competitividad y PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (2001:373).

Las mayores pérdidas para los trabajadores se dieron en el ámbito de los salarios. El salario hora en la manufactura mexicana representaba respecto a su equivalente en Estados Unidos el 22% en 1980 y el 14% en 1999 (cuadro V-27); en el sector automotriz la diferencia es aún más escandalosa, pues para los trabajadores de producción el salario hora mexicano es únicamente el 10,64% del estadounidense.⁴²¹ Esto se debió esencialmente a la volatilidad cambiaria de esos años, pero no sólo a ello, pues la política de topes salariales también jugó un papel central recreando la *ventaja comparativa* de México. Efectivamente, hay dos factores que presionan los salarios a la baja: las estrategias generales de las empresas transnacionales y las políticas gubernamentales. En el primer caso, y centrados en el sector automotriz, las empresas pagan los salarios al nivel habitual de la zona donde se instalan, independientemente de los pagados por productividades similares en otras plantas del grupo. Por ejemplo, el salario

⁴²¹ En 1998 el salario medio por hora en el sector automotriz estadounidense ascendía a 28,74 dólares y en el mexicano a 3,05 dólares. WARD's (2001:293).

vigente en 1987 en el complejo de Ford en Cuatlitlán (1964) era de 8.306 pesos diarios, mientras que en Chihuahua (1982) era de 4.376 y en Hermosillo (1986) de 3.933 pesos; diferencias que desaparecieron con la negociación de nuevos contratos colectivos de trabajo en todas las plantas.⁴²² En el segundo caso, se ejercen presiones para mantenerlos dentro de los límites adecuados, de forma que continúen atrayendo inversión extranjera y se adecuen a las reformas económicas antiinflacionistas generales, máxime cuando estamos hablando de una industria muy visible. Es decir, en términos salariales, el estado ha llevado a cabo una deliberada política para mantenerlos controlados y bajos, de forma que el país no perdiera su ventaja comparativa, al tiempo que los ha utilizado más como variable económica de ajuste que como medio de sustento de los trabajadores. Shaiken⁴²³ recoge el testimonio de varios gerentes de planta donde abiertamente reconocen la ayuda que reciben por parte del gobierno, muchas veces a través de la confederación sindical CTM, para que no se negocien salarios *demasiado elevados*, incluso llegando el ministro de trabajo a formar parte de tales negociaciones. Una de las estrategias gubernamentales seguidas consiste en aumentar el abanico salarial, achacar las diferencias a la insuficiencia y no coincidencia de las mejoras de productividad y así evitar que los trabajadores se sincronicen en la organización de las protestas. La caída salarial es escalonada, no brusca, para evitar estallidos sociales y se divide a la clase obrera (los de salario mínimo, contractual, del Estado) para impedir que el conjunto reclame una mayor participación en la riqueza. En Volkswagen el ratio costes laborales totales/ingresos totales, durante los años 80 y los dos primeros de los noventa se había mantenido en el rango del 8-12%, pero en 1995 había descendido al 3,1%. En General Motors-Ramos Arizpe los salarios son la mitad y las prestaciones un tercio de los pagados anteriormente en la planta del Distrito Federal.

⁴²² Esto supone una importante diferencia con respecto a la fracasada *estrategia sureña* que pretendieron emprender las empresas estadounidenses en su país, pues los sindicatos lograron trasladar su poder de negociación y sus condiciones a la nueva plantas abiertas en los estados del sur con trabajadores a priori no sindicalizados.

⁴²³ SHAIKEN, H. (1994:58).

A pesar de que, como hemos dicho en otras partes de este trabajo, el coste de la mano de obra puede parecer sólo una pequeña parte del coste total de producción, la realidad es más compleja.⁴²⁴ Es evidente que la mecanización reduce la importancia de la mano de obra, pero aún en las operaciones intensivas en capital se continúa empleando una gran cantidad de trabajadores por lo que reducciones en sus salarios pueden significar ahorros de varios cientos de millones anuales. Y también es necesario hacer notar que la cuestión adquiere relevancia en términos del porcentaje de valor añadido (coste de producción menos materiales y distribución). El coste de la mano de obra puede llegar al 30% del valor añadido (incluso 50% si tenemos en cuenta la indirecta), por lo que el nivel de los salarios y las prestaciones es potencialmente muy importante y aún más si se incluyen las reducciones de coste vía precios de componentes procedentes de suministradores instalados también en áreas de bajos salarios.⁴²⁵

La jornada laboral se ha extendido en toda la economía: en 1988 tan solo el 20% de los trabajadores cubría jornadas de más de 48 horas a la semana y en 1993, este indicador había ascendido al 26% de la fuerza de trabajo.⁴²⁶ En General Motors-D.F. la jornada semanal de trabajo era de 40 horas para los tres turnos, mientras que en Silao es de 48 para el turno diurno, de 45 para el mixto y de 42 para el nocturno. En Ramos Arizpe es de 45 horas para todos los turnos.⁴²⁷

Se han establecido nuevos estándares en los sistemas de división del trabajo, calificación y promoción (pago y ascenso según conocimientos, no por antigüedad). Con relación al puesto de trabajo en términos de categoría-función-departamento, en las plantas antiguas existían especificaciones y se asignaban porcentajes de trabajadores a cada categoría y departamento. En las nuevas no existe ninguna regulación, lo que concede a la gerencia la libre disponibilidad de

⁴²⁴ En las Tres Grandes el pago de nóminas representa el 2% de los costes totales y los costes indirectos de la mano de obra el 0,5%. En Nissan y Volkswagen los porcentajes se elevan al 4% y 0,7%, respectivamente. En las plantas de estas mismas empresas en los países sede, los porcentajes se sitúan en torno al 13-20%. JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1999:42).

⁴²⁵ SHAIKEN, H. (1999:17) y SHAIKEN, H. (1994:51).

⁴²⁶ VELASCO ARREGUI, E. (¿1994?:9).

⁴²⁷ ARTEAGA GARCIA, A. (¿1994?:281).

los trabajadores y una alta discrecionalidad en su asignación a los puestos, sin que necesariamente exista una remuneración equivalente cuando se trata de puestos más calificados. Por ejemplo, en Ford-Cuatlitlán el nuevo convenio colectivo que se puso en práctica tras la huelga de 1987 reduce las clasificaciones de trabajo de 17 a siete. Cuando un trabajador es cambiado de puesto temporalmente no recibe ningún pago adicional, mientras que con el convenio anterior si al nuevo puesto le correspondía un salario más alto percibía la diferencia. En Ford-Hermosillo todos los trabajadores comparten la misma denominación de *técnicos* y están repartidos en diez categorías salariales (ocho en el momento de la apertura). En General Motors-Ramos Arizpe “el nuevo sistema de clasificación negociado reduce al mínimo el número de categorías de puestos y refleja la libertad que proporciona empezar con personal nuevo”⁴²⁸. La planta posee únicamente dos clasificaciones para los trabajadores calificados y cuatro para los de producción, comparadas con las 150 que había en la planta de Ciudad de México. En la planta de motores de Silao, todos los trabajadores entran en una única clasificación.

En Ford-Hermosillo la política de promociones está individualizada y depende de las habilidades y conocimientos adquiridos en la rotación de puestos, del cumplimiento de objetivos individuales de formación y del tiempo trabajado en la planta. Esta política provocó un descontento generalizado y alta rotación, por lo que la gerencia hubo de replantearse su política. En los primeros años de funcionamiento de la planta el responsable de cada grupo de trabajo era escogido entre sus miembros, pero desde principios de los noventa es designado por la dirección y desempeña funciones de supervisión.

Las cargas de trabajo aumentan; en Ford son duras porque las tareas están concebidas a lo largo de líneas fordistas, estandarizadas, de ritmo rápido y muy cronometradas. El énfasis se pone en la disminución del tiempo ocioso y en llenar cada posible momento libre con una tarea que añada valor. En la fábrica de motores de General Motors en Ramos Arizpe hay zonas (línea de bloques de

⁴²⁸ Manual de adiestramiento, recogido en SHAIKEN, H. (1994:23).

cilindros) donde 16 operarios supervisan la producción de 150 bloques por hora (uno cada 24 segundos). Más que atender a una máquina en particular, cada operador supervisa de 15 a 30 metros de maquinaria. Inspeccionan periódicamente componentes, reemplazan herramientas y ejecutan ajustes constantes para mantener la operación en marcha. También se redujeron de siete a dos los oficios básicos que tradicionalmente existen en las plantas estadounidenses y, por ejemplo, un *nuevo* reparador mecánico ha de dominar también hidráulica, instalación de tuberías, armado y soldadura, además de la reparación de máquinas.⁴²⁹ En la línea de montaje de Nissan-Cuernavaca se hace válido el principio experimentado en Japón de *3x1* y *1x3*, es decir, cada trabajador tiene la capacidad de realizar tres operaciones en una sola y un trabajador sabe lo que tres.⁴³⁰

Sin embargo, se carece de programas en donde se incentive y reconozca la capacidad innovadora de los trabajadores y su actividad laboral, ya que los incentivos se limitan a premiar la puntualidad y la mera asistencia. Y estos incentivos tuvieron que ofrecerse porque una de las consecuencias más graves de los bajos salarios y la excesiva carga de trabajo es la alta rotación del personal, lo que incide negativamente en la productividad, la calidad y los costes, dada la elevada inversión en capacitación que los obreros necesitan para operar las líneas más avanzadas tecnológicamente. Ford-Hermosillo comenzó sus actividades contratando trabajadores con un nivel educativo medio-alto y capacitó a la mayoría de ellos en el extranjero, pero por las pesadas cargas de trabajo y los mínimos sueldos, entre 1986 y 1989 el 72% de los trabajadores habían cambiado y en la línea de montaje final el porcentaje se elevaba al 92%.⁴³¹ La rotación también ha hecho que muchas empresas cambien el perfil de los nuevos trabajadores contratados hacia personas de sexo femenino y con menos educación, teóricamente más estables y con unas expectativas de futuro menos ambiciosas.

⁴²⁹ SHAIKEN, H. (1994:18 y 21).

⁴³⁰ NÚÑEZ NERIA, I. y RODRÍGUEZ DEMESA, C. (1999:154).

⁴³¹ SHAIKEN, H. (1990:81).

Los nuevos convenios colectivos son mucho más reducidos que los antiguos. Esta indefinición escrita de la normatividad laboral dificulta al trabajador sus reivindicaciones. Por ejemplo, el acuerdo laboral completo de General Motors-Ramos Arizpe consta de apenas 14 páginas a doble espacio y trata de temas generales más que de disposiciones específicas, otorgando al sindicato una presencia mínima en el área de producción. El contrato de una planta similar en Estados Unidos especifica al detalle los procedimientos para el área de producción, así como los derechos de los trabajadores, para lo cual emplea varios cientos de páginas.

No obstante todo lo anterior, la modificación de las relaciones industriales que supuso la utilización de un nuevo modelo de producción no se plasmó de la misma forma en todas las plantas del país, pues presentan situaciones heterogéneas en el nivel tecnológico, en el diseño del proceso productivo, en las formas de organizar los procesos de trabajo y en las tácticas seguidas para involucrar a los trabajadores. La trayectoria de cada una de ellas depende de la estrategia de internacionalización que sus matrices seguían cuando fueron establecidas y de cómo hayan conseguido cambiar el entorno hacia las nuevas circunstancias.⁴³²

En resumen, el aumento de productividad necesario para atraer y mantener las inversiones extranjeras, lo que es prácticamente igual a decir para que exista sector automotriz, se logró fundamentalmente a través de la combinación de innovaciones tecnológicas y organizativas aunadas a la mayor intensidad en el trabajo y la disminución de los salarios reales. Por ejemplo, a los tres meses de la reapertura de Ford-Cuautitlán en 1987 la planta producía un 50% más que antes del cierre, con una fuerza de trabajo ligeramente inferior.

⁴³² Un análisis muy interesante de las diferencias en la puesta en práctica de una misma estrategia (Ford-Coche Global) dependiendo de las circunstancias particulares de tres plantas (Hermosillo, Cuatitlán y una maquiladora) puede consultarse en CARRILLO, J. (1995).

El entorno sindical.⁴³³

Hasta los años setenta, todos los sindicatos automotrices, con la excepción del sindicato de DINA, formaban parte de confederaciones *oficiales*, sobre todo de la CTM, cuya estructura interna estaba caracterizada por una fuerte dependencia de las decisiones patronales y del régimen autoritario del personal de confianza de las empresas. Hablando a grandes rasgos, se puede decir que el tipo de sindicato más común era el que suele llamarse *charro*: colaboracionista, con carencias democráticas y corrupto, pero respetuoso de la Ley Federal del Trabajo y relativamente reivindicacionista. Pero durante esta década la *insurgencia* sindical encontró en la industria automotriz uno de sus blancos y en muchas empresas (Volkswagen, y Nissan son las excepciones) se desarrollaron conflictos que llevaron a la disolución de los grupos dirigentes existentes, a una mayor independencia de y entre la confederaciones, así como a la cristalización de estructuras internas con bases democráticas. Surge así un nuevo sindicalismo con relaciones de negociación colectiva entre empresa y trabajadores dentro de las que se recurre, en muchos casos por primera vez, a la huelga como medio de lucha y se consiguen no sólo salarios y prestaciones sociales relativamente altos, sino también el control sobre diferentes aspectos del proceso de trabajo como, por ejemplo, la política de contrataciones, la movilidad de trabajadores dentro de la planta o el grado de flexibilidad del trabajo. En la medida en que las centrales sindicales tradicionales ya no eran capaces de controlar a *sus* trabajadores, el Estado, que hasta el momento se había mantenido al margen, centralizó la legislación laboral de la rama.

Este nuevo sindicalismo se vio atacado frontalmente cuando, a finales de los ochenta, las empresas decidieron modificar el papel de México en sus estrategias globales, incrementar la productividad y restaurar la flexibilidad administrativa, minando severamente su poder de negociación con cierres de

⁴³³ Para una historia extensa del sindicalismo automotriz en México, véase PRIES, L. (1998:89 y ss.) y MIDDLEBROOK, K. (1990).

plantas y despidos forzosos⁴³⁴. Los empresarios, cansados de los problemas con los sindicatos autónomos y democráticos, apoyaron el sindicalismo oficial, especialmente el cetemista, como una forma de mantener la paz laboral dentro de las plantas. Surgen entonces los llamados sindicatos *de protección*, poco activos y que únicamente sirven para impedir la entrada de otros independientes y más reivindicativos. Hasta tal punto, que en muchos esquemas de contratación se impone la afiliación a alguno de estos sindicatos de protección alienados con la empresa cuando no la ausencia de sindicalización. La industria volvió a quedar bajo el control cetemista a cambio de su disposición y flexibilidad para aceptar el ajuste radical hacia abajo de las condiciones de trabajo existentes en las viejas plantas del centro del país. Si hasta los inicios de los ochenta era muy difícil distinguir en México entre el discurso estatal y el de los dirigentes sindicales allegados al régimen, hoy es cada vez más problemático diferenciar las concepciones empresariales sobre la competitividad y la productividad y las recetas apropiadas para conseguirlas, respecto de las que sostienen y proponen los responsables sindicales.

En el actual contexto, la organización sindical desarrolla su acción teniendo en cuenta el filo de dos necesidades centrales: por un lado no retardar ni frenar el avance tecnológico, ya que puede repercutir en la posición industrial e internacional del país; y al mismo tiempo, modificar y detener las repercusiones negativas (para los obreros) que conlleva la introducción de nuevas tecnologías. En un contexto de intensificación de la competencia en el capitalismo global, con la amenaza permanente de un traslado de la producción a otro lugar, la preocupación fundamental de este nuevo modelo pragmático de relaciones industriales es defender y mantener el empleo, que a menudo es precario en

⁴³⁴ Por ejemplo, la huelga por cuestiones salariales de Ford-Cuatlitlán en 1987 se saldó a los dos meses con la liquidación de toda la planta pagando a los obreros una indemnización. Mes y medio más tarde recontrataron a 2.500 de sus trabajadores originales en términos más favorables para la empresa. La empresa aprovechó el conflicto para realizar cambios dramáticos: reducción de plantilla, recontratación selectiva, contratación de nuevos trabajadores, subcontratación de varios departamentos (limpieza, hostelería, transporte...), anulación del contrato colectivo previo (Ford impuso esta condición para reabrir la planta), cambio de sindicato, reducción de las jerarquías internas y recuperación del control sobre el mercado de trabajo.

comparación con el de los países industrializados, pero bastante mejor al resto de empresas mexicanas. El discurso clasista se marginaliza cada vez más a favor de un discurso productivista ante el convencimiento de que la seguridad del empleo y el porvenir del trabajo solamente se pueden lograr con una empresa productiva y competitiva. Si hasta los ochenta la discusión fundamental era cómo se repartían los beneficios, en la actualidad la preocupación fundamental es tener algo que repartir.

Pero aunque la CTM siga agremiando a la gran mayoría de sindicatos de plantas ensambladoras automotrices, no existe una estructura que los agrupe sectorialmente ni ningún cuerpo especializado en la definición de una política sindical para esta industria. No se ha intentado formar un sindicato nacional ni se conoce propuesta alguna para ejercer una defensa articulada de los intereses de sus representados. Igualmente, no se ha considerado la conveniencia de incorporar en los sindicatos automotrices a los trabajadores de las empresas de componentes. A esta atomización (en consonancia con el método divisionista estatal) hay que añadir que el sindicalismo tradicional está siendo cada vez menos representativo, lo que beneficia a las empresas en su objetivo de negociar directamente con los trabajadores (si es posible de manera individual). Las empresas aprovechan la desconexión que existe entre los sindicatos para negociar en las nuevas plantas acuerdos salariales y contractuales considerablemente por debajo del nivel de las normas que existían en las antiguas. Por eso, la apertura de plantas nuevas destinadas a la producción para la exportación a partir de los ochenta supuso el inicio de cambios estructurales también en la organización sindical y el aumento de la fragmentación de los trabajadores. Por ejemplo, los obreros de las tres plantas de General Motors están organizados dentro de cuatro sindicatos diferentes, los cuales forman parte de dos confederaciones distintas y las condiciones de trabajo son reguladas por medio de tres acuerdos diferentes. A pesar de la huelga de más de cien días que mantuvieron, mediante la cual los trabajadores de la planta central en el Distrito Federal querían asegurar para la nueva planta de Ramos Arizpe los derechos de organización y de salarios conseguidos por su sindicato, perteneciente a la CROC (Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos), la dirección de General Motors logró

establecer dos acuerdos salariales distintos para cada una de las plantas, uno con la CROC y otro con el sindicato fundado por la CTM local. Algo similar ocurrió con Nissan, que impidió que las normas salariales de su planta en Cuernavaca se trasladaran a la nueva de Lerma. Los trabajadores de las plantas de Ford forman parte de un solo sindicato, pero están sujetos a tres acuerdos salariales diferentes. La CTM no se inmiscuye en las negociaciones: ayuda a los trabajadores en asuntos personales e interviene si alguno es despedido, pero no se enfrenta a la empresa. En otras ocasiones, se ha impedido abiertamente la conexión entre los trabajadores tradicionales y los nuevos. General Motors sólo trasladó personal de confianza de la planta del Distrito Federal a la de Silao; no se permitió la transferencia de personal de producción ni de los supervisores que habían trabajado en la Ciudad de México. Según el manual de adiestramiento de Ford “los cambios de personal entre las plantas de la empresa están prohibidos, con el objeto de evitar salarios y prestaciones inflados, así como viejas prácticas de trabajo”; según un gerente norteamericano, “en lo que a mi concierne, no existe aquí ningún sindicato”.⁴³⁵ Sólo Volkswagen constituye una excepción: todos los trabajadores forman parte del mismo sindicato (FESEBES) y enfrentan las mismas normas salariales unitarias, que hasta el momento han sido de las más elevadas del sector. Esta estructura de funcionamiento es diametralmente opuesta en Canadá y Estados Unidos, donde las negociaciones no se llevan a cabo a nivel de planta o empresa, sino que las principales negociaciones sobre salarios y horas trabajadas se hacen sectorialmente para asegurar cierta homogeneidad en los resultados, lo cual concede mayor poder a los sindicatos.

La aversión al sindicalismo de los nuevos equipos directivos y de los nuevos modos de producción es tal que en la elección de la ubicación de muchas de las nuevas plantas fue fundamental que hubiera poca industria en los alrededores para evitar el peligro de que los obreros de la planta emularan las prácticas sindicales existentes en la zona. En la planta de Hermosillo, Ford contrató trabajadores con al menos diez años de escolarización, en su mayoría con

⁴³⁵ Recogido en SHAIKEN, H. (1994:20).

calificaciones técnicas y el 60% de ellos con experiencia laboral previa. Sin embargo, esta experiencia nunca procedía de la industria, sino de los servicios, sector típicamente no sindicalizado en la zona. Este tipo de política de contratación rechaza deliberadamente personal con experiencia industrial o sindical.

Con la segmentación de los acuerdos colectivos, las empresas consiguieron combinar varias ventajas en las plantas nuevas: un ahorro en prestaciones materiales, ya que los salarios y las prestaciones sociales son considerablemente más bajos y la jornada de trabajo es más larga que en las plantas antiguas; pudieron impedir que las costumbres y las restricciones por compromisos existentes en estas se traspasaran a las nuevas, y han ganado un mayor control sobre los procesos productivos y del mercado laboral. Además, en las negociaciones salariales, así como en la regulación cotidiana de conflictos, las empresas se enfrentan con sindicalistas que todavía no poseen mucha experiencia ni tradición. Es decir, con las nuevas estrategias no sólo se reducen costes via salarios, sino que se limita la influencia de los sindicatos en el proceso de producción. Los nuevos contratos reducen el papel de los representantes sindicales en la resolución de problemas cotidianos en la planta y garantizan una mayor flexibilidad para que la gerencia decida cómo han de adaptarse los trabajadores a las cambiantes condiciones de producción. Y como introducíamos al principio de este apartado, estos cambios muestran, más que la parálisis de trabajadores y sindicatos, una estrategia estatal y empresarial de atomización de la representación en una de las más importantes industrias del país. No obstante, el patrón de sindicación mexicano puede haber cambiado desde que el gobierno reconoció un sindicato independiente (no asociado a la CTM) en una planta maquiladora de propiedad coreana en Tijuana en diciembre de 1997. El resultado de lo visto hasta el momento es la consolidación de una estrategia de competitividad en la industria a base de la combinación de alta productividad, bajos salarios y docilidad sindical.

El papel del Estado.

Como hemos ido apuntando, el papel del Estado ha sido tradicionalmente fundamental en la definición de las pautas que rigen las condiciones laborales en México. Y continúa siéndolo, pero con un importante giro en sus objetivos, coherente con las nuevas orientaciones de la política económica. El Estado se enfrenta al reto estructural de promover una política económica neoliberal (reduciendo su papel, disminuyendo los niveles de protección, etc.) al tiempo de seguir con el modelo corporativista de relaciones industriales que le había caracterizado. Los fuertes conflictos sindicales que hemos citado han dejado patente esta contradicción entre la orientación económica liberal de los gobiernos y su arraigado intervencionismo en temas laborales a través de las mediaciones sindicales de sello oficialista.

Desde 1982, dentro de la política de industrialización por orientación a las exportaciones, el Estado se alinea con los objetivos de las empresas transnacionales. En conflictos laborales importantes y agudos ha intervenido directamente (Volkswagen, 1992) o indirectamente mediante presiones a las centrales sindicales oficiales (Ford Hermosillo y Cuatlitlán). Y, como hemos dicho, también interviene directa y continuamente mediante la política de *topes salariales*, que definen estrictamente los espacios de negociación en este campo, porque la política laboral tiene como nuevo eje rector impulsar la competitividad basada en bajos salarios, reducidas prestaciones contractuales, y más intensivas formas de trabajo. Entre 1989 y 1993 realizó una serie de cambios sustanciales que incluyeron desde reformas constitucionales hasta la modificación y mutilación por la vía de los hechos de los contratos colectivos de trabajo, como medio para alcanzar los estándares de productividad y como condición previa a la privatización de empresas públicas.

Con relación a los sindicatos, la estrategia gubernamental ha mostrado claramente esta defensa de los intereses de las transnacionales, de ahí que uno de sus objetivos consista en conservarlos dentro de las centrales oficiales, con la finalidad de controlar los cambios que dentro de cada empresa impone la apertura

económica, pues los procesos de transformación en lugares de trabajo con sindicatos democráticos de amplia implantación son traumáticos, mientras que cuando están controlados por el Estado tienden a ser mas fáciles.⁴³⁶ El papel del gobierno resultó fundamental para disciplinar a los inconformes. Cuando brotaron los sindicatos independientes fueron reprimidos con castigos ejemplares que desalentaron cualquier posible solidaridad entre quienes eran sometidos a las mismas presiones en sus derechos adquiridos. Por ejemplo, en agosto de 1992 el gobierno mexicano emitió un Laudo donde acepta la petición de Volkswagen para desconocer las relaciones individuales y colectivas de trabajo, a partir del cual se establecen nuevas regulaciones laborales. La nueva reglamentación eliminó la mayor parte de las prerrogativas sindicales relacionadas con la bilateralidad para determinar programas de producción, establecer ritmos de trabajo, detectar áreas de riesgo o fijar la regulación sobre el escalafón. Simultáneamente incluyó nuevas reglas para premiar o penalizar las actitudes frente al trabajo, las faltas y los retardos y terminó por modificar la estructura de representación sindical.⁴³⁷

Los derechos laborales son asunto de interés público y es responsabilidad del Estado garantizar su cumplimiento al estar reconocidos en la Constitución. Tanto esta como la Ley Federal del Trabajo de 1931 (base del sistema jurídico laboral mexicano) reconocen la irrenunciabilidad a los derechos adquiridos, el derecho al empleo estable, el derecho de huelga y el de contratación colectiva y la excepcionalidad del empleo eventual, con la obligación del empleador a la reinstalación en el puesto si un trabajador es despedido sin causa justa. Asimismo definen el salario mínimo que todo trabajador ha de percibir. Ambas han sido reformadas en varias ocasiones desde la década de los setenta y se está discutiendo una nueva modificación de la Ley Federal de Trabajo. Los cambios propuestos y actualmente en discusión incluyen disposiciones contra el art. 123 de la Constitución como la flexibilización de las causas de rescisión de contrato, la contratación por hora, el endurecimiento de las situaciones de huelga y la

⁴³⁶ COVARRUBIAS, A. (1997:192).

⁴³⁷ JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1998:175).

burocratización de los procedimientos para la solución de conflictos. Se manifiesta que efectivamente el Estado está jugando su papel como encargado de desmontar los mecanismos de regulación de la fuerza de trabajo y el derecho tutelar propios de un estado de bienestar.

5.6.- EL TLCAN Y LA REGIONALIZACIÓN.

5.6.1.- Efectos espaciales.

Como ya hemos dicho, la ubicación geográfica de la industria automotriz ha variado con el tiempo. En los años noventa, con la integración, se mantiene la importancia de las plantas ubicadas en el norte, pero algunas de las nuevas se instalan en el centro o se modernizan las de esta zona. La modificación del orden espacial y de la localización de los centros de crecimiento no es accidental, sino que ha tenido relación directa con factores por el lado de la oferta: la región del norte dejó de ofrecer salarios mucho más bajos que otras regiones, la mayoría de los productores de componentes más sofisticados están en el centro del país y todos los trabajadores y sindicatos, independientemente de su ubicación, están dispuestos a aceptar los retos de flexibilidad, productividad y calidad que las ensambladoras les impongan.⁴³⁸ Actualmente podemos hacer un mapa (V-2) con un corredor automotriz mexicano que nace en el Distrito Federal, pasa por Cuautitlán/Edo. México (Ford) y se prolonga hacia Silao/Guanajuato (General Motors), El Salto/Jalisco (Honda), Aguascalientes/Aguascalientes (Nissan), Ramos Arizpe/Coahuila (Chrysler y General Motors) y concluye en Hermosillo/Sonora (Ford), a distancia de un trailer de la frontera con Estados

⁴³⁸ Según un estudio realizado por UNGER, K. (2001:13), “[T]odo indica que el diferencial salarial no es determinante, pues los salarios en frontera pueden ser más altos que en otras partes del país, sin que ello suponga discriminar en contra de la localización en estados de la frontera. Otras ventajas parecen ser más importantes y compensan otros costos, en particular al considerar las ganancias comparativas por productividad y por la competitividad sistémica de una mejor integración a las capacidades e insumos industriales locales y de la región.”

Unidos, siendo las excepciones Nissan en Cuernavaca/Morelos y Volkswagen en Puebla/Puebla.

**MAPA V-2
MÉXICO. CORREDOR AUTOMOTRIZ.**



Fuente: Elaboración propia.

La localización subregional es de suma importancia porque la envergadura de la industria automotriz acaba determinando la estructura económica de los estados donde se ubica y, por tanto su desarrollo. Como hemos visto, la regionalización de la producción y la adopción de sistemas de producción adelgazada crea *clusters* de producción que absorben buena parte de los procesos de fabricación primarios y de subensamblaje, lo que determina el comportamiento relativo de las regiones dentro de un país. Por ejemplo, el peso de la industria automotriz en el PIB manufacturero total pasa del 0,6% al 1980 al 15,3% en 1990 en el Estado de Chihuahua, del 5,7% al 19,4% en Coahuila y del 0,6% al 18,6% en Sonora (26,4% en 1995), mientras que la participación a escala agregada nacional se mantiene constante (alrededor del 6%). Otros estados (Hidalgo, Nuevo

León) muestran un comportamiento contrario, reflejando la traslación espacial de las nuevas inversiones.⁴³⁹

En el cuadro V-28 se observan los cambios en la distribución estatal del valor añadido bruto automotriz. En consonancia con lo dicho en el párrafo anterior, los estados de Coahuila, Chihuahua y Sonora incrementan considerablemente su participación y Morelos lo hace en menor medida. Por el contrario, Hidalgo sufre la mayor pérdida con el desmantelamiento de Ciudad Sahagún, el complejo creado para la ex-compañía estatal DINA. No obstante, los impactos a medio y largo plazo que esta relocalización del capital ha provocado en las regiones receptoras no siempre coinciden con lo esperado, porque las nuevas inversiones muestran un grado alto de impermeabilidad hacia la economía subregional receptora. La base de esta impermeabilidad es, precisamente, la implantación de los nuevos modelos productivos, perfectamente capaces de integrar cadenas productivas propias que tienden, por la vía de las importaciones y por la maduración de circuitos productivos y comerciales cerrados, a excluir las estructuras productivas locales del acopio de materias primas semielaboradas, elaboradas y auxiliares para ensamblar o fabricar los productos cuyo destino son mercados exteriores. Por esto, las conexiones productivas, financieras y de aprendizaje desarrolladas con las economías locales son limitadas y los núcleos productivos con alta capacidad exportadora transfieren sólo una pequeña fracción de sus flujos dinerarios vía salarios, costes indirectos del trabajo, impuestos, transporte, etc., por lo que las regiones receptoras tienen serias limitaciones para beneficiarse de los procesos de aprendizaje y de transferencia de tecnología esperados a priori. Por ejemplo, las Tres Grandes importan entre el 85% y el 90% de sus consumos intermedios, mientras que Nissan y Volkswagen con una integración nacional mayor, aún importan entre el 55% y el 60% de los bienes utilizados.⁴⁴⁰ Como hemos dicho, estas diferencias se deben al diverso impacto que han tenido los requisitos de contenido regional del TLCAN sobre las

⁴³⁹ JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1999:405 y ss.).

⁴⁴⁰ JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1999:421).

ensambladoras de Estados Unidos y las de terceros países. Y dentro de estas compras nacionales, un porcentaje significativo puede identificarse como comercio intrafirma, sobre todo si la ensambladora en cuestión dispone de una planta de fabricación de motores en el país. La vieja estructura industrial que relacionaba productores finales con proveedores y establecía cadenas productivas con alta capacidad de arrastre ha mutado hacia sistemas cerrados con eslabonamientos muy dirigidos y controlados por las necesidades de sistemas como el justo a tiempo. No obstante, los resultados no son homogéneos, pues si las derramas del *cluster* de Sonora, por ejemplo, son de alcance muy limitado, el de Coahuila (donde la industria automotriz representa casi el 20% del PIB estatal) presenta encadenamientos más amplios en la producción de motores, particularmente por su relación con las capacidades locales de fundición y metalurgia.⁴⁴¹

Cuadro V- 28
MÉXICO. VALOR AÑADIDO BRUTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN
ALGUNAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 1980-93.

Porcentajes sobre el total nacional.

	1980	1985	1988	1993
Aguascalientes	0,01	1,2	0,8	1,5
Coahuila	2,8	7,0	12,5	9,6
Chihuahua	0,2	3,8	6,7	5,0
Distrito Federal	29,6	23,2	19,8	23,4
Hidalgo	11,3	5,0	3,2	3,7
Edo. México	30,5	28,1	24,1	24,1
Morelos	3,1	3,5	5,6	6,9
Puebla	9,5	11,5	8,1	8,9
Querétaro	3,5	3,7	2,5	1,9
Sonora	0,1	0,2	5,3	6,5

Fuente: INEGI recogido en CAMACHO SANDOVAL, F. (1999:227).

⁴⁴¹ UNGER, K. (2001:10).

5.6.2.- Resumen de resultados.

Entre las múltiples consecuencias que ha tenido la puesta en práctica del TLCAN en el sector automotriz mexicano, las más importantes están relacionadas con dos cuestiones: la apertura total a la inversión extranjera y las reglas de origen, que como ya hemos dicho, a menudo respaldan objetivos de política industrial proteccionista. En las negociaciones del Tratado atrajeron mucho la atención por la preocupación que generaba a las Tres Grandes la posibilidad de que empresas japonesas y europeas establecieran operaciones en México para acceder *por la puerta de atrás* a los mercados estadounidense y canadiense. Finalmente, los temores se desvanecieron al fijar las exigencias de contenido regional (que sustituyen a las anteriores de contenido nacional) en un porcentaje muy elevado. El escenario resultante ha afectado de forma muy diferente a las empresas dependiendo de la nacionalidad originaria de su capital y del subsector en el que operan. El de componentes ha tenido más dificultades para enfrentar la transición que el de ensamblaje, las empresas locales más que las extranjeras y las europeas y japonesas más que las estadounidenses.

Todas las transnacionales han modificado su forma de aprovisionamiento. Las estadounidenses no encontraron obstáculos para cumplir con los requisitos de origen regional, antes al contrario, el cambio les permitió utilizar más proveedores estadounidenses (de su mismo grupo o externos) en detrimento de los anteriores mexicanos y absorber a algunos de estos últimos gracias a la posibilidad de poseer el 100% de la propiedad en el subsector de componentes. Por ejemplo, en las plantas que las Tres Grandes tienen en el norte del país, el 90% del valor de las transacciones proveedor/ensambladora se realizan con la casa matriz en Estados Unidos, lo que también explica por qué las empresas automotrices han incrementado sus exportaciones y elevado el ratio importaciones/producción en los últimos años.⁴⁴² Sin embargo, las armadoras de origen extrarregional ya

⁴⁴² RAMÍREZ, J.C. y UNGER, K. (1998:121).

establecidas en México (Volkswagen y Nissan) enfrentaron más problemas para cumplir con los requisitos de contenido regional al ver cercenada la posibilidad, al contrario que en el caso de las Tres Grandes, de usar sus proveedores habituales en el país de origen. Por ello, se vieron obligadas a realizar importantes esfuerzos y cuantiosas inversiones para desarrollar la red de proveedores locales a fin de cumplir con las condiciones estipuladas y así mantener la presencia en el país y acceder sin pago de aranceles a todo el mercado norteamericano. Como resultado de estos ajustes, el nivel de aprovisionamiento nacional es mucho menor en el caso de las Tres Grandes que en el de las empresas europeas y japonesas. Para estas, el TLCAN más que un paso hacia la liberalización mundial es un proceso de protección y regionalización de mercados, donde la posición competitiva de sus competidoras estadounidenses se ve reforzada.

Las modificaciones en la regulación no sólo hicieron reaccionar a las empresas ya establecidas, sino que otras empresas extrarregionales, algunas de las cuales habían abandonado el país forzadas por las reglas de contenido nacional, se ubican en México para pelear por el mercado norteamericano, al que habían estado surtiendo vía exportaciones. En estos casos, el incentivo de penetrar este mercado desde México es superior a los costes que supone el cumplimiento de los requisitos de contenido regional o, en su caso, la instalación en Estados Unidos. Además, el ámbito de actuación de todas ellas (o al menos sus expectativas sobre el mismo) se ve ampliado por los acuerdos suscritos entre México y otros países como Chile, Colombia, Venezuela y Mercosur, lo que desincentiva la instalación en el norte del país y por eso las nuevas plantas se dispersan: Renault (Durango), Nissan (Aguascalientes), MercedesBenz (Estado de México, Guanajuato), BMW (Estado de México), Honda (Jalisco).

El Acuerdo mostró que el establecimiento de reglas especiales para la industria automotriz simplemente ratifica y favorece el sentido de las inversiones llevadas a cabo por las principales empresas transnacionales del sector y su impacto más profundo fue convencer a los inversores nacionales e internacionales de que Estados Unidos incorporaba a la economía mexicana como plataforma industrial de producción. El principio estratégico de las negociaciones fue

precisamente la apertura del mercado mexicano al comercio y la inversión norteamericanos, *entornando* las puertas al resto de las empresas y cuestionando, por tanto, la idea amplia de libre comercio.⁴⁴³

Cambios en la industria de componentes.

A pesar de que la presencia amplia y activa de la industria de componentes mexicana evitaría convertir a la automotriz terminal en una sofisticada maquiladora y, por tanto, aseguraría la derrama de las ganancias (en términos monetarios, educativos, tecnológicos, etc.) al resto de la economía, los empresarios del sector de componentes sin participación directa de capital de las ensambladoras dispusieron de una capacidad de presión mínima en las negociaciones comerciales del TLCAN. De hecho, el equipo negociador mexicano tuvo más en cuenta las condiciones de la industria maquiladora de componentes (donde las grandes ensambladoras tenían más intereses) que las condiciones generales del sector automotriz nacional mexicano, que no se ha visto beneficiado con la regulación final.

Las empresas de componentes que han tenido mejores oportunidades son aquellas filiales de grandes corporaciones internacionales que mantienen una política de producción integral. Cada una de las plantas de estos consorcios se especializa en un producto que se fabrica a gran escala para ser colocado en cualquier parte del mundo y cuenta con el apoyo de la corporación para la compra de maquinaria, para la capacitación de sus técnicos y para conseguir mejores niveles de negociación a escala mundial.⁴⁴⁴ Sin embargo, para los productores pequeños las oportunidades de suministrar a las plantas orientadas a la exportación son limitadas porque dependen del establecimiento de nexos con los suministradores de primer nivel, que en la práctica, son los que deciden cuántos

⁴⁴³ Japón rehúsa firmar acuerdo alguno de libre comercio con México porque se siente discriminado con las disposiciones del TLCAN, a pesar de que las empresas ya instaladas en el país lo apoyarían. Diario El Financiero, 9/5/00.

⁴⁴⁴ BUENO, C. (1998:295).

otros proveedores formarán parte de su red. Entrar en estas redes no es fácil, pues requiere inversiones en equipo, tecnología y capacitación que si bien pueden ser sumamente rentables son también particularmente arriesgadas. Además, la constante integración de los proveedores de primer nivel, tiende a concentrar las compras en sus afiliados para aprovechar economías de escala y reducir costes, por lo que muchos pequeños proveedores han perdido su mercado y se han visto abocados al cierre y sólo unas pocas empresas mexicanas sobreviven como proveedoras independientes por su posición monopolista en el mercado doméstico.

En cuanto a la mejora del nivel tecnológico que debía seguir a la apertura de la industria, sólo ha afectado parcialmente a unos pocos suministradores, pues la sofisticación tecnológica de las plantas de las Tres Grandes no ha generado externalidades sustanciales. En realidad, la localización de las ensambladoras ha concentrado aún más la producción y los recursos tecnológicos en manos de los suministradores más grandes, tanto nacionales como internacionales.

En términos generales, los resultados del TLCAN para la economía y la industria automotriz mexicana no fueron tan satisfactorios como para las empresas ensambladoras estadounidenses. A pesar de que con el TLCAN el mercado automotriz es más competitivo y más diversificado, donde el consumidor tiene más oportunidades de maximizar su ingreso, ha desaparecido buena parte de la industria nacional de componentes y los efectos multiplicadores de la industria sobre el conjunto de la economía han disminuido. La reglamentación del TLCAN y sus normas transitorias, junto con el uso que las autoridades de la nación dieron a las mismas, fueron las responsables del éxito de la transformación de la industria automotriz mexicana, permitiendo a las empresas transnacionales poner en práctica sus estrategias de producción continental integrada. Pero esta integración con la industria de Estados Unidos hace que la mexicana se comporte contracíclicamente en la medida que depende más de la economía de aquel país y del resto del mundo que de su mercado interno, por lo que las exportaciones seguirán incrementándose en función del comportamiento de esos mercados externos incluso cuando el mercado interno se fortalezca. Están surgiendo

enclaves productivos con una alta impermeabilidad económica a las regiones donde tienen su asentamiento y a los sectores con los que deberían tener encadenamientos. Al mismo tiempo, los escasos impactos que sí tiene en determinadas regiones del país están determinando un desarrollo polarizado.

De la misma forma que las políticas nacionales fueron un factor fundamental en la definición de la industria automovilística mexicana tanto durante el periodo ISI como posteriormente, y que precisamente la transición de un modelo a otro fue menos traumática en México que en otros países porque la competitividad internacional se convirtió en un objetivo estatal desde tiempos muy tempranos, en estos momentos uno de los grandes retos de la política industrial del gobierno de México es el de financiar e involucrar a los productores nacionales con las grandes firmas internacionales del sector automotriz en el país, para así crear verdaderos agrupamientos industriales, locales y regionales, con los proveedores y poder lograr mayores encadenamientos hacia atrás de la cadena productiva. De otra forma, seguirán siendo las empresas extranjeras las que satisfagan las necesidades de crecimiento de la industria terminal.

En un entorno de creciente oligopolización sectorial a escala mundial y de proteccionismo regional encubierto, donde las grandes empresas crean redes de producción cada vez más cerradas para luchar contra el estancamiento de sus mercados y para paliar las dificultades financieras que las asfixian, el desafío al que se enfrenta la industria automotriz mexicana en particular, y el país en general, es encontrar y desarrollar, a medio plazo, un camino propio para articular competitividad económica con bienestar y justicia sociales y así evitar que sea (o siga siendo) cada vez más un *apéndice maquilador* de Estados Unidos. La única alternativa posible para ello es que la industria automotriz mexicana dé la pauta de un modelo productivo altamente competitivo, verticalmente integrado con otros sectores de la economía mexicana, con competencias y recursos propios de investigación y desarrollo y con un régimen de condiciones laborales humanas y sostenibles.

Capítulo 6.-

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo de investigación hemos realizado un estudio comprensivo de los aspectos más relevantes que afectan a la industria automotriz mexicana. Y decimos comprensivo en el sentido de amplio, en cuanto que hemos intentado considerar la mayor parte de las cuestiones, tanto particulares del sector como generales de la economía, que influyen en su comportamiento. Las conclusiones que se derivan del estudio son las siguientes.

- La industria automotriz presenta una elevada y creciente concentración, pues sólo cinco empresas acaparan más del 50% de la producción mundial, ubicada en más de un 60% en América del Norte y Europa Occidental. El mercado es extremadamente cíclico por su elevada elasticidad con respecto a la renta disponible y los tipos de interés, y se ve afectado frontalmente por factores como los precios de la energía y las cuestiones ambientales. Las barreras a la entrada son altas, fundamentalmente por las elevadísimas inversiones que exige la actividad, sujeta a constantes innovaciones tecnológicas que generan grandes gastos en investigación y desarrollo sólo amortizables con cuotas de producción muy significativas.

- Desde hace décadas, la industria mundial del automóvil sufre un severo problema de sobrecapacidad. Sus mercados más importantes, aquellos cuyos ciudadanos disponen de suficiente renta como para convertirse en consumidores, están saturados y estancados, pero la dinámica de la industria, por su carácter oligopólico, obliga y permite a los productores continuar aumentando las inversiones e incrementando las capacidades instaladas. Esta situación se ha visto especialmente agravada desde que las empresas japonesas se introdujeron en el mercado con un nuevo modo de producción, poniendo en serias dificultades a las tradicionales productoras estadounidenses y europeas.

- Los resultados financieros de las Tres Grandes (General Motors, Ford y Chrysler, ahora DaimlerChrysler) muestran una inquietante precariedad, superior a la generalmente publicitada por las propias empresas y otros organismos oficiales. Todas ellas tienen su actividad dividida en dos segmentos, uno específicamente industrial y de fabricación y otro financiero, necesario para

mantener los niveles de ventas, pero que en muchos casos pesa sobre los resultados finales de los grupos consolidados.

Aunque las ventas muestran una tendencia creciente en los últimos veinte años, los beneficios no han seguido el mismo camino y manifiestan un claro estancamiento, con crecimientos puntuales debido a resultados extraordinarios ajenos a la actividad.

Las cuantiosas inversiones que hemos citado han generado elevadísimos niveles de endeudamiento en todas las empresas, superando el 90% del pasivo total en Ford y General Motors (80% si no tenemos en cuenta las provisiones). De estas deudas, más del 50% tienen vencimientos inferiores al año. El endeudamiento a largo plazo alcanza el 80% de las ventas en Ford y el 73% en General Motors. DaimlerChrysler, gracias a la situación heredada de Daimler Benz, muestra una situación más holgada, pues el exigible a largo plazo sólo supone el 75% del pasivo total y el 36% de las ventas. Además, el aprovechamiento de las inversiones no mejora en ninguna de ellas, ya que las rotaciones del activo no presentan tendencias crecientes.

Como resultado, los márgenes, los rendimientos y las rentabilidades de las empresas son muy escasos. El margen (beneficio ordinario antes de impuestos / ventas) se sitúa en torno al 5% en promedio para los años 1996-2000 en los tres casos; el rendimiento del activo (beneficio ordinario antes de intereses e impuestos / activo) alcanza el 7,35% en Ford, el 6,21% en General Motors, y sólo el 4,4% en DaimlerChrysler; y una vez contabilizados los intereses se reduce al 3,25% y 2,75% en los dos primeros casos y aumenta ligeramente hasta el 4,75% en el último. La rentabilidad financiera (beneficio neto / capitales propios) supera ampliamente a la rentabilidad alternativa de los activos sin riesgo. Pero una vez tenido en cuenta el efecto del endeudamiento, es decir, toda la financiación a largo plazo de que disponen las empresas (beneficio neto / capitales propios más exigible a largo plazo), para Ford y General Motors resultaría más rentable invertir en bonos. En el periodo considerado expansivo 1994-2000, la rentabilidad económica (beneficio neto / ventas) de estas dos empresas se sitúa en un precario 3,25% y apenas alcanza el 4,4% en DaimlerChrysler.

- La conjunción de los factores anteriores (exceso de capacidad instalada, aparición de nuevos competidores, precaria situación financiera, etc.) obliga a las grandes empresas a replantearse sus estrategias con el objetivo último de reducir los costes para aumentar los beneficios y la rentabilidad.

En primer lugar, se implanta un nuevo modo de organización de la producción: la producción adelgazada, como adaptación del toyotismo japonés, que ha modificado la estructura de los vínculos con los proveedores y las relaciones industriales en el interior de las empresas. Los proveedores han de organizarse para cumplir con las exigencias del aprovisionamiento justo a tiempo y se jerarquizan. Los de primer nivel suministran componentes (o subsistemas) complejos, asumen importantes funciones tecnológicas y de diseño (antes en manos de las montadoras) y mantienen relaciones más estables con las ensambladoras. Los proveedores de segundo nivel disponen de cierta tecnología de proceso y suministran a los del nivel superior. Los de tercer y cuarto nivel producen componentes de menor valor añadido y han perdido la relación directa con las montadoras y cuotas de poder dentro de la cadena productiva. El grupo de empresas capacitadas para cumplir los requisitos del primer nivel es pequeño, aumentan las fusiones y absorciones de empresas y el sector vive un proceso de concentración liderado por filiales controladas por las ensambladoras o por otros grandes grupos internacionales independientes. En las relaciones industriales la palabra clave teórica es flexibilidad. Se pretende que el trabajador comparta los intereses y la evolución de la empresa, involucrándose en los objetivos de mejora continua de la calidad y renunciando a las tradicionales relaciones jerárquicas, así como a muchos de sus derechos sindicales.

Por otro lado, se reordena el subsector terminal y también se producen importantes fusiones y adquisiciones de empresas así como numerosos acuerdos tecnológicos y de producción, fundamentalmente por la incapacidad de las empresas más pequeñas de mantenerse en el mercado. No obstante, la compra de Chrysler (una de las Tres Grandes) por DaimlerBenz quebró los esquemas de la industria y dejó en entredicho la capacidad de supervivencia de todas ellas.

En tercer lugar, se ponen en marcha estrategias de deslocalización de las actividades productivas hacia ubicaciones con menores costes. Se crean cadenas mercantiles globales en las que cada eslabón se localiza en el país con mayores ventajas. Aparecen redes internacionales de producción integrada que incluyen a ciertos países en desarrollo en el núcleo central de productores de vehículos y de componentes. El menor coste de la mano de obra es una de las principales ventajas que proporcionan estos países, pero no la única, pues los niveles de productividad existentes y potenciales, la ingerencia del movimiento sindical en la organización de la producción, el desarrollo de las infraestructuras y la distancia a los mercados finales o a los principales proveedores son aspectos clave en la decisión de deslocalización.

- La grave crisis estructural que sufrió la economía estadounidense durante la década de los ochenta, en la que sus sectores productivos perdían competitividad con respecto a los competidores extranjeros, propició medidas gubernamentales de proteccionismo selectivo y una modificación de las estrategias empresariales hacia un entorno global. En el sector del automóvil esta crisis se plasma en un estancamiento del valor añadido bruto de la industria y en una caída de su participación en la producción mundial de vehículos, en el valor añadido bruto manufacturero y en el valor añadido bruto nacional. Las ventas de las Tres Grandes disminuyen y pierden cuota de mercado en favor de las competidoras japonesas. La distribución nacional de las plantas productivas y de sus líneas de montaje se modifica; algunas cierran y otras se especializan en uno o dos modelos. El empleo disminuye en algunos años y en otros se estanca, especialmente en el subsector del ensamblaje, aunque el número de horas trabajadas aumenta.

- Las modificaciones que afectan a la industria automotriz mexicana se desarrollan inmersas en un cambio de la política económica general del país, que abandona definitivamente el modelo de industrialización por sustitución de importaciones para afianzar un modelo de desarrollo orientado a las exportaciones. Este cambio, contextualizado tras la crisis de la deuda de los años ochenta y las medidas que los organismos internacionales impusieron, se basó en

una estrategia integral de liberalización. Se puso en práctica una amplia apertura comercial, se desreguló la economía para fomentar la inversión privada y la llegada de capitales del exterior, se redujo el sector público y se profundizaron las relaciones con otros países. Como consecuencia, efectivamente aumentaron las exportaciones, y significativamente las de productos manufacturados, pero al tiempo se incrementaron las importaciones, lo cual refleja la fuerte dependencia exterior de México, tanto en términos de tecnología como de bienes intermedios e incluso de bienes de consumo. Este comercio exterior está altamente concentrado en pocos productos (sectores automotriz y eléctrico/electrónico), pocas empresas (transnacionales estadounidenses) y pocos mercados (el estadounidense), lo cual ha impedido al tejido industrial mexicano, formado por pequeñas y medianas empresas, beneficiarse de las ventajas de la apertura y trasladarlas al conjunto de la población, vía crecimiento del empleo. También llegaron al país gran cantidad de capitales extranjeros, la mayoría de ellos especulativos, que provocaron la crisis de diciembre de 1994.

- Para llevar a cabo más fácilmente la estrategia de deslocalización, se promueven acuerdos de integración sectorial, que ya habían empezado en la década de los sesenta con el Autopact entre Estados Unidos y Canadá. A principios de la década de los noventa se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que supone un área general de libre comercio, pero en cuyas negociaciones y disposiciones juega un papel fundamental la industria automotriz. El TLCAN tiene como objetivo integrar a la industria mexicana en la ya integrada industria de Estados Unidos y Canadá, preservando todo el mercado norteamericano como territorio exclusivo de General Motors, Ford y Chrysler y creando en México un área productiva de costes reducidos para fortalecer su posición competitiva.

Las disposiciones más importantes del Tratado son aquellas relacionadas con las reglas de origen y el tratamiento de la inversión extranjera. Las primeras son muy elevadas y estrictas en el caso automotriz, y protegen a los productores ya instalados, fundamentalmente a los estadounidenses, que se abastecen en América del Norte y cuyas cadenas productivas están establecidas en esta área. En

cuanto a la inversión extranjera, se entiende toda ella, no sólo la directa, permitiendo a cualquier inversor del área de integración poseer el 100% del capital de cualquier empresa ubicada en la región (frente al 49% permitido a los inversores de países terceros) y les asegura trato nacional. Estas nuevas disposiciones afectan especialmente al subsector de componentes.

- Tanto para los objetivos exportadores del gobierno como para la estrategia de deslocalización regional de las empresas, la industria maquiladora de exportación se convierte en un instrumento muy adecuado. Los requisitos exigidos a este tipo de industria, que hasta el momento la habían mantenido aislada de la actividad económica del país, se relajan, por lo que sus formas de actuación se expanden a otros campos de actividad y su importancia relativa en la economía mexicana crece desmesuradamente. Pero a pesar del crecimiento del número de establecimientos maquiladores y del número de empleados que ocupa, el bajo grado de integración productiva que por definición presenta, imposibilita que tal expansión se refleje en un aumento del nivel tecnológico del resto de la industria ni en un aumento del nivel de bienestar de la población. De esta forma, el proceso de maquilización se está perfilando como el opuesto a la sustitución de importaciones: progresivamente se dejan de consumir bienes intermedios nacionales para importarlos y ser utilizados en procesos cuyo único valor añadido mexicano es la mano de obra de bajo coste.

- La evolución del sector automotriz mexicano en los últimos veinte años es un perfecto ejemplo de los movimientos estudiados tanto en lo que concierne a la industria mundial del automóvil como a la economía internacional y a la mexicana en particular. Los grandes consorcios transnacionales que dominan el sector eligieron México como espacio fundamental de las estrategias de deslocalización con el respaldo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y, por su parte, el gobierno mexicano encontró en el sector automotriz una especialización crucial en la estrategia de desarrollo por orientación a las exportaciones. En consecuencia, el actual sector automovilístico de México es producto de la conjunción de las estrategias transnacionales de las empresas

instaladas en el país y de las políticas gubernamentales. A continuación resumimos los resultados más interesantes del estudio de esta evolución.

- El valor añadido bruto del sector ha crecido desde 1988 y especialmente a partir de 1995, por lo que su importancia en el producto interior bruto nacional y en el valor añadido bruto manufacturero ha aumentado. El reparto por subsectores ha cambiado, pues desde principios de los años noventa (1992 y definitivamente desde 1995) es mayor el valor añadido bruto del subsector de ensamblaje que el de componentes.

- En los años noventa, la inversión en el sector automotriz crece a una tasa promedio del 14,5% anual y en el subsector del ensamblaje, a un 20% anual. En conjunto, es uno de los sectores con mayor captación de inversiones extranjeras directas (respaldadas por todo un marco regulatorio que ofrece certidumbre), pues entre 1994 y 1999 recibe el 20% del total de fondos que ingresan al país, a pesar de que en este periodo el crecimiento no sea espectacular debido a que todas las empresas ya habían realizado sus grandes inversiones a finales de los ochenta y principios de los noventa.

- El valor de las ventas muestra claramente el despegue de la industria a partir de 1994. Y la evolución es independiente de la del tipo de cambio, pues continúa creciendo cuando el peso se aprecia respecto al dólar. Todas las partidas crecen, pero el ensamblaje lo hace más sostenidamente, por lo que su importancia relativa aumenta. Este mismo efecto se observa mucho mejor en la evolución del valor de las exportaciones: proporcionalmente cada vez son menos las de componentes, porque la producción permanece en el país surtiendo la capacidad de producción terminal.

- La producción de vehículos ha crecido casi constantemente desde 1983, más en el periodo 1987-1994 y mucho más en el 1996-2000, hasta alcanzar los 1.887.607 vehículos en el año 2000 (1.133.990 coches y 753.617 camionetas). Este crecimiento se debe, fundamentalmente, al aumento de la producción para exportación, pues el mercado interno sólo absorbe unos

600.000 vehículos nuevos al año (870.000 en 2000 de los cuales sólo 450.000 eran nacionales).

- Efectivamente, la capacidad instalada en México supera ampliamente la que puede absorber su mercado y su utilización está en función de las decisiones estratégicas de las cinco grandes transnacionales, especialmente Ford, General Motors y DaimlerChrysler, que en muchos casos utilizan México a modo de colchón, reduciendo aquí volumen de producción cuando decae el mercado estadounidense en lugar de hacerlo en las plantas de Estados Unidos, de ahí que el nivel de utilización sea ligeramente inferior al de este país. El análisis de estas magnitudes también refleja la creciente especialización mexicana en camiones ligeros.

- Podemos considerar que las exportaciones automotrices se inician en 1987, crece la de automóviles hasta 1995, se ralentiza y vuelve a crecer en 1999. La de camionetas es casi nula hasta 1994 y aumenta desmesuradamente en los periodos 1995-1997 y 1999-2000, casi hasta alcanzar la producción de exportación de turismos.

La reacción de la producción de exportación ante la crisis de 1994-95 dejó claras las estrategias de las empresas transnacionales en México. Durante estos años, la producción de exportación se incrementó en una aparente reacción ante la contracción del mercado interno y, ciertamente, una vez superada esta, las tasas de crecimiento se ralentizaron; pero a partir de 1998 recuperaron valores muy elevados, lo que muestra que la industria mexicana está fundamentalmente orientada a mercados exteriores, con una dependencia sostenida, creciente y no coyuntural ni compensadora del mercado estadounidense. Tras los efectos de la crisis, las empresas vuelven a utilizar en toda su extensión la capacidad de producción en México para vender en Estados Unidos, independientemente de la expansión del mercado interno.

- No obstante, las estrategias de las cinco empresas muestran rasgos diferentes. Todas ellas aumentan la producción destinada a la exportación, pero

mientras Ford, Volkswagen y Nissan lo hacen basándose en los automóviles, Chrysler/DaimlerChrysler y General Motors lo hacen en el segmento de camionetas. Y mientras que Chrysler/DaimlerChrysler, Ford y Volkswagen disminuyen la producción destinada al mercado interno, Nissan y General Motors la aumentan, fundamentalmente en el segmento de automóviles. Como el peso de la producción de exportación es, en todos los casos excepto en Nissan, mucho mayor del de la destinada al mercado doméstico, General Motors, Volkswagen y DaimlerChrysler se convierten en los mayores productores del país, mostrando una vez más la importancia del segmento de camiones ligeros.

- Las importaciones automotrices también aumentan, tanto las de componentes (incluso de motores) como las de vehículos ensamblados, y proceden fundamentalmente de Estados Unidos. En el primer caso, como consecuencia del incremento de producción final y de la eliminación de los requisitos de valor añadido nacional, que permite a las ensambladoras aprovisionarse a escala regional. Y en el segundo caso, como consecuencia de la apertura del mercado y sirviendo de ejemplo del creciente abastecimiento exterior, incluso en bienes de consumo. En ambos subsectores, el aumento de las importaciones es el resultado lógico de un comercio exterior dominado por bienes que son parte de cadenas de producción verticalmente integradas y dispersas por varios países. No obstante, la situación es mejor que en otros sectores de la economía, pues su peso en el total de importaciones del país casi decrece y no es tan marcado como en las exportaciones.

- Como resultado, la balanza comercial automotriz muestra saldos positivos ininterrumpidamente desde 1994, incluso sin tener en cuenta el saldo maquilador, a diferencia de la balanza comercial del país que es deficitaria desde 1998.

- En resumen, la producción automotriz mexicana se especializa en el ensamblado de vehículos para exportación, pues más del 72% de los vehículos producidos en el periodo 1996-2000 estaban destinados a mercados exteriores.

Y dentro de estos, específicamente al estadounidense, que acapara más del 83% del total de exportaciones. Esta concentración de las exportaciones hace depender la producción mexicana de la evolución del mercado estadounidense, que define la más reciente especialización en la producción de camiones ligeros. Además, es otra evidencia del tipo de integración en eje y radios, pues son escasas las relaciones entre México y Canadá. La tradicional especialización en motores abandona su destino exterior y, manteniendo elevados niveles de producción, pasa a suministrar a la creciente capacidad montadora en el propio país.

- Las cinco transnacionales instaladas en el país modificaron sus sistemas de aprovisionamiento obligadas por, o respaldadas por, las nuevas reglas de origen. Las de tradicional capital estadounidense pudieron cambiar proveedores mexicanos por proveedores estadounidenses y las de origen extrarregional se vieron obligadas a realizar importantes esfuerzos y elevadas inversiones para desarrollar su red de proveedores regionales en detrimento de los aprovisionamientos procedentes de sus países de origen. En el proceso sufrió fundamentalmente Nissan, con menor orientación al exterior.

- En consecuencia, el TLCAN tuvo repercusiones importantes en la industria nacional de componentes, que va perdiendo peso en todas las magnitudes cruciales del sector, al verse radicalmente afectada por las modificaciones en la legislación sobre inversión extranjera y reglas de origen y por la puesta en práctica del sistema de producción adelgazado. Como resultado, se ha abierto una enorme brecha entre unas pocas grandes empresas de propiedad extranjera o en manos de grandes grupos nacionales, que han mejorado su nivel tecnológico y han conseguido insertarse en la red de aprovisionamiento de las ensambladoras como suministradores de primer o segundo nivel, y el enorme número de pequeñas y medianas empresas nacionales que, incapaces de hacer las inversiones necesarias para insertarse en esta red, han sufrido frontalmente los efectos de la crisis de 1994 y continúan siendo suministradores genéricos. Estas últimas, que generaban el mayor número de empleos y actuaban como correa de transmisión de los avances del

sector al conjunto de la sociedad, se encuentran con serias dificultades para sobrevivir, augurando, prácticamente, su desaparición.

- La integración del sector automotriz mexicano en el más amplio y desarrollado sector automotriz de América del Norte supuso la mejora en los sistemas de producción de todas las plantas y, como hemos visto, la puesta en práctica de métodos asociados a la producción adelgazada.

La productividad, especialmente en el subsector del ensamblaje, ha crecido más que en el conjunto de la industria manufacturera. Teniendo en cuenta las mediciones oficiales del INEGI, también ha aumentado más que en Estados Unidos, aunque únicamente dispongamos de datos sobre su evolución y no a nivel.

El empleo del sector ha crecido excepto en el periodo 1992-1996. No obstante, es particularmente en la maquila donde se dan los mayores aumentos. En el ensamblado, subsector en el cual el país se está especializando, los incrementos son muy leves: presenta las mayores disminuciones relativas en el periodo de crisis y los menores crecimientos en los de expansión. Y al contrario de lo que ocurre en otras magnitudes analizadas, su importancia relativa en el empleo total de la industria va disminuyendo.

Las relaciones industriales cambiaron modeladas por los intereses del estado y de las transnacionales y, en general, empeoraron las condiciones de los trabajadores de la industria en comparación con las conseguidas a finales de los setenta y principios de los ochenta. Se diluyó el tradicional sistema de categorías y de promociones, aumentó la jornada laboral y las remuneraciones se mantienen muy alejadas de las pagadas en los otros dos países socios y no han recuperado la pérdida de poder adquisitivo que sufrieron en el año 1995, a pesar de ser superiores a las de otros sectores industriales mexicanos y haber crecido por encima de la inflación en la mayoría de los años posteriores a 1988.

El entorno sindical se modificó, eliminando a los sindicatos más reivindicativos, alejándolos de la organización de la producción, impidiendo

las relaciones entre ellos o la formación de activas confederaciones nacionales y vaciando de contenido los convenios colectivos en favor de negociaciones individuales.

- La conjunción de los niveles y evolución de la productividad mexicana, de la calidad de la producción y del coste de esta, arroja resultados finales positivos y beneficiosos para las transnacionales, plasmados en el aumento de las inversiones y en el traslado al país de eslabones más sofisticados de la cadena de valor automotriz. Pero para la industria mexicana la integración con la industria regional, escasa de encadenamientos productivos con la manufactura nacional, ha arrojado muy limitados efectos a nivel local, regional y nacional, ha generado polarización y ha supuesto un aislamiento del sector con respecto al conjunto de la sociedad.

Líneas futuras de investigación.

Evidentemente, durante la preparación de este trabajo han surgido numerosas cuestiones cuyo estudio en profundidad queda pendiente por la limitación de espacio y tiempo. Algunas de ellas nos gustaría perfilarlas en las últimas líneas del texto.

En lo que afecta al sector mundial del automóvil, es necesario investigar los efectos que la *fusión* de DaimlerBenz y Chrysler tendrá en el largo plazo sobre la situación previa de DaimlerBenz y los efectos reales que la creación de DaimlerChrysler ha supuesto, no sólo en cuanto a los cambios en los sistemas organizativos y de gestión, sino también en lo que atañe a los modos de producción. Asimismo, es un campo abonado para estudiar la existencia, o no, de patrias del capital, al romperse la tradicional identificación de las Tres Grandes con capital estadounidense.

Queda también pendiente conocer cuál será el futuro de las pequeñas compañías, como Fiat y BMW y, en términos generales, un estudio comparado con la industria en Europa.

De la misma forma, para ampliar el análisis regional, es necesario extender el estudio del sector hacia América del Sur, en búsqueda de similitudes y disparidades entre el proceso de integración del TLCAN y del Mercosur, de las implicaciones que el sector automotriz ha tenido en el fracaso de este acuerdo y de las modificaciones que sufrirá la industria si se pone en marcha el ALCA.

La adquisición de Nissan por parte de Renault también nos parece especialmente interesante por la confrontación de culturas de producción y por la *invasión del espacio japonés* que implica. Su análisis también arrojará luz sobre el futuro de las empresas *européas* y sobre el comportamiento de Nissan en México, que probablemente sufrirá modificaciones radicales.

En cualquier caso, es necesario seguir profundizando en el estudio de las cuentas financieras de todas las empresas, para apreciar su situación real, sus necesidades futuras y su capacidad de permanencia, pues estas cuestiones determinarán sus estrategias a largo plazo.

Por último, centrándonos en la industria norteamericana, surgen tres líneas de investigación que nos parecen especialmente interesantes y en las que otros autores ya están trabajando. En primer lugar, es necesario llevar a cabo análisis detallados, *in situ*, interdisciplinarios (con ingenieros, sociólogos, etc.) y comparados del funcionamiento de las plantas productoras mexicanas y de las estadounidenses. En segundo lugar, es imprescindible estudiar las potencialidades de las relaciones entre México y Canadá con el objetivo de profundizarlas. Y, en tercer lugar, aunque más importante si cabe, se ha de profundizar en el análisis de los efectos subregionales (por estados federados) que están produciendo los cambios en la industria automotriz y en la economía general del país.

BIBLIOGRAFÍA

AAMA (American Automobile Manufacturers Association) (2001): Edición electrónica <www.economagic.com/aama>¹

AGOSÍN, M. (1993): *Política comercial y transformación productiva*. Documento de trabajo de la CEPAL, LC/R. 1293. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas): Edición electrónica <www.ftaa-alca.org/alca_s.asp>

ALTENGURG, T. y MEYER-STAMER, J. (1999): "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America" en *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1693-1713. The American University.

ÁLVAREZ BÉJAR, A. (1994): "NAFTA and the Auto Industry: A three state perspective". Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. University of Toronto, mayo de 1994. Mimeo.

ÁLVAREZ BÉJAR, A. (1998): "Las contradicciones de una economía continental en América del Norte y el papel del mercado laboral de México". Ponencia presentada al Coloquio sobre Relaciones Internacionales. UAM-X, México D.F., 15 al 19 de junio de 1998. Mimeo.

ÁLVAREZ BÉJAR, A. (1999a): "Estados Unidos y México: ¿modelos clave en la resolución de la crisis asiática?" en *Comercio exterior*, vol. 49, n° 2, pp. 139-144. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

ÁLVAREZ BÉJAR, A. (1999b): "Globalización y regionalización. La experiencia mexicana de integración con América del Norte" en *Memoria*, n° 129, pp. 45-48.

¹ Página ya fuera de servicio tras la disgregación de AAMA en dos asociaciones: ATPC (Consejo Automotriz de Política Comercial, por sus siglas en inglés) y AAM (Asociación de Fabricantes de Automóviles).

ÁLVAREZ BÉJAR, A. y ALARCÓN, D. (1991): “Hacia un Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte” en *Investigación Económica*, n° 198, pp. 305-326. UNAM.

ÁLVAREZ BÉJAR, A. y BORREGO, J. (Coords.) (1990): *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Vol. II*. Fac. Economía-UNAM. México D.F.

ALZAGA, O. (1998): “TLC, legislación y política laboral” en JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 507-523.

AMCHAM México (Cámara Americana de Comercio de México): Edición electrónica <www.amcham.com.mx>

AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz): *Boletín*. Varios años. México D.F.

AMIA: Edición electrónica <www.amia.com.mx>

ANDERE, E. y KESSEL, G. (Comps.) (1992): *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial*. ITAM/McGrawHill. México D.F.

ANDERSON, R. et al. (Eds.) (1998): *Innovation Systems in a Global Context. The North American Experience*. McGill-Queen's Univ. Press. Montreal.

APPEL MOLOT, M. (Ed.) (1993): *Driving Continentally. National Policies and the North American Auto Industry*. Carleton Univ. Press. Ottawa.

ARJONA, L.E. (1990): “La industria mexicana de autopartes durante el auge exportador de los años ochenta” en CARRILLO, J. (Comp.) (1990), pp. 115-150.

ARTEAGA GARCIA, A. (¿1994?): La reestructuración de la industria automotriz en México y algunas repercusiones laborales.

AUTOMOTIVE INTELLIGENCE (2001): Edición electrónica <www.autointell.com>

AUTOMOTIVE NEWS (2000): *Market Data Book, 2000*. Crain Communications Inc. Detroit.

BAIROCH, P. (1996): "Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment" en BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996), pp. 173-192.

BANCO DE ESPAÑA (2000): *Resultados anuales de las empresas no financieras*. Central de balances. Madrid.

BANCO DE MÉXICO (2000): Edición electrónica <www.banxico.org.mx>

BANCO MUNDIAL (1999): *Global Development Finance 1999*. Edición electrónica <www.worldbank.org/prospects/gdf1999>

BANCOMEXT (Banco de Comercio Exterior) (2000): Edición electrónica <www.bancomext.com.mx>

BENSUSÁN, G.I. (1997): "Estrategias sindicales y relaciones laborales frente al TLC: el caso de México". Ponencia presentada a la reunión de la Latin American Studies Association. Guadalajara (México), 17 al 19 de abril de 1997. Mimeo.

BENSUSÁN, G. Y BAYÓN, M.C. (1998): "Trabajadores y sindicatos ante la globalización: el caso del sector automotriz mexicano" en JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 117-142.

BERRY, S., GRILLI, V. y LÓPEZ DE SILANES, F. (1993): "The Automobile Industry and the Mexico-U.S. Free Trade Agreement" en GARBER, P.M. (Ed.) (1993), pp. 219-277.

BETCHERMAN, G. (1996): "Globalization, Labour Markets and Public Policy" en BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996), pp. 250-269.

BIZSTATS (2002): Edición electrónica <www.bizstats.com>

BLUM, R.S. (1998): "Investment Strategies and "Leaner" Production in the North American Auto Industry" en JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 51-70.

BOYE SOTO, O. (2000): "Discurso de la sesión inaugural del Foro sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe: Experiencias y Perspectivas." 29 de junio de 2000. Edición electrónica <<http://sela2.sela.org/discursos.htm>>

BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996): *States Against Markets. The Limits of Globalization*. Routledge. Nueva York.

BOWLES, P. y MACLEAN, B. (1996): "Regional Blocs: Can Japan be the Leader?" en BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996), pp. 155-169.

BUENO, C. (1998): "De la producción nacional a la competencia global: el caso de la industria mexicana de auto partes" en JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 281-302.

BUITELAAR, R. y PADILLA, R. (1996): "El comercio intra-industria en México con sus principales socios comerciales" en *Estudios Económicos*, vol. 11, n°1, pp. 77-116. El Colegio de México.

BURKI, S.J. y PERRY, G.E. (1998): *La larga marcha. Una agenda de reformas para la próxima década en América Latina y el Caribe*. Banco Mundial. Washington D.C.

CAMACHO SANDOVAL, F. (1999): “La industria automotriz en Aguascalientes. 1980-1998” en RUÍZ DURÁN, C. y DUSSEL PETERS, E. (Coords.) (1999), pp. 219-270.

CAMPOS ARAGÓN, L. (1995): “El ciclo largo de la caída salarial en México” en *Problemas del Desarrollo*, n° 102, pp. 147-171. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.

CÁRDENAS, E. (1996): *La política económica en México, 1950-1974*. Fac. Economía-UNAM/El Colegio de México. México D.F.

CARDERO, M.E. (Comp.) (1996): *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*. Ed. Siglo XXI. México D.F.

CARRILLO, J. (Comp.) (1981): *Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Colegio de la Frontera Norte de México. México D.F. 1ª reimpresión, 1990.

CARRILLO, J. (Comp.) (1990): *La nueva era de la industria automotriz en México*. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana.

CARRILLO, J. (1995): “Flexible Production in the Auto Sector: Industrial Reorganization at Ford-México” en *World Development*, vol. 23, n° 1, pp. 87-101. The American University.

CARRILLO, J. y GONZÁLEZ LÓPEZ, S. (1998): “Mercedes-Benz, BMW y Volkswagen en México: proveedores y estrategias” en *Comercio Exterior*, vol. 48, n° 10, pp. 849-857. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

CARRILLO, J. y HUALDE, A. (1998): “Maquiladoras en redes: el caso de Delphi-GM” en JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 369-385.

CARRILLO, J., MORTIMORE, M. y ALONSO ESTRADA, J. (1998): *El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores*. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, n° 50. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CASAR, J. (1995): *La industria mexicana a principios de los noventa*. Documento de la CEPAL, LC/R. 1489. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CAVES, R.E. (1980): "Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure", en *Journal of Economic Literature*, vol. XVIII (march), pp. 64-92. American Economic Association.

CAW/TCA (Canadian Autoworkers Union) (1993): Work reorganization responding to lean production. *Workplace issues*. Ontario.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994a): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1994b): *Estudio económico de América Latina y El Caribe, 1992. Vol. II*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1996): *Evolución y perspectivas del comercio y las inversiones intrarregionales*. Documento de trabajo de la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, LC/R. 1623. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1997): *Estudio económico de América Latina y El Caribe, 1996-1997*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1998): *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe. Edición 1997*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1998b): *Estudio económico de América Latina y El Caribe, 1997-1998*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1998c): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe, 1998*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1998d): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe, 1997*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1999a): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe, 1998*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1999b): *Estudio económico de América Latina y El Caribe, 1998-1999*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (1999c): *Balance preliminar de las economías de América Latina y El Caribe, 1999*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2000a): *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe, 2000*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2000b): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe, 1999*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe, 2000*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2002a): *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe, 2001*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL (2002b): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe, 2001*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CHUDNOVSKY, D. et al. (1999): *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

CLARKSON, S. (1998): *Fearful Asymetries: The Challenge of Comparing Continental Systems in a Globalizing World*. The Canadian-American Centre. Univ. of Maine. Mimeo.

CLEMENT, N.C. et al. (1999): *North American economic integration: theory and practice*. Edward Elgar Pub. Northampton.

COASE, R.H. (1937): "The Nature of the Firm" en *Economica*, n° 4, pp. 386-405, reimpresso en WILLIAMSON, O.E. y WINTER, S.G. (Comps.) (1991): *La*

naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1ª ed. en español, 1996.

COHEN, R.B. (1981): “La reorganización internacional de la producción en la industria automotriz” en *El Trimestre Económico*, vol. XLVIII(2), n° 190, pp. 383-404. Fondo de Cultura Económica.

CORIAT, B. (1991): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa.* Ed. Siglo XXI. México D.F., 1992.

COVARRUBIAS, A. (1997): “Industrial Restructuring and Labor Attitudes. Flexible Convergence in the Auto Industry of México and Brasil” en *Estudios Sociales*, vol. VII, n° 14, pp. 187-214. Univ. de Sonora.

CHRYSLER CORPORATION. Edición electrónica <www.chryslercorp.com>

DAIMLER BENZ AG. *Annual Report 1997.*

DAIMLER BENZ. Edición electrónica <www.daimler-benz.com>

DAIMLERCHRYSLER AG. *Annual Report.* Varios años (1998-2000).

DAIMLERCHRYSLER. Edición electrónica <www.daimlerchrysler.com>

DÁVILA FLORES, A. (¿1995?): *Globalización económica y diferencias regionales en la industria manufacturera de México.* Univ. Autónoma de Coahuila. Mimeo.

DE LA GARZA TOLEDO, E. (1998): “El TLCAN y las relaciones laborales en México” en *Comercio Exterior*, vol. 48, n° 18, pp. 829-835. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

DE LA GARZA TOLEDO, E., TORRES, J.L. y BOUZAS ORTIZ, A. (1997): “Sindicatos y productividad” en *Investigación Económica*, vol. LVII, n° 219, pp. 115-133. UNAM.

DI FILIPPO, A. (1998): *Integración regional latinoamericana, globalización y comercio Sur-Sur*. Documento de trabajo de la CEPAL, LC/R. 1820. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

DOH, J.P. (1998): "The Impact of NAFTA on the Auto Industry in the United States" en WEINTRAUB, S. y SANDS, C. (Eds.) (1998), pp. 15-47.

DOMBOIS, R. (1990): "Economía política y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana" en CARRILLO, J. (Comp.) (1990), pp. 35-63.

DRACHE, D. (1994): "Lean Production in Japanese Auto Transplants in Canada" en *Canadian Business Economics*, spring, pp. 45-59. Canadian Association of Business Economics.

DRACHE, D. (1996): "New Work and Employment Relations: Lean Production in Japanese Auto Transplants in Canada" en BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996), pp. 227-249.

DRACHE, D. (2000): *Happy Fifth Birthday NAFTA! Thinking outside the box*. Edición electrónica <www.robarts.yorku.ca>

DUNNING, J.H. (1992): *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley Pub. Wokingham.

DUSSEL PETERS, E. (1997): *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-96)*. UNAM/Ed. Jus. México D.F.

DUSSEL PETERS, E. (1999): "Reflexiones sobre conceptos y experiencias internacionales de industrialización regional" en RUIZ DURÁN, C. y DUSSEL PETERS, E. (Coords.) (1999), pp. 57-76.

DUSSEL PETERS, E. (2000a): *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía Mexicana*. Documento de trabajo de la CEPAL, LC/MEX/L.431. Naciones Unidas. México D.F.

DUSSEL PETERS, E. (2000b): *La inversión extranjera en México*. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, LC/L.1414-P. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

DUSSEL PETERS, E., PIORE, M. y RUIZ DURÁN, C. (1997): *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. UNAM/Ed. Jus. México D.F.

EDEN, L., HUSBANDS, K. y APPLEMOLOT, M. (1996): *Competing in a lean world: how the autoparts industries in Canada and Mexico are responding to the pressures of free trade and lean production*. Mimeo.

ESTAY, J., GIRÓN, A. y MARTÍNEZ, O. (Coords.) (1999): *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del S. XXI*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM/M. A. Porrúa. México D.F.

FEDERAL RESERVE BOARD'S (FRB): *Series G-17: Industrial Production and Capacity Utilization*. Ed. electrónica <<http://www.federalreserve.gov/Releases>>

FERRER, A. (1996): *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

FINE, C. et al. (1996): *The U.S. Automobile Manufacturing Industry*. U.S. Department of Commerce. Office of Technology Policy. Washington D.C.

FLORES BERNÉS, M. (2000): *Instrumentos jurídicos de promoción de IED en México*. SELA (SP/FIEALC/Di nº 9-2000). Edición electrónica < <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/docs/spfiealcdi9.htm>>

FMI (Fondo Monetario Internacional) (1995): *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Balance of Payments and External Debt Divisions. Washington D.C.

FMI (1997): *Perspectivas de la economía mundial. La globalización. Oportunidades y desafíos*. Mayo. Washington D.C.

FONTAGNÉ, L. (1999): *Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes?* STI Working Paper, 1999/3. OCDE. París.

FORD MOTOR COMPANY. *Annual Report*. Varios años (1994 a 2000).

FORD MOTOR COMPANY. Edición electrónica <www.ford.com>

FUKASAKU, Y. (1998): “Revitalizing Mature Industries” en *The OECD Observer*, n° 213. Edición electrónica.

GALBRAITH, J.K. (1980): *El capitalismo americano*. Ariel. Barcelona. Ed. en español, 1982.

GARBER, P.M. (Ed.) (1993): *The México-U.S. Free Trade Agreement*. MIT Press. Cambridge (EE.UU.).

GARCÍA GARNICA, A. (1999): “Cambio tecnológico y aprendizaje laboral. Autopartes (Un estudio de caso)” en RIVERA RIOS, M.A. (Coord.) (1999), pp. 165-188.

GENERAL MOTORS CORPORATION. *Annual Report*. Varios años (1997 a 2000).

GENERAL MOTORS. Edición electrónica <www.gm.com>

GEREFFI, G. (1994): “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks” en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (Eds.) (1994), pp. 95-122.

GEREFFI, G. (2000): *Mexico’s industrial development, 1970s-2000: Climbing ahead or falling behind the world economy?* Mimeo.

GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (Eds.) (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. F.A. Praeger. Westport Con.

GLOBERMAN, S. y WALKER, M. (Eds.) (1993): *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis*. Fraser Institute. Vancouver.

GOLD, B. (1981): "Changing Perspectives on Size, Scale and Returns: An Interpretive Survey" en *Journal of Economic Literature*, vol. XIX (march), pp. 5-33. American Economic Association.

GRUNWALD, J. (1981): "Internacionalización de la industria: los vínculos entre México y Estados Unidos" en CARRILLO, J. (Comp.) (1981), pp. 64-114.

GUILLÉN ROMO, H. (2000): "La globalización del Consenso de Washington" en *Comercio Exterior*, vol. 50, n° 2. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

GUTIÉRREZ HACES, T. (¿): *The Strategy of Official Unionism in the Automotive Industry in Mexico*. Mimeo.

HATZICHRONOGLU, T. (1999): *The Globalisation of industry in the OECD countries*. STI Working Paper, 1999/2. OCDE. París.

HELD, D. et al. (1999): *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Polity Press. Cambridge (Reino Unido).

HIRST, P. y THOMPSON, G. (1996): *Globalization in Question*. Polity Press. Cambridge (Reino Unido). 2ª ed., 1999.

HONDA MOTOR CORPORATION. Edición electrónica
<www.hondacorporate.com>

HUXLEY, C., RINEHART, J. y ROBERTSON, D. (1994): "Does Lean Production have to be mean? Worker and Union Responses to New Forms of Work Organization in the North American Auto Industry". Ponencia presentada al

II Encuentro Internacional “Les Nouveaux Modèles Industrielles des Firmes Automobiles”. París, 16 al 18 de junio de 1994. Mimeo.

HYMER, S. H. (1979): *La compañía multinacional. Un enfoque radical*. H. Blume Ediciones. Madrid. 1ª ed. en español, 1982.

IDB (Inter-American Development Bank) (1996): *Economic and social progress in Latin America*. Varios números. Washington D.C.

INA (Industria Nacional de Autopartes) (2000): *Estadísticas*. Edición electrónica <www.ina.com.mx>

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática): *La industria automotriz en México*. Varios años. México D.F.

INEGI (1999): *Anuario Estadístico*. México D.F.

INEGI (2002a): *Datos estadísticos*. Ed. electrónica <www.inegi.gob.mx>

INEGI (2002b): Banco de Información Económica (BIE). Edición electrónica <www.inegi.gob.mx>

ITA (International Trade Administration). Ed. electrónica <www.ita.doc.gov>

ITA. Office of Automotive Affairs. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto>

ITA (2002): *Free Trade Area of the Americas (FTAA): Key Automotive Markets and Issues*. Office of Automotive Affairs. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto/international.html>

JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1994): “Reestructuración productiva, relaciones laborales y productividad en Volkswagen de México”. Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1998): “La productividad y el trabajo en el contexto de la producción esbelta en VW de México” en JUÁREZ NÚÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 173-205.

JUÁREZ NÚÑEZ, H. (1999): “Los modernos sistemas de integración industrial en México y su impacto en las áreas de nueva localización” en ESTAY, J., GIRÓN, A. y MARTÍNEZ, O. (Coords.) (1999), pp. 391-429.

JUÁREZ NUÑEZ, H. (2000): “Plantas gemelas, plataformas continentales y fábrica modular en la industria del automóvil. Variantes de una estrategia empresaria en América del Norte”. Ponencia presentada a la Reunión de la Red Internacional de Investigación sobre el Trabajo en la Industria Automotriz de América del Norte. Puebla, julio de 2000. Mimeo.

JUÁREZ NUÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998): *Enfrentando el cambio. Obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*. Benemérita Universidad de Puebla/Wayne State University. Puebla.

KANG, N-H. y JOHANSSON, S. (2000): *Cross-border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalisation*. STI Working Paper, 2000/1. OCDE. París.

KANNAN, N.P., REBIBO, K.K. y ELLIS, D.L. (1982): *Downsizing Detroit. The Future of the Automobile Industry*. Praeger. Nueva York.

KAPLINSKY, R. (1995): “Technique and System: The Spread of Japanese Management Techniques to Developing Countries” en *World Development*, vol. 23, n° 1, pp. 57-71. The American University.

KENNEDY, P. (1989): *Auge y caída de las grandes potencias*. Plaza & Janés. Barcelona. 2ª ed., 1995.

KOPINAK, K. (1994): “Maquilización en la industria automotriz”. Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

KRAFCIK, J.F. (1988): “Triumph of the Lean Production System” en *Sloan Management Review*, fall, pp. 41-52. MIT International Motor Vehicle Program.

KUSEL, C. (1990): “La calidad tiene prioridad número 1. Reestructuración del proceso de trabajo e introducción de conceptos japoneses de organización en la industria automotriz mexicana” en CARRILLO, J. (Comp.) (1990), pp. 189-225.

LARA RIVERO, A., CORONA, J.M. y BUENDÍA, A. (1997): “Intercambio de información tecnológica entre industrias de automotores y de autopartes” en *Comercio Exterior*, vol. 47, n° 2, pp. 113-123. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

LEE, N. y CASON, J. (1994): “Automobile Commodity Chains in the NIC’s: A Comparison of South Korea, Mexico and Brasil” en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (Eds.) (1994), pp. 223-243.

LELO de LARREA, E., STRAUSS, P. y SÁNCHEZ, S. (1992): “México en el mercado automotriz norteamericano” en ANDERE, E. y KESSEL, G. (Comps.) (1992), pp. 57-85.

LEVITT, T. (1983): “The globalization of markets” en *Harvard Business Review*, n° 3, pp. 92-102. Harvard Business School.

LIPOW, A. (1994): “Transnationalization from below: The role of the International Labour Movement in the age of the Global Economy”. Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

LÓPEZ DE SILANES, F. (1992): “Automóviles: perspectiva mexicana” en WEINTRAUB, S., RUBIO, F. y JONES, A.D. (Eds.) (1992), pp. 119-157.

MAARTENS, M.E. (1992): “Automóviles: perspectiva estadounidense” en WEINTRAUB, S., RUBIO F. y JONES, A.D. (Eds.) (1992), pp. 101-118.

MAQUILAPORTAL (2000): Mexico's Maquila Information Centre. Edición electrónica <www.maquilaportal.com>

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000): *Economía política de la globalización*. Ariel Economía. Barcelona.

MARTÍNEZ MORALES, G. (1999): "Liberación comercial, especialización industrial y ajuste regional en México" en ZEPEDA MIRAMONTES, E. y CASTRO LUGO, D. (Coords.) (1999), pp. 129-149.

MENDIOLA, G. (1994): "Las maquiladoras de exportación en México. Economías de enclave o eslabonamiento industrial". Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

MENDIOLA, G. (1997): "Las empresas maquiladoras de exportación 1980-1995" en DUSSEL PETERS, E., PIORE, M. y RUIZ DURÁN, C. (1997), pp. 185-226.

MENDIOLA, G. (1999): *México: empresas maquiladoras de exportación en América Latina*. CEPAL, Serie Reformas Económicas, n° 40. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

MICHELI, J. (1994): *Nueva manufactura, globalización y producción de automóviles en México*. Fac. Economía-UNAM. México D.F.

MIDDLEBROOK, K.J. (1990): "Reestructuración industrial y política sindical en la industria automotriz mexicana" en ÁLVAREZ BÉJAR, A. y BORREGO, J. (Coords.) (1990), pp. 42-71.

MILLER, R. (1999): *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*. Office of Automotive Affairs. U.S. Department of Commerce. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto>

MILLER, R. (2000a): *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*. Office of Automotive Affairs. U.S. Department of Commerce. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto>

MILLER, R. (2000b): *Road Motor Vehicles: Trends in Trade 1990-1999*. Office of Automotive Affairs. U.S. Department of Commerce. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto>

MONTIEL, Y. (1990): “Trabajadores y reestructuración en Volkswagen de México” en CARRILLO, J. (Comp.) (1990), pp. 227-254.

MONTIEL, Y. (1994): “Relaciones laborales y contractuales a través de los contratos colectivos de trabajo: estudios de caso”. Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

MORICI, P. (1993): “NAFTA Rules of Origin and Automotive Content Requirements” en GLOBERMAN, S. y WALKER, M. (Eds.) (1993), pp. 226-250.

MORTIMORE, M. (1998): “Corporate Strategies and Regional Integration Schemes in Developing Countries: The Case of NAFTA and MERCOSUR Automobile Industries”, *Science, Technology & Development*, vol. 16, nº 2, pp. 1-31. Science, Technology & Development Forum.

MORTIMORE, M., BUITELAAR, R. y BONIFAZ, J.L. (2000): *México: Un CANálisis de su competitividad internacional*. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, LC/L. 1268-P. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

NTIS (National Technical Information Service). Bureau of Economic Analysis. Edición electrónica <www.ntis.gob>

NÚÑEZ NERIA, I. y RODRÍGUEZ DEMESA, C. (1999): “Reestructuración Automotriz en México: el caso de Nissan Mexicana” en RIVERA RÍOS, M.A. (Coord.) (1999), pp. 137-163.

OCDE (Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económicos): *Perspectives économiques. Économie*. Varios números. París.

OCDE (1994): *Economic Outlook*, n° 56. París.

OCDE (2000): *United States*. OECD Economic Surveys. París.

OCDE (2000b): *Economic Outlook*, n° 68. París.

OCDE (2001): *United States*. OECD Economic Surveys. París.

OCDE (2001b): *Economic Outlook*, n° 70. París.

OCDE (2002a): *Economic Outlook*, n° 71. París.

OCDE (2002b): *México*. OECD Economic Surveys. París.

OHMAE, K. (1995): *The End of the Nation State*. The Free Press. Nueva York.

ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1997): *Desarrollo Industrial. Informe Mundial, 1997*. Naciones Unidas. Nueva York.

ORDÓÑEZ, S. (1999): “La nueva industrialización de Morelos en los años ochenta y noventa” en *Comercio Exterior*, vol. 49, n° 12, pp. 1113-1120. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

PETRELLA, R. (1996): “Globalization and Internationalization. The Dynamics of the Emerging World Order” en BOYER, R. y DRACHE, D. (Eds.) (1996), pp. 62-83.

PIORE, M.J. y SABEL, C.F. (1984): *La segunda ruptura industrial*. Alianza Universidad. Madrid. 1ª ed. en español, 1990.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1999): *Informe sobre desarrollo humano, 1999*. Naciones Unidas. Nueva York.

PORTA, F. y KOSACOFF, B. (1997): *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina*. Documento de trabajo de la CEPAL, LC/BUE/L. 160. Naciones Unidas. Buenos Aires.

PORTER, M. (1985): *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press. Nueva York.

PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press. Nueva York.

PORTER, M. (1998): "Clusters and the New Economics of Competition" en *Harvard Business Review*, vol. 76, n° 6, pp. 77-90. Harvard Business School.

POZAS, M.A. (1999): "Estrategias de globalización y encadenamientos productivos: el caso de Monterrey" en ZEPEDA MIRAMONTES, E. y CASTRO LUGO, D. (Coords.) (1999), pp. 63-94.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (2001): *Primer Informe de Gobierno. Anexo estadístico*. Edición electrónica <informe.presidencia.gob.mx/Informes/2001Fox1>

PRIES, L. (¿1994?): *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana*. Mimeo

PRIES, L. (1994): "Production Structure and Work Relations in the Mexican Automobile Industry: from Dualism to Convergence?" Ponencia presentada a la Innis Conference on Cars and Continentalism. Ciudad de México, octubre de 1994. Mimeo.

PRIES, L. (1998): "Hacia un nuevo escenario de las relaciones industriales en la industria automotriz mexicana" en *Región y Sociedad*, año IX, n° 15, pp. 65-103. El Colegio de Sonora.

QUINTERO RAMÍREZ, C. (1998): "Sindicalismo en las maquiladoras fronterizas. Balance y perspectivas" en *Estudios Sociológicos*, vol. XVI, n° 46, pp. 89-116. El Colegio de México.

RAMÍREZ, J.C. y UNGER, K. (1998): "Mexico's National Innovation System in the 1990s: Overview and Sectoral Effects" en ANDERSON, R. et al. (Eds.) (1998), pp. 108-126.

RAMÍREZ DE LA O, R. (1998): "The Impact of NAFTA on the Auto Industry in Mexico" en WEINTRAUB, S. y SANDS, C. (Eds.) (1998), pp. 48-91.

RENAULT GROUP. Edición electrónica <www.renault.com>

RICH, P. (1997): *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) tres años después de entrar en vigencia*. Documento de trabajo de la CEPAL, LC/L. 1075. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

RIVERA RÍOS, M.A. (Coord.) (1999): *Reconversión industrial y aprendizaje tecnológico en México. Visión global y análisis sectoriales*. Fac. Economía-UNAM. México D.F.

RIVERA RÍOS, M.A. (1999): "Marco teórico e histórico para el estudio de la reconversión industrial y el aprendizaje tecnológico en México" en RIVERA RÍOS, M.A. (Coord.) (1999), pp. 15-50.

RIVERA DE LA ROSA, J.J. (2000): *Las inversiones extranjeras directas en Estados Unidos, 1980-1994: la expansión intensiva del espacio de valorización*. Tesis doctoral. Fac. Economía-UNAM. Mimeo.

RODRIK, D. (1999): *How Far Will International Economic Integration Go?* Edición electrónica <www.ksg.harvard.edu/rodrik>

ROWTHORN, R. (1997): "Manufacturing in the World Economy" en *Economie Appliquée*, tome L, n° 4, pp. 63-96. Institut de Sciences Mathématiques et Economiques Appliquées.

RUBENSTEIN, J.M. (1992): *The changing US auto industry: a geographical analysis*. Routledge. Londres.

RUIZ DURÁN, C. y DUSSEL PETERS, E. (Coords.) (1999): *Dinámica regional y competitividad industrial*. UNAM/Fund. F. Ebert/Ed. Jus. México D.F.

SALERNO, M.S. et al. (1998): *Mudanças e persistências no padrão de relações entre montadoras e autopeças no Brasil: proximidades, global e follow sourcing, parcerias e co-design revisitados*. Institut Arbeit und Technik. Gelsenkirchen. Mimeo.

SALIN, A. (1999): “Des fusions pour quoi faire?” en *Alternatives Economiques*, n° 168, pp. 48-50.

SALOMON, A. (1998): “Inversión extranjera directa en México en los noventa” en *Comercio Exterior*, vol. 48, n° 10, pp. 804-808. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

SALOMON, A. (2000): “Modernización y bifurcación de la industria de automotores” en *Comercio Exterior*, vol. 50, n° 2, pp. 113-119. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

SAUVIAT, C. (1998): “Etats-Unis. Grève contre la mondialisation chez General Motors” en *Chronique internationale de l’IRES*, n° 53, pp. 5-10. Institut de Recherches Economiques et Sociales.

SCHMITZ, H. y NADVI, K. (1999): “Clustering and Industrialization” en *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1503-1514. The American University.

SCHUMPETER, J.A. (1961): *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos*. Oikos-Tau. Vilassar de Mar. Ed. en castellano, 1967.

SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial): Banco de Información Sectorial. Edición electrónica <www.secofi.gob.mx>

SECOFI (1989): *Decreto para el fomento y modernización de la Industria Automotriz*. DOF de 11 de diciembre de 1989. Modificaciones publicadas en DOF de 8 de junio de 1990, DOF de 31 de mayo de 1995 y DOF de 12 de febrero de 1998.

SECOFI (1994): *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación*. Miguel Ángel Porrúa Editor. México D.F.

SECOFI (1994): *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial*. Miguel Ángel Porrúa Editor. México D.F.

SECOFI (1998): *Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación*. DOF de 1 de junio de 1998. Modificado por los Decretos publicados en DOF de 13 de noviembre 1998, DOF de 30 de octubre de 2000 y 31 de diciembre de 2000.

SECOFI (1999a): *Boletín de Información Oportuna. Industria Automotriz*. Diciembre. Mimeo. México D.F.

SECOFI (1999b): *Inversión Extranjera Directa en la Industria Automotriz*. Diciembre. Mimeo. México D.F.

SECOFI (2001): *Boletín de Información Oportuna*. Dirección General de Inversión Extranjera. Edición electrónica <www.secofi.gob.mx>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (1993): *Ley de Inversión Extranjera*. DOF de 27 de diciembre de 1993. Reformada por los Decretos publicados en DOF de 12 de mayo de 1995, de 7 de junio de 1995, de 24 de diciembre de 1996, de 23 de enero de 1998, de 19 de enero de 1999 y de 4 de junio de 2001.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (1998): *Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones*. DOF de 8 de septiembre de 1998.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (2000): *Inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe, 2000*. (SP/CL/XXVI.O/Di N°3-2000). Edición electrónica <www.lanic.utexas.edu/~sela/docs/spclxxviodi3-2000.htm>

SHAIKEN, H. (1990a): “Nuevas estrategias de modernización en la industria automovilística” en ÁLVAREZ BÉJAR, A. y BORREGO, J. (Coords.) (1990), pp. 13-33.

SHAIKEN, H. (1990b): *Mexico in the Global Economy: High Technology and Work Organization in Export Industries*. Monograph Series n° 33. Centre for US-Mexican Studies. Univ. of California. San Diego.

SHAIKEN, H. (1994): “Advanced Manufacturing and Mexico: A New International Division of Labor?” en *Latin American Research Review*, vol. 29, n° 2, pp. 39-71. Univ. of New Mexico.

SHAIKEN, H. y HERZENBERG, S. (1989): *Automatización y producción global. Producción de motores de automóvil en México, Estados Unidos y Canadá*. Fac. Economía-UNAM. México D.F.

SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público): Edición electrónica <www.shcp.gob.mx>

SOTO VALENCIA, A. (1999): *Globalización y precariedad del trabajo en México*. Ed. El Caballito. México D.F.

SPEAR, S. y BOWEN, H.K. (1999): “Decoding the DNA of the Toyota Production System” en *Harvard Business Review*, vol. 77, n° 5, pp. 97-106. Harvard Business School.

STEINDL, J. (1952): *Maturity and stagnation in American capitalism*. Institute of Economics and Statistics-Oxford University/Ed. Blackwell. Oxford. 2ª ed., 1976.

STUDER, M.I. (1998): “Regionalism in the Ford Motor Company’s Global Strategies” en JUÁREZ NÚÑEZ, H. y BABSON, S. (Coords.) (1998), pp. 71-94.

TIE (Transnational Information Exchange) (1993): Seminar on Car and Society. Amsterdam. Mimeo.

TLCAN: Véase SECOFI (1994).

TOYOTA MOTOR CORPORATION. Edición electrónica < www.toyota.com>

UNCTAD (United Nations Commission on Trade and Development) (1997a): *Handbook of International Trade and Development Statistics 1995*. Naciones Unidas. Nueva York.

UNCTAD (1997b): *Trade and Development Report, 1997*. Naciones Unidas. Nueva York.

UNCTAD (1998): *World Investment Report, 1998. Trends and Determinants*. Naciones Unidas. Nueva York.

UNCTAD (2000): *Informe sobre las Inversiones en el Mundo, 2000. Las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas y el Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York.

UNCTAD (2001): *Informe sobre las Inversiones en el Mundo, 2001. Fomentar las vinculaciones*. Naciones Unidas. Nueva York.

UNGER, K. (2001): “La industria automotriz en la región fronteriza mexicana: una comparación de clusters regionales”. Trabajo presentado en la Conferencia Export Production, Economic Development and the Future of Mexico’s Maquiladora Industry. UCSD y UAM-A. Ciudad de México, junio 2001. Mimeo.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE: *Tablas NIPA*. Bureau of Economic Analysis. Edición electrónica <www.bea.doc.gov>

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE: *Survey of Current Business*. Bureau of Economic Analysis. Edición electrónica <www.bea.doc.gov>

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. *Survey of Current Business*. Varios números. Bureau of Economic Analysis. Washington D.C.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999): *Fifth Annual Report to Congress Regarding the Impact of the North American Trade Agreement upon U.S. Automotive Trade with Mexico*. Office of Automotive Affairs. Edición electrónica <www.ita.doc.gov>

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2002): *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*. Office of Automotive Affairs. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto>

U.S. DEPARTMENT OF LABOR. Bureau of Labor Statistics. Edición electrónica <<http://stats.bls.gov>>

U.S. DEPARTMENT OF LABOR (1999): *Report on the American Workforce*. Edición electrónica <<http://stats.bls.gov>>

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION (1999): *Twenty-third Annual Report to Congress Calendar Year 1998*. Automotive Fuel Economy Program. Edición electrónica <www.ita.doc.gov/td/auto/cape.html>

VELASCO ARREGUI, E. (¿1994?): *Reestructuración neoliberal y desarrollo industrial: competitividad y productividad de las manufacturas mexicanas*. Mimeo.

VIDAL, G. (1998): *Desorden monetario mundial y su impacto en el sistema financiero mexicano*. UNAM. México D.F.

VIDAL VILLA, J.M. (1998): *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*. Icaria. Barcelona.

VOLKSWAGEN AG. Edición electrónica <www.vw.com>

WALLERSTEIN, I. y HOPKINS, T.K. (1994): "Commodity Chains: Construct and Research" en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (Eds.) (1994).

WARD'S (2001): *Automotive Yearbook*. 63ª ed. Ward's Communications. Southfield.

WEINTRAUB, S. (1989): *México frente al ALC Canadá-Estados Unidos*. Ed. Diana. México D.F.

WEINTRAUB, S. (1992): "Política de integración industrial. Perspectiva estadounidense" en WEINTRAUB, S., RUBIO F., y JONES, A.D. (Eds.) (1992), pp. 71-88.

WEINTRAUB, S. (1997): *El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances*. Fac. Economía-UNAM/ITAM. México D.F.

WEINTRAUB, S. (1998): "Incomes and productivity in the Auto Industry in North America" en WEINTRAUB, S. y SANDS, C. (Eds.) (1998), pp. 221-240.

WEINTRAUB, S., RUBIO F., y JONES, A.D. (Eds.) (1992): *Integración industrial México-Estados Unidos: el reto del libre comercio*. Ed. Diana. México D.F.

WEINTRAUB, S. y SANDS, C. (Eds.) (1998): *The North American Auto Industry under NAFTA*. The CSIS Press. Washington D.C.

WILLIAMSON, O.E. (1975): *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1ª ed. en español, 1991.

WOMACK, J. (1990): "Perspectivas de las relaciones entre Estados Unidos y México en el sector automotriz" en CARRILLO, J. (Comp.) (1990), pp. 19-34.

WOMACK, J.P., JONES, D.T. y ROOS, D. (1990): *The Machine that Changed the World*. Macmillan Pub. Co. Nueva York.

YANG, X. (1995): *Globalization of the Automobile Industry. The United States, Japan and the People's Republic of China*. Praeger Publishers. Westport.

ZEPEDA, E., ALARCÓN, D. y FÉLIX, G. (1999): "Empleo, competitividad y apertura económica. La pequeña y mediana empresa en la manufactura mexicana. 1985-1993" en ZEPEDA MIRAMONTES, E. y CASTRO LUGO, D. (Coords.) (1999), pp. 16-62.

ZEPEDA MIRAMONTES, E. y CASTRO LUGO, D. (Coords.) (1999): *Reestructuración económica y empleo en México*. Univ. Autónoma de Coahuila/Fund. Friedrich Ebert. Saltillo.

DIARIOS Y REVISTAS DE DIVULGACIÓN

THE ECONOMIST. Reino Unido. Números de varios años referenciados en el texto.

EXPANSIÓN. México. Números de varios años referenciados en el texto.

FINANCIAL TIMES. Reino Unido. Números de varios años referenciados en el texto.

EL FINANCIERO. México. Números de varios años referenciados en el texto.

LA JORNADA. México. Números de varios años referenciados en el texto.

EL MUNDO. España. Números de varios años referenciados en el texto.

EL PAIS. España. Números de varios años referenciados en el texto.

ABREVIATURAS

AAMA: Asociación Americana de Fabricantes de Automóviles, por sus siglas en inglés.

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

AMCHAM: Cámara Americana de Comercio de México.

AMDA: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores.

AMIA: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

ANPACT: Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones.

ANT: Asamblea Nacional de Trabajadores.

APEC: Conferencia de Cooperación Económica Asia-Pacífico, por sus siglas en inglés.

APRI: Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones.

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, por sus siglas en inglés.

BANCOMEXT: Banco de Comercio Exterior.

BEA: Oficina de Análisis Económico, por sus siglas en inglés.

BIE: Banco de Información Económica.

BM: Banco Mundial.

CAD: Diseño Asistido por Ordenador, por sus siglas en inglés.

CAFE: Eficiencia Energética Media Empresarial, por sus siglas en inglés.

CAMI: Planta en Ontario (Canadá) resultado de una joint-venture entre General Motors y Suzuki.

CAW: Sindicato Automotriz de Canadá, por sus siglas en inglés.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CIVAC: Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca.

CMI: Consejo Mexicano de Inversiones.

CROC: Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos.

CSIS: Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales, por sus siglas en inglés.

CTM: Confederación de Trabajadores Mexicanos.

CUSFTA: Acuerdo de Libre Comercio EE.UU.-Canadá, por sus siglas en inglés.

DC: DaimlerChrysler.

DOF: Diario Oficial de la Federación.

EME: Empresas Maquiladoras de Exportación.

EPA: Agencia de Protección Ambiental, por sus siglas en inglés.

FED: Reserva Federal.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles e Impuestos, por sus siglas en inglés.

GM: General Motors.

IC: Inversión en Cartera.

IED: Inversión Extranjera Directa.

IME: Industria Maquiladora de Exportación.

INA: Industria Nacional de Autopartes.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

ITA: Secretaría de Comercio Internacional, por sus siglas en inglés.

ITAM: Instituto Tecnológico Autónomo de México.

I+D: Investigación y Desarrollo.

MIT: Instituto Tecnológico de Massachusetts, por sus siglas en inglés.

NAFTA: Asociación de Libre Comercio de América del Norte, por sus siglas en inglés.

NICs: Nuevos Países Industrializados, por sus siglas en inglés.

NIPA: Cuentas Nacionales, por sus siglas en inglés.

NTIS: Servicio Nacional de Información Técnica, por sus siglas en inglés.

NUMMI: New United Motor Manufacturing Inc. Planta de Toyota y General Motors en Fremont (California).

OCDE: Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económicos.

OEM: Fabricante de equipo original, por sus siglas en inglés.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

ONUFI: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, por sus siglas en inglés.

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, por sus siglas en inglés.

R.U.: Reino Unido.

SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

SELA: Sistema Económico Latinoamericano.

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

SIEM: Registro de empresas de la Secretaría de Economía.

STI: Ciencia, Tecnología e Industria, por sus siglas en inglés.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TRIMS: Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, por sus siglas en inglés.

UAM: Universidad Autónoma Metropolitana.

UCSD: Univesidad de California en San Diego.

UE: Unión Europea.

UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México.

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, por sus siglas en inglés.

UNCTC: Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales, por sus siglas en inglés.

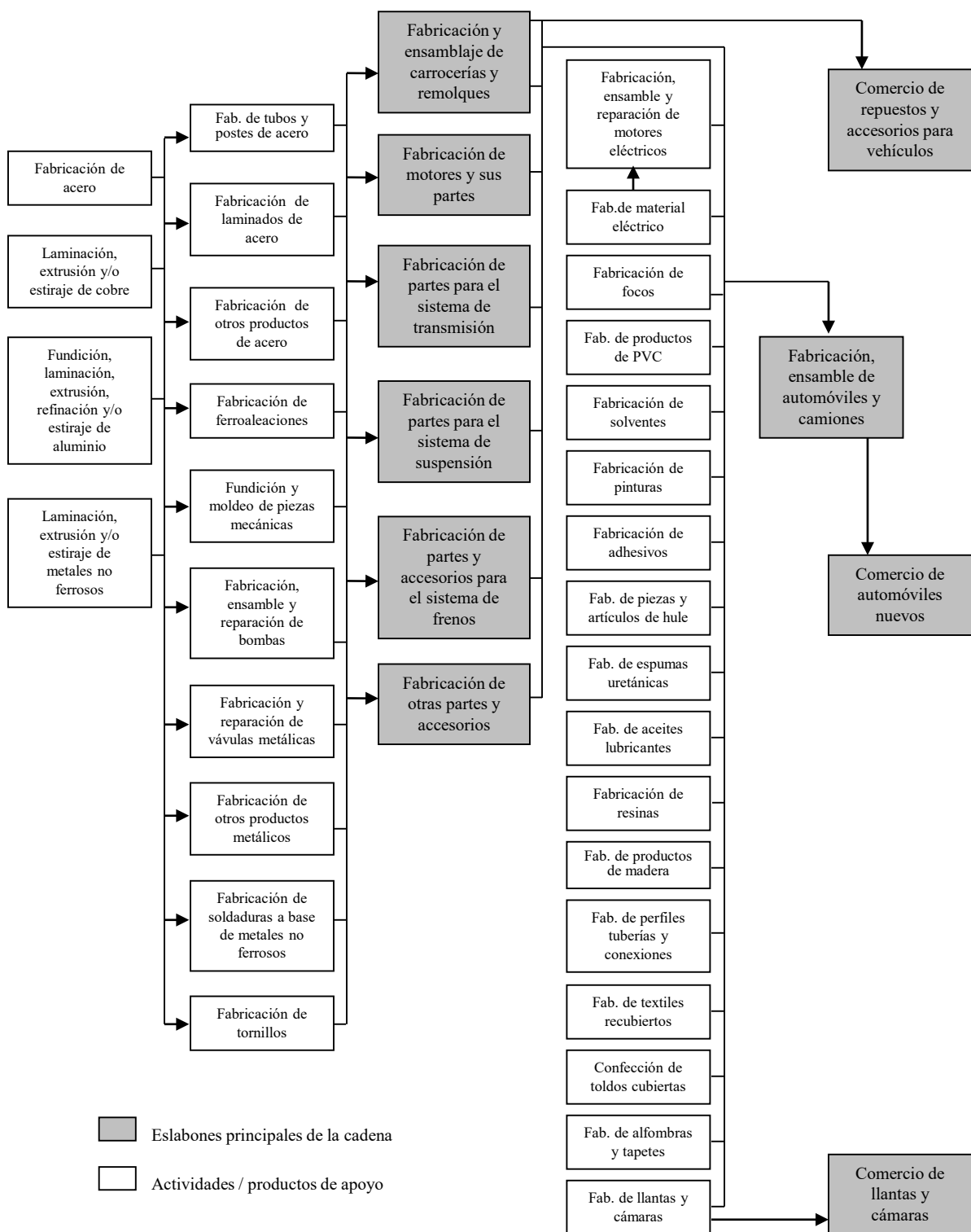
U.S.: Estados Unidos, por sus siglas en inglés.

VW: Volkswagen.

ANEXO III-1

CADENA PRODUCTIVA AUTOMOTRIZ

Fuente: INEGI. Catálogo Mexicano de Actividades y Productos.



ANEXO III-2

CUENTAS ANUALES DE LAS TRES GRANDES

CORRESPONDE AL APARTADO:

3.2.5.- Las finanzas de las Tres Grandes

Las cuentas anuales que se presentan en este anexo se han elabora homogenizando los datos que registran los Informes Anuales de:

General Motors: años 1997, 1998, 1999 y 2000.

Ford: años 1995,1996, 1997, 1998, 1999 y 2000

DaimlerChrysler: años 1998, 1999 y 2000

Cuadro A-III-1
GENERAL MOTORS - GRUPO CONSOLIDADO
BALANCE

ACTIVO	Millones de dólares				
	2000	1999	1998	1997	1996
Inmovilizado inmaterial	10.810	11.425	11.077	11.469	12.691
Inmovilizado material	33.977	32.779	37.187	33.914	37.504
Inmovilizado financiero	43.412	36.238	29.653	22.896	21.217
Equipo en leasings operativos	15.666	15.591	12.791	10.269	10.840
Ingresos fiscales diferidos	14.870	15.277	17.780	20.721	19.510
Otros activos	32.243	25.358	14.769	13.547	-
ACTIVO FIJO	150.978	136.668	123.257	112.816	101.762
Existencias	10.945	10.638	12.207	12.102	11.898
Deudores	89.780	82.016	78.994	67.091	67.489
Inversiones financieras temporales	10.756	10.808	9.155	11.722	8.199
Tesorería	10.284	10.442	10.869	11.262	14.063
Otro activo circulante	30.357	24.158	22.906	16.759	18.731
Realizable	130.893	119.880	111.055	95.572	94.419
ACTIVO CIRCULANTE	152.122	140.960	134.131	118.936	120.380
ACTIVO TOTAL	303.100	274.730	257.388	231.752	222.142
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO					
FONDOS PROPIOS	30.314	20.862	15.204	17.728	23.418
INTERÉS MINORITARIO	707	596	667	727	92
Provisiones para pensiones y similares	37.786	37.505	44.666	42.659	50.771
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	37.786	37.505	44.666	42.659	50.771
Préstamos a c/p	78.951	68.943	61.578	51.055	47.226
Acreedores comerciales c/p	25.725	21.516	19.971	15.782	14.221
Otras deudas c/p	35.223	33.855	32.801	33.573	45.144
ACREEDORES A CORTO PLAZO	139.899	124.314	114.350	100.410	106.591
Préstamos a l/p	65.704	62.745	52.574	41.972	38.074
Impuestos diferidos l/p	12.922	11.282	9.661	8.962	3.196
Otras deudas l/p	15.768	17.426	20.267	19.294	0
ACREEDORES A LARGO PLAZO	94.394	91.453	82.502	70.228	41.270
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	272.079	253.272	241.518	213.297	198.632
PASIVO TOTAL	303.100	274.730	257.388	231.752	222.142
Pro memoria:					
Exigible largo plazo	132.180	128.958	127.168	112.887	92.041
Exigible sin provisiones	234.293	215.767	196.852	170.638	147.861

Cuadro A-III-2
GENERAL MOTORS – SECTOR INDUSTRIAL

BALANCE

ACTIVO	Millones de dólares				
	2000	1999	1998	1997	1996
Inmovilizado inmaterial	7.622	8.527	10.222	10.752	12.523
Inmovilizado material	33.977	32.779	37.187	33.914	37.156
Inmovilizado financiero	3.497	1.711	1.317	1.407	9.855
Ingresos fiscales diferidos	14.870	15.277	17.780	20.721	20.075
Otros activos	32.243	25.358	14.769	13.547	11.712
ACTIVO FIJO	92.209	83.652	81.275	80.341	91.321
Existencias	10.945	10.638	12.207	12.102	11.898
Deudores	14.223	14.099	16.072	12.037	11.163
Inversiones financieras temporales	1.161	1.698	407	3.826	3.642
Tesorería	9.119	9.730	10.723	10.685	13.320
Otro activo circulante	5.699	5.744	4.954	4.677	3.918
Realizable	21.083	21.541	21.433	20.540	18.723
ACTIVO CIRCULANTE	41.147	41.909	44.363	43.327	43.941
ACTIVO TOTAL	133.356	125.561	125.638	123.668	135.262
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO					
FONDOS PROPIOS	16.652	9.541	5.067	8.954	23.418
INTERÉS MINORITARIO	-	574	615	695	92
Provisiones para pensiones y similares	37.786	37.505	44.666	42.659	46.544
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	37.786	37.505	44.666	42.659	46.544
Préstamos a c/p	2.208	1.991	1.526	656	1.214
Acreedores comerciales c/p	18.309	17.254	13.479	12.461	11.527
Otras deudas c/p	35.223	33.855	32.801	33.254	29.822
ACREEDORES A CORTO PLAZO	55.740	53.100	47.806	46.371	42.563
Préstamos a l/p	7.410	7.415	7.217	5.695	5.192
Otras deudas l/p	15.768	17.426	20.267	19.294	17.453
ACREEDORES A LARGO PLAZO	23.178	24.841	27.484	24.989	22.645
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	116.704	115.446	119.956	114.019	111.752
PASIVO TOTAL	133.356	125.561	125.638	123.668	135.262
Pro memoria:					
Exigible largo plazo	60.964	62.346	72.150	67.648	69.189
Exigible sin provisiones	78.918	77.941	75.290	71.360	65.208

Cuadro A-III-3
GENERAL MOTORS – SECTOR FINANCIERO
BALANCE

	Millones de dólares				
	2000	1999	1998	1997	1996
ACTIVO					
Inmovilizado inmaterial	3.188	2.898	855	717	168
Inmovilizado material	-	-	-	-	348
Inmovilizado financiero	39.915	34.527	28.336	21.489	11.362
Equipo en leasings operativos	15.666	15.591	12.791	10.269	10.840
Ingresos fiscales diferidos	-	-	-	-	-565
Otros activos	-	-	-	-	-11.712
ACTIVO FIJO	58.769	53.016	41.982	32.475	10.441
Existencias	-	-	-	-	-
Deudores	75.557	67.917	62.922	55.054	56.326
Inversiones financieras temporales	9.595	9.110	8.748	7.896	4.557
Tesorería	1.165	712	146	577	743
Otro activo circulante	24.658	18.414	17.952	12.082	14.813
Realizable	109.810	95.441	89.622	75.032	75.696
ACTIVO CIRCULANTE	110.975	96.153	89.768	75.609	76.439
ACTIVO TOTAL	169.744	149.169	131.750	108.084	86.880
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO					
FONDOS PROPIOS	14.369	11.321	10.137	8.774	-
INTERÉS MINORITARIO		22	52	32	-
Provisiones para pensiones y similares	0	0	0	0	4.227
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	0	0	0	0	4.227
Préstamos a c/p	76.743	66.952	60.052	50.399	46.012
Acreedores comerciales c/p	7.416	4.262	6.492	3.321	2.694
Otras deudas c/p	-	-	-	319	15.322
ACREEDORES A CORTO PLAZO	84.159	71.214	66.544	54.039	64.028
Préstamos a l/p	58.294	55.330	45.357	36.277	32.882
Impuestos diferidos a l/p	12.922	11.282	9.661	8.962	3.196
Otras deudas l/p	-	-	-	-	-17.453
ACREEDORES A LARGO PLAZO	71.216	66.612	55.018	45.239	18.625
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	155.375	137.826	121.562	99.278	86.880
PASIVO TOTAL	169.744	149.169	131.750	108.084	86.880
Pro memoria:					
Exigible largo plazo	71.216	66.612	55.018	45.239	22.852
Exigible sin provisiones	155.375	137.826	121.562	99.278	82.653

Cuadro A-III-4
GENERAL MOTORS - GRUPO CONSOLIDADO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares					
	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Ingresos/ valor total de las ventas	184.632	167.369	147.861	160.905	158.015	155.330
Otros ingresos de la explotación	-	9.189	7.584	11.675	5.870	-
Total ingresos de explotación	184.632	176.558	155.445	172.580	163.885	155.330
Coste de ventas: aprovisionamientos	138.303	126.809	114.542	128.225	123.195	121.300
MARGEN	46.329	49.749	40.903	44.355	40.690	34.030
Gastos de admon., comercialización y otros	22.051	18.845	15.915	14.777	14.580	12.550
Otros gastos de explotación e impuestos	5.982	12.318	11.147	14.646	11.840	11.213
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAII)	18.296	18.586	13.841	14.932	14.270	10.267
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	4.924
Intereses y otros gastos financieros	11.132	9.539	8.897	7.363	7.778	6.860
Ingresos financieros netos	-11.132	-9.539	-8.897	-7.363	-7.778	-1.936
B° ORDINARIO ANTES DE IMPUESTOS	7.164	9.047	4.944	7.569	6.492	8.331
Ingresos extraordinarios	-	426	-	215	10	900
Gastos extraordinarios	-	-	93	-	-	416
Beneficio extraordinario	0	426	-93	215	10	484
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	7.164	9.473	4.851	7.784	6.502	8.815
Impuestos sobre beneficios	2.393	3.118	1.636	1.025	1.723	2.316
Interés minoritario	-319	-353	-259	-61	184	18
BENEFICIO NETO	4.452	6.002	2.956	6.698	4.963	6.517

Cuadro A-III-5
GENERAL MOTORS – SECTOR INDUSTRIAL
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares				
	2000	1999	1998	1997	1996
Ingresos/ valor total de las ventas	160.627	152.635	134.276	148.143	145.341
Otros ingresos de la explotación	-	3.472	2.885	7.952	2.849
Total ingresos de explotación	160.627	156.107	137.161	156.095	148.190
Coste de ventas: aprovisionamientos	138.303	126.809	114.542	128.225	123.195
MARGEN	22.324	29.298	22.619	27.870	24.995
Gastos de admon., comercialización y otros	16.246	14.250	11.848	11.971	11.999
Investigación y desarrollo					
Otros gastos de explotación e impuestos	-	6.873	6.227	9.833	7.145
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAI)	6.078	8.175	4.544	6.066	5.851
Ingresos financieros	-	-	-	101	125
Intereses y otros gastos financieros	1.497	1.639	1.660	843	1.563
Ingresos financieros netos	-1.497	-1.639	-1.660	-742	-1.438
B° ORDINARIO ANTES DE IMPUESTOS (BOAI)	4.581	6.536	2.884	5.324	4.413
Ingresos extraordinarios	-	426	-	215	10
Gastos extraordinarios	-	-	93	-	-
Beneficio extraordinario	0	426	-93	215	10
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	4.581	6.962	2.791	5.539	4.423
Impuestos sobre beneficios	1.443	2.167	1.018	111	885
Interés minoritario	-299	-327	-239	-48	184
BENEFICIO NETO	2.839	4.468	1.534	5.380	3.722

Cuadro A-III-6
GENERAL MOTORS – SECTOR FINANCIERO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares				
	2000	1999	1998	1997	1996
Ingresos/ valor total de las ventas	24.005	14.734	13.585	12.762	12.674
Otros ingresos de la explotación	-	5.717	4.699	3.723	3.021
Total ingresos de explotación	24.005	20.451	18.284	16.485	15.695
Coste de ventas: aprovisionamientos					
MARGEN	24.005	20.451	18.284	16.485	15.695
Gastos de admon., comercialización y otros	5.805	4.595	4.067	2.806	2.581
Investigación y desarrollo	-	-	-	-	-
Otros gastos de explotación e impuestos	5.982	5.445	4.920	4.813	4.695
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAII)	12.218	10.411	9.297	8.866	8.419
Ingresos financieros	682	308	82	-	-
Intereses y otros gastos financieros	10.317	8.208	7.319	6.621	6.340
Ingresos financieros netos	-9.635	-7.900	-7.237	-6.621	-6.340
B° ORDINARIO ANTES DE IMPUESTOS (BOAI)	2.583	2.511	2.060	2.245	2.079
Beneficio extraordinario	0	0	0	0	0
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	2.583	2.511	2.060	2.245	2.079
Impuestos sobre beneficios	950	951	618	914	838
Interés minoritario	-20	-26	-20	-13	0
BENEFICIO NETO	1.613	1.534	1.422	1.318	1.241

**Cuadro A-III-7
FORD - GRUPO CONSOLIDADO**

BALANCE

ACTIVO	Millones de dólares					
	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Inmovilizado inmaterial	0	0	0	0	0	0
Inmovilizado material	37.508	36.528	37.320	34.594	33.527	31.273
Inmovilizado financiero	2.949	2.539	2.409	1.976	2.505	3.973
Equipo en leasings operativos	85.420	82.111	67.431	97.744	92.397	86.519
Ingresos fiscales diferidos	3.342	2.454	3.175	3.712	4.429	4.802
Otros activos	13.711	15.096	7.139	7.975	7.527	7.168
ACTIVO FIJO	142.930	138.728	117.474	146.001	140.385	133.735
Existencias	7.514	5.684	5.656	5.468	6.656	7.162
Deudores	94.848	84.991	70.979	84.435	77.062	69.405
Inversiones financieras temporales	13.933	19.676	21.080	16.701	14.121	9.484
Tesorería	4.851	4.381	4.836	7.934	7.267	8.440
Otro activo circulante	20.345	16.789	17.520	18.558	17.376	15.057
Realizable	129.126	121.456	109.579	119.694	108.559	93.946
ACTIVO CIRCULANTE	141.491	131.521	120.071	133.096	122.482	109.548
ACTIVO TOTAL	284.421	270.249	237.545	279.097	262.867	243.283
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO						
FONDOS PROPIOS	19.283	28.279	24.086	31.412	27.442	25.229
PROVISIONES P/ RIESGOS Y GASTOS	18.238	16.325	18.621	18.544	18.171	17.190
Préstamos a c/p	66.669	73.740	67.977	88.002	81.225	74.890
Acreedores comerciales c/p	15.075	14.292	13.368	11.997	11.735	11.260
Impuestos diferidos c/p	449	1.709	1.404	1.358	508	316
Otras deudas c/p	32.823	25.816	23.305	23.346	23.961	20.844
ACREEDORES A CORTO PLAZO	115.016	115.557	106.054	124.703	117.429	107.310
Préstamos a l/p	98.887	77.915	64.181	80.245	77.136	73.734
Impuestos diferidos l/p	9.030	8.301	6.239	5.557	5.563	5.017
Otras deudas l/p	23.967	23.872	18.364	18.636	17.126	14.803
ACREEDORES A LARGO PLAZO	131.884	110.088	88.784	104.438	99.825	93.554
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	265.138	241.970	213.459	247.685	235.425	218.054
PASIVO TOTAL	284.421	270.249	237.545	279.097	262.867	243.283
Pro memoria:						
Exigible largo plazo	150.122	126.413	107.405	122.982	117.996	110.744
Exigible sin provisiones	246.900	225.645	194.838	229.141	217.254	200.864

Cuadro A-III-8
FORD – SECTOR INDUSTRIAL

BALANCE

ACTIVO	Millones de dólares					
	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Inmovilizado inmaterial						
Inmovilizado material	37.508	36.528	37.320	34.594	33.527	31.273
Inmovilizado financiero	2.949	2.539	2.401	1.951	2.483	2.248
Ingresos fiscales diferidos	3.342	2.454	3.175	3.712	4.429	4.802
Otros activos	13.711	15.096	7.139	7.975	7.527	7.168
ACTIVO FIJO	57.510	56.617	50.035	48.232	47.966	45.491
Existencias	7.514	5.684	5.656	5.468	6.656	7.162
Deudores	8.511	11.333	5.843	6.762	6.429	6.230
Inversiones financieras temporales	13.116	18.943	20.120	14.519	11.836	6.656
Tesorería	3.374	2.793	3.685	6.316	3.578	5.750
Otro activo circulante	5.318	3.831	3.405	3.782	3.193	1.483
Realizable	26.945	34.107	29.368	25.063	21.458	-
ACTIVO CIRCULANTE	37.833	42.584	38.709	36.847	31.692	27.281
ACTIVO TOTAL	95.343	99.201	88.744	85.079	79.658	72.772
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO						
FONDOS PROPIOS	6.762	16.857	12.686	14.632	11.975	11.658
PROVISIONES P/ RIESGOS Y GASTOS	18.238	16.325	18.621	18.544	18.171	17.190
Préstamos a c/p	277	1.338	1.121	1.129	1.661	1.832
Acreedores comerciales c/p	15.075	14.292	13.368	11.997	11.735	11.260
Impuestos diferidos c/p	449	1.709	1.404	1.358	508	316
Otras deudas c/p	27.526	22.266	19.750	18.807	19.266	15.368
ACREEDORES A CORTO PLAZO	43.327	39.605	35.643	33.291	33.170	28.776
Préstamos a l/p	11.769	10.398	8.713	7.047	6.495	5.475
Impuestos diferidos l/p	353	1.223	751	1.210	1.225	1.186
Otras deudas l/p	14.894	14.793	12.330	10.355	8.622	8.487
ACREEDORES A LARGO PLAZO	27.016	26.414	21.794	18.612	16.342	15.148
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	88.581	82.344	76.058	70.447	67.683	61.114
PASIVO TOTAL	95.343	99.201	88.744	85.079	79.658	72.772
Pro memoria:						
Exigible largo plazo	45.254	42.739	40.415	37.156	34.513	32.338
Exigible sin provisiones	70.343	66.019	57.437	51.903	49.512	43.924

Cuadro A-III-9
FORD – SECTOR FINANCIERO

BALANCE

ACTIVO	Millones de dólares					
	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Inmovilizado inmaterial	-	-	-	-	-	-
Inmovilizado material	-	-	-	-	-	-
Inmovilizado financiero	0	0	8	25	22	1.725
Equipo en leasings operativos	85.420	82.111	67.431	97.744	92.397	86.519
ACTIVO FIJO	85.420	82.111	67.439	97.769	92.419	88.244
Existencias	-	-	-	-	-	-
Deudores	86.337	73.658	65.136	77.673	70.633	63.175
Inversiones financieras temporales	817	733	960	2.182	2.285	2.828
Tesorería	1.477	1.588	1.151	1.618	3.689	2.690
Otro activo circulante	15.027	12.958	14.115	14.776	14.183	13.574
Realizable	102.181	87.349	80.211	94.631	87.101	-
ACTIVO CIRCULANTE	103.658	88.937	81.362	96.249	90.790	82.267
ACTIVO TOTAL	189.078	171.048	148.801	194.018	183.209	170.511
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO						
FONDOS PROPIOS	12.521	11.422	11.400	16.780	15.467	13.571
PROVISIONES P/ RIESGOS Y GASTOS	0	0	0	0	0	0
Préstamos a c/p	66.392	72.402	66.856	86.873	79.564	73.058
Otras deudas c/p	5.297	3.550	3.555	4.539	4.695	5.476
ACREEDORES A CORTO PLAZO	71.689	75.952	70.411	91.412	84.259	78.534
Préstamos a l/p	87.118	67.517	55.468	73.198	70.641	68.259
Impuestos diferidos l/p	8.677	7.078	5.488	4.347	4.338	3.831
Otras deudas l/p	9.073	9.079	6.034	8.281	8.504	6.316
ACREEDORES A LARGO PLAZO	104.868	83.674	66.990	85.826	83.483	78.406
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	176.557	159.626	137.401	177.238	167.742	156.940
PASIVO TOTAL	189.078	171.048	148.801	194.018	183.209	170.511
Pro memoria:						
Exigible largo plazo	104.868	83.674	66.990	85.826	83.483	78.406
Exigible sin provisiones	176.557	159.626	137.401	177.238	167.742	156.940

Cuadro A-III-10
FORD - GRUPO CONSOLIDADO
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares						
	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Ingresos/ valor total de las ventas	170.064	160.658	143.350	153.627	146.991	137.137	128.439
Otros ingresos de la explotación	0	0	0	0	0	0	0
Total ingresos de explotación	170.064	160.658	143.350	153.627	146.991	137.137	128.439
Coste de ventas:	126.120	118.985	104.616	108.907	108.882	101.171	95.887
MARGEN	43.944	41.673	38.734	44.720	38.109	35.966	32.552
Gastos de admon., comerc. y otros	9.884	8.874	7.834	7.082	6.625	6.044	5.424
Otros gastos de explotación e impuestos	14.379	13.907	13.207	14.266	13.092	11.999	9.517
B° ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAII)	19.681	18.892	17.693	23.372	18.392	17.923	17.611
Ingresos financieros	1.488	1.418	1.325	1.116	841	800	665
Intereses y otros gastos financieros	12.865	10.491	10.629	13.730	12.963	12.003	9.327
Ingresos financieros netos	-11.377	-9.073	-9.304	-12.614	-12.122	-11.064	-8.618
Pdas/Gan. Asociados no consolidados	-70	35	-64	-88	-6	-154	271
BENEFICIO ORDINARIO ANTES IMPUESTOS (BOAI)	8.234	9.854	8.325	10.670	6.264	6.705	9.264
Ingresos extraordinarios	309	735	16.658	269	650	0	0
Gastos extraordinarios	2.252	0	0	0	121	0	475
Beneficio extraordinario	-1.943	735	16.658	269	529	0	-475
B° ANTES DE IMPUESTOS	6.291	10.589	24.983	10.939	6.793	6.705	8.789
Impuestos sobre beneficios	2.705	3.248	2.760	3.741	2.166	2.379	3.329
Interés minoritario	-119	-104	-152	-278	-181	-187	-152
BENEFICIO NETO	3.467	7.237	22.071	6.920	4.446	4.139	5.308

Cuadro A-III-11
FORD – SECTOR INDUSTRIAL

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares						
	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Ingresos/ valor total de las ventas	141.230	135.073	118.017	122.935	118.023	110.496	107.137
Otros ingresos de la explotación	0	0	0	0	0	0	0
Total ingresos de explotación	141.230	135.073	118.017	122.935	118.023	110.496	107.137
Coste de ventas: aprovisionamientos	126.120	118.985	104.616	108.907	108.882	101.171	95.887
MARGEN	15.110	16.088	13.401	14.028	9.141	9.325	11.250
Gastos de admon., comerc. y otros	9.884	8.874	7.834	7.082	6.625	6.044	5.424
B° ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS(BOAI)	5.226	7.214	5.567	6.946	2.516	3.281	5.826
Ingresos financieros	1.494	1.373	1.134	1.146	756	800	665
Intereses y otros gastos financieros	1.383	1.347	795	788	695	761	765
Ingresos financieros netos	111	26	339	224	61	39	-100
Pdas/Gan. asociados no consolidados	-70	35	-64	-88	-6	-154	271
BENEFICIO ORDINARIO ANTES IMPUESTOS (BOAI)	5.267	7.275	5.842	7.082	2.571	3.166	5.997
Ingresos extraordinarios	-	-	703	-	-	-	-
Gastos extraordinarios	-	-	-	-	-	-	-
Beneficio extraordinario	-	-	703	-	-	-	-
B° ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	n.d.	n.d.	6.545	7.082	2.571	3.166	5.997
Impuestos sobre beneficios	2.705	3.248	2.760	3.741	2.166	2.379	3.329
Interés minoritario	-119	-104	-152	-278	-181	-187	-152
BENEFICIO NETO	3.624	4.986	4.049	4.203	1.271	2.056	3.913

Cuadro A-III-12
FORD – SECTOR FINANCIERO
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de dólares						
	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Ingresos/ valor total de las ventas	28.834	25.585	25.333	30.692	28.968	26.641	21.302
Total ingresos de explotación	28.834	25.585	25.333	30.692	28.968	26.641	21.302
Coste de ventas: aprovisionamientos	-	-	-	-	-	-	-
MARGEN	28.834	25.585	25.333	30.692	28.968	26.641	21.302
Gastos de admon., comerc. y otros	-	-	-	-	-	-	-
Otros gtos. explotación e impuestos	14.379	13.907	13.207	14.266	13.092	11.999	9.517
B° ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAI)	14.455	11.678	12.126	16.426	15.876	14.642	11.785
Ingresos financieros	-6	45	191	104	85	139	44
Intereses y otros gastos financieros	11.482	9.144	9.834	12.942	12.268	11.242	8.562
Ingresos financieros netos	-11.488	-9.099	-9.643	-12.838	-12.183	-11.103	-8.518
BENEFICIO ORDINARIO ANTES IMPUESTOS (BOAI)	2.967	2.579	2.483	3.588	3.693	3.539	3.267
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	15.955	269	650	-	-
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	-	-	121	-	475
Beneficio extraordinario	n.d.	n.d.	15.955	269	529	0	-475
B° ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	n.d.	n.d.	18.438	3.857	4.222	3.539	2.792
Impuestos sobre beneficios	n.d.	n.d.	416	1.140	1.047	1.456	1.397
BENEFICIO NETO	-157	2.251	18.022	2.717	3.175	2.083	1.395

Cuadro A-III-13
DAIMLERCHRYSLER - GRUPO CONSOLIDADO

BALANCE

ACTIVO	Millones de ecus/euros			
	2000	1999	1998	1997
Inmovilizado inmaterial	3.113	2.823	2.561	2.422
Inmovilizado material	40.145	36.434	29.532	28.558
Inmovilizado financiero	12.107	3.942	2.851	2.397
Equipo en leasings operativos	33.714	27.249	14.662	11.092
Otros activos	6.819	6.118	5.280	4.511
ACTIVO FIJO	95.898	76.566	54.886	48.980
Existencias	16.283	14.985	11.796	10.897
Deudores	73.500	63.952	49.864	46.046
Inversiones financieras temporales	5.378	8.969	12.160	10.180
Tesorería	7.127	9.099	6.589	6.809
Otro activo circulante	1.088	1.096	854	1.919
Realizable	79.966	74.017	62.878	58.145
ACTIVO CIRCULANTE	103.376	98.101	81.263	75.851
ACTIVO TOTAL	199.274	174.667	136.149	124.831
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS	42.409	36.060	30.367	27.960
INTERES MINORITARIO	519	650	691	782
Provisiones para pensiones y similares	10.200	13.075	15.714	16.963
Otras provisiones	8.375	7.890	6.710	7.378
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	18.575	20.965	22.424	24.341
Préstamos a c/p	35.840	36.721	20.475	17.341
Acreedores comerciales c/p	15.257	15.786	12.848	12.026
Impuestos diferidos a c/p	5.480	5.192	4.165	2.502
Otras deudas c/p	29.748	30.266	23.631	20.690
ACREEDORES A CORTO PLAZO	86.325	87.965	61.119	52.559
Préstamos a l/p	48.943	27.767	19.955	17.034
Otras deudas l/p	2.503	1.260	1.593	2.155
ACREEDORES A LARGO PLAZO	51.446	29.027	21.548	19.189
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	156.346	137.957	105.091	96.089
PASIVO TOTAL	199.274	174.667	136.149	124.831
Pro memoria:				
Exigible largo plazo	70.021	49.992	43.972	43.530
Exigible sin provisiones	137.771	116.992	82.667	71.748

Cuadro A-III-14
DAIMLERCHRYSLER - SECTOR INDUSTRIAL

BALANCE

ACTIVO	Millones de ecus/euros			
	2000	1999	1998	1997
Inmovilizado inmaterial	2.907	2.632	2.457	2.371
Inmovilizado material	40.043	36.338	29.479	28.519
Inmovilizado financiero	10.967	3.079	2.149	1.766
Equipo en leasings operativos	3.047	2.518	2.886	1.521
Otros activos	6.711	6.001	5.172	4.461
ACTIVO FIJO	63.675	50.568	42.143	38.638
Existencias	15.333	14.036	11.142	10.392
Deudores	16.411	18.593	16.812	17.399
Inversiones financieras temporales	4.195	8.250	11.563	9.762
Tesorería	6.445	8.197	5.968	6.107
Otro activo circulante	1.071	1.075	836	1.898
Realizable	21.677	27.918	29.211	29.059
ACTIVO CIRCULANTE	43.455	50.151	46.321	45.558
ACTIVO TOTAL	107.130	100.719	88.464	84.196
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS	35.825	30.318	25.905	23.581
INTERÉS MINORITARIO	506	637	674	754
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	18.382	20.664	22.162	23.995
Préstamos a c/p	4.020	2.506	1.839	1.510
Acreedores comerciales c/p	14.875	15.484	12.608	11.936
Impuestos diferidos a c/p	-639	1.227	1.504	136
Otras deudas c/p	26.677	26.953	20.741	18.917
ACREEDORES A CORTO PLAZO	44.933	46.170	36.692	32.499
Préstamos a l/p	5.487	1.894	1.792	1.485
Otras deudas l/p	1.997	1.036	1.239	1.882
ACREEDORES A LARGO PLAZO	7.484	2.930	3.031	3.367
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	70.799	69.764	61.885	59.861
PASIVO TOTAL	107.130	100.719	88.464	84.196
Pro memoria:				
Exigible largo plazo	25.866	23.594	25.193	27.362
Exigible sin provisiones	52.417	49.100	39.723	35.866

Cuadro A-III-15
DAIMLERCHRYSLER - SECTOR FINANCIERO

BALANCE

ACTIVO	Millones de ecus/euros			
	2000	1999	1998	1997
Inmovilizado inmaterial	206	191	104	51
Inmovilizado material	102	96	53	39
Inmovilizado financiero	1.140	863	702	631
Equipo en leasings operativos	30.667	24.731	11.776	9.571
Otros activos	108	117	108	50
ACTIVO FIJO	32.223	25.998	12.743	10.342
Existencias	950	949	654	505
Deudores	57.089	45.359	33.052	28.647
Inversiones financieras temporales	1.183	719	597	418
Tesorería	682	902	621	702
Otro activo circulante	17	21	18	21
Realizable	58.289	46.099	33.667	29.086
ACTIVO CIRCULANTE	59.921	47.950	34.942	30.293
ACTIVO TOTAL	92.144	73.948	47.685	40.635
PASIVOS FINANCIEROS Y PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS	6.584	5.742	4.462	4.379
INTERÉS MINORITARIO	13	13	17	28
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	193	301	262	346
Préstamos a c/p	31.820	34.215	18.636	15.831
Acreedores comerciales c/p	382	302	240	90
Impuestos diferidos a c/p	6.119	3.965	2.661	2.366
Otras deudas c/p	3.071	3.313	2.890	1.773
ACREEDORES A CORTO PLAZO	41.392	41.795	24.427	20.060
Préstamos a l/p	43.456	25.873	18.163	15.549
Impuestos diferidos l/p				
Otras deudas l/p	506	224	354	273
ACREEDORES A LARGO PLAZO	43.962	26.097	18.517	15.822
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	85.547	68.193	43.206	36.228
PASIVO TOTAL	92.144	73.948	47.685	40.635
Pro memoria:				
Exigible largo plazo	44.155	26.398	18.779	16.168
Exigible sin provisiones	85.354	67.892	42.944	35.882

Cuadro A-III-16
DAIMLERCHRYSLER - GRUPO CONSOLIDADO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de ecus/euros				
	2000	1999	1998	1997	1996
Ingresos/ valor total de las ventas	162.384	149.985	131.782	117.572	101.415
Otros ingresos de la explotación	946	827	1.099	848	848
Total ingresos de explotación	163.330	150.812	132.881	118.420	102.263
Coste de ventas: aprovisionamientos	134.808	120.082	105.303	92.879	78.995
MARGEN	28.522	30.730	27.578	25.541	23.268
Gastos de admon., comercialización y otros	17.865	15.669	14.592	15.621	13.902
Investigación y desarrollo	6.337	5.737	4.971	4.408	4.081
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAII)	4.320	9.324	7.330	5.512	5.285
Ingresos financieros netos	156	333	763	633	408
BENEFICIO ORDINARIO ANTES IMPUESTOS (BOAI)	4.476	9.657	8.093	6.145	5.693
Ingresos extraordinarios	5.516	659	0	0	0
Gastos extraordinarios	87	19	129	0	0
Beneficio extraordinario	5.429	640	-129	0	-147
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	9.905	10.297	7.964	6.145	5.546
Impuestos sobre beneficios	1.999	4.533	3.014	-517	1.547
Interés minoritario	-12	-18	-130	-115	23
BENEFICIO NETO	7.894	5.746	4.820	6.547	4.022

Cuadro A-III-17
DAIMLERCHRYSLER - SECTOR INDUSTRIAL
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de ecus/euros				
	2000	1999	1998	1997	1996
Ingresos/ valor total de las ventas	147.260	139.929	124.010	111.166	95.867
Otros ingresos de la explotación	842	691	993	769	790
Total ingresos de explotación	148.102	140.620	125.003	111.935	96.657
Coste de ventas: aprovisionamientos	120.912	111.668	99.129	87.812	74.648
MARGEN	27.190	28.952	25.874	24.123	22.009
Gastos de admon., comercialización y otros	16.621	14.669	13.714	14.913	13.250
Investigación y desarrollo	-	-	-	4.408	4.081
Otros gastos de explotación e impuestos	6.337	5.737	5.656	-	-
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAI)	4.232	8.546	6.504	4.802	4.678
Ingresos financieros netos	166	327	740	618	408
BENEFICIO ORDINARIO ANTES IMPUESTOS (BOAI)	4.398	8.873	7.244	5.420	5.086
Ingresos extraordinarios	5.526	659	0	0	0
Gastos extraordinarios	0	19	129	0	0
Beneficio extraordinario	5.526	640	-129	0	-147
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	9.924	9.513	7.115	5.420	4.939
Impuestos sobre beneficios	2.152	4.340	2.732	-784	1.313
Interés minoritario	-11	-16	-128	-114	25
					0
BENEFICIO NETO	7.761	5.157	4.255	6.090	3.651

Cuadro A-III-18
DAIMLERCHRYSLER - SECTOR FINANCIERO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Millones de euros				
	2000	1999	1998	1997	1996
Ingresos/ valor total de las ventas	15.124	10.056	7.772	6.406	5.548
Otros ingresos de la explotación	104	136	106	79	58
Total ingresos de explotación	15.228	10.192	7.878	6.485	5.606
Coste de ventas: aprovisionamientos	13.896	8.414	6.174	5.067	4.347
MARGEN	1.332	1.778	1.704	1.418	1.259
Gastos de admon, comercialización y otros	1.244	1.000	878	708	652
B° ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BOAII)	88	778	826	710	607
Ingresos financieros netos	-10	6	23	15	0
B° ORDINARIO ANTES IMPUESTOS	78	784	849	725	607
Ingresos extraordinarios	0	0	0	0	0
Gastos extraordinarios	97	0	0	0	0
Beneficio extraordinario	-97	0	0	0	0
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	-19	784	849	725	607
Impuestos sobre beneficios	-153	193	282	267	234
Interés minoritario	-1	-2	-2	-1	-2
BENEFICIO NETO	133	589	565	457	371

ANEXO IV

CUADROS Y GRÁFICOS CORRESPONDIENTES A LOS APARTADOS:

**4.1.- LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE ESTADOS
UNIDOS.**

4.3.- EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA.

Cuadro A-IV-1
EE.UU. PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y SU DISTRIBUCIÓN. 1980-2000.

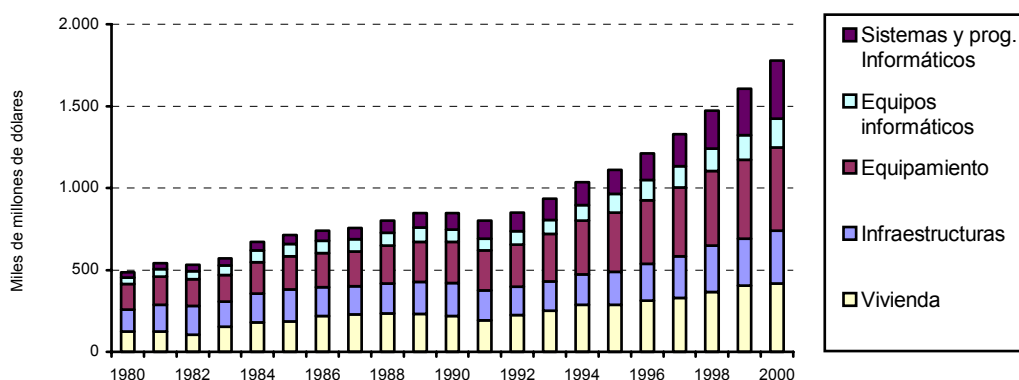
Miles de millones de dólares y reparto porcentual.

	Miles de millones de dólares	Reparto porcentual			
		Consumo privado	Gasto público	Inversión interna bruta	Exportaciones netas
1980	2.795,6	63,06	17,09	-0,53	20,38
1981	3.131,3	62,09	18,23	-0,48	20,16
1982	3.259,2	63,80	15,84	-0,63	21,00
1983	3.534,9	64,68	15,96	-1,46	20,82
1984	3.932,7	63,53	18,70	-2,59	20,36
1985	4.213,0	64,39	17,48	-2,71	20,85
1986	4.452,9	65,02	16,78	-2,96	21,16
1987	4.742,5	65,48	16,48	-3,00	21,04
1988	5.108,3	65,71	16,07	-2,08	20,30
1989	5.489,1	65,52	15,90	-1,47	20,04
1990	5.803,2	66,02	14,85	-1,23	20,36
1991	5.986,2	66,34	13,37	-0,35	20,64
1992	6.318,9	66,62	13,71	-0,44	20,11
1993	6.642,3	67,07	14,38	-0,91	19,47
1994	7.054,3	66,86	15,55	-1,23	18,82
1995	7.400,5	67,14	15,46	-1,14	18,54
1996	7.813,2	67,03	15,91	-1,14	18,20
1997	8.318,4	66,47	16,72	-1,07	17,89
1998	8.781,5	66,69	17,52	-1,73	17,52
1999	9.274,3	67,43	17,66	-2,71	17,61
2000	9.824,6	68,15	17,90	-3,69	17,63

Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 1.1.

Gráfico A-IV-1
EE.UU. INVERSIÓN PRIVADA Y SU DISTRIBUCIÓN. 1980-2000.

Miles de millones de dólares.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 2.2.

Cuadro A-IV-2
EE.UU. PRODUCTO INTERIOR BRUTO REAL. 1980-2000.

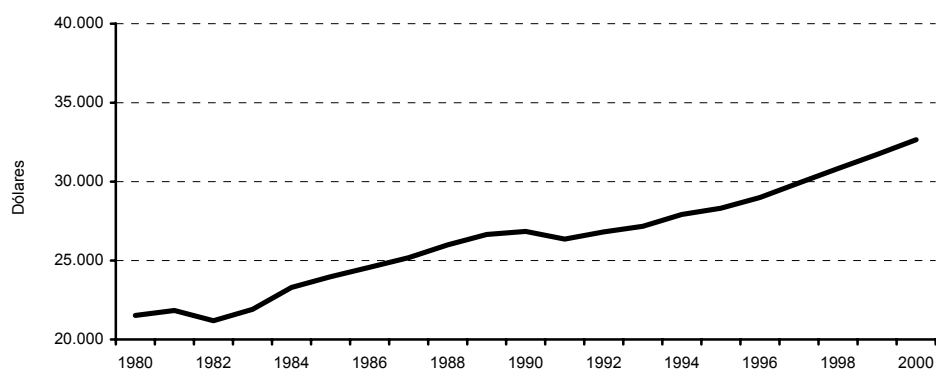
Tasas de variación anual a precios constantes.

	PIB	Consumo privado	Consumo público	Inversión interna bruta	Exportaciones	Importaciones
1980	-0,2	-0,3	2,0	-10,9	10,7	-6,6
1981	2,5	1,3	0,9	9,2	1,1	2,6
1982	-2,0	1,2	1,5	-14,0	-7,1	-1,3
1983	4,3	5,5	3,3	9,5	-2,4	12,6
1984	7,3	5,4	3,5	29,3	8,4	24,3
1985	3,8	5,0	6,5	-0,9	2,7	6,5
1986	3,4	4,2	5,4	-0,7	7,4	8,4
1987	3,4	3,3	3,0	2,5	11,2	6,1
1988	4,2	4,0	1,2	2,7	16,1	3,8
1989	3,5	2,7	2,8	3,7	11,8	3,9
1990	1,8	1,8	3,3	-3,1	8,7	3,8
1991	-0,5	-0,2	1,2	-8,6	6,5	-0,5
1992	3,0	2,9	0,5	8,5	6,2	6,6
1993	2,7	3,4	-0,8	8,7	3,3	9,1
1994	4,0	3,8	0,1	13,2	8,9	12,0
1995	2,7	3,0	0,5	3,0	10,3	8,2
1996	3,6	3,2	1,1	9,0	8,2	8,6
1997	4,4	3,6	2,4	12,1	12,3	13,7
1998	4,3	4,8	1,9	11,8	2,1	11,8
1999	4,1	5,0	3,3	6,6	3,2	10,5
2000	4,1	4,8	2,7	6,8	9,5	13,4

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 1.1.

Gráfico A-IV-2
EE.UU. PIB PER CÁPITA. 1980-2000.

Dólares constantes de 1996.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tablas NIPA 8.7.

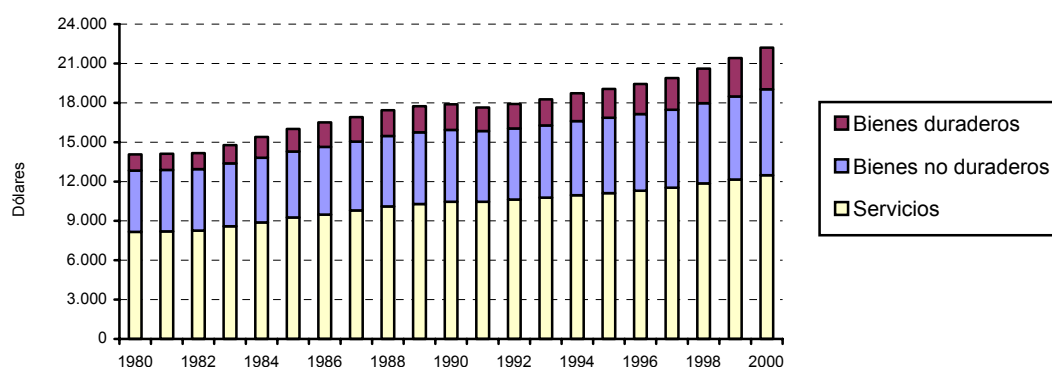
Cuadro A-IV-3
EE.UU. CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERIOR
BRUTO REAL. 1980-2000.

Contribución a la tasa de variación anual (TVA).

	TVA	Contribuciones			
	PIB	Consumo privado	Consumo público	Inversión interna bruta	Exportaciones netas
1980	-0,20	-0,20	0,39	-2,09	1,67
1981	2,50	0,85	0,18	1,58	-0,16
1982	-2,00	0,76	0,31	-2,54	-0,55
1983	4,30	3,49	0,70	1,48	-1,34
1984	7,30	3,49	0,72	4,62	-1,57
1985	3,80	3,15	1,31	-0,17	-0,44
1986	3,40	2,71	1,13	-0,11	-0,31
1987	3,40	2,17	0,63	0,42	0,18
1988	4,20	2,65	0,24	0,44	0,84
1989	3,50	1,76	0,56	0,60	0,60
1990	1,80	1,21	0,65	-0,49	0,39
1991	-0,50	-0,12	0,24	-1,26	0,67
1992	3,00	1,90	0,10	1,12	-0,07
1993	2,70	2,24	-0,16	1,18	-0,61
1994	4,00	2,53	0,02	1,89	-0,41
1995	2,70	2,00	0,09	0,47	0,11
1996	3,60	2,14	0,21	1,37	-0,15
1997	4,40	2,39	0,43	1,91	-0,29
1998	4,30	3,18	0,34	1,96	-1,20
1999	4,10	3,35	0,58	1,14	-0,98
2000	4,10	3,28	0,47	1,19	-0,79

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA S.2.

Gráfico A-IV-3
EE.UU. DISTRIBUCIÓN DEL CONSUMO PRIVADO PER CÁPITA. 1980-2000.
 Dólares de 1996.



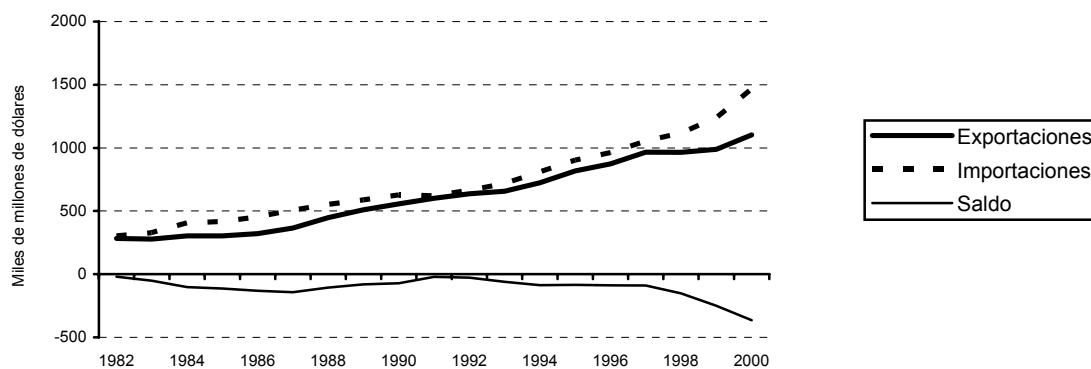
Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 8.7.

Cuadro A-IV-4
EE.UU. BALANZA COMERCIAL Y POR CUENTA CORRIENTE. 1986-2000.
Miles de millones de dólares.

	BALANZA COMERCIAL			BALANZA POR CUENTA CORRIENTE
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	
1982	282,6	303,2	-20,6	
1983	277,0	328,6	-51,6	
1984	303,1	405,1	-102,0	
1985	303,0	417,2	-114,2	
1986	320,3	452,2	-131,9	-149,2
1987	365,6	507,9	-142,3	-162,7
1988	446,9	553,2	-106,3	-123,1
1989	509,0	589,7	-80,7	-98,9
1990	557,2	628,6	-71,4	-79,3
1991	601,6	622,3	-20,7	4,3
1992	636,8	664,6	-27,8	-50,6
1993	658,0	718,5	-60,5	-85,3
1994	725,1	812,1	-87,0	-121,7
1995	818,6	902,8	-84,2	-113,6
1996	874,2	963,1	-88,9	-123,3
1997	966,4	1055,8	-89,4	-139,8
1998	964,9	1.116,7	-151,8	-217,5
1999	989,8	1.240,6	-250,8	-324,4
2000	1.102,9	1.466,9	-364,0	-444,7

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tablas NIPA 4.5 y 3.1

Gráfico A-IV-4
EE.UU. BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS. 1982-2000.
Miles de millones de dólares.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 4.3.

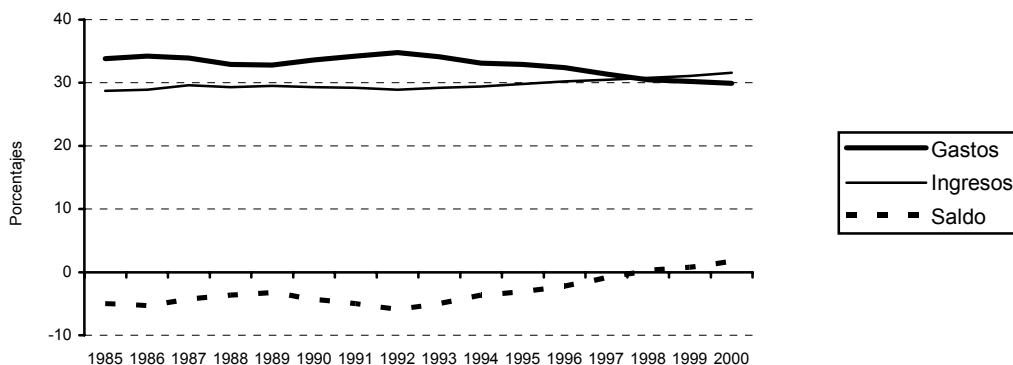
Cuadro A-IV-5
EE.UU. CUENTAS DEL SECTOR PÚBLICO. 1985-2000.

	Gastos	Ingresos	Saldo presupuestario	
	Porcentajes de PIB			Miles de millones de dólares
1985	33,8	28,7	-5,0	-154,90
1986	34,2	28,9	-5,3	-171,40
1987	33,9	29,6	-4,3	-135,70
1988	32,9	29,3	-3,6	-121,80
1989	32,8	29,5	-3,2	-110,70
1990	33,6	29,3	-4,3	-170,30
1991	34,2	29,2	-5,0	-223,10
1992	34,8	28,9	-5,9	-302,50
1993	34,1	29,2	-5,0	-272,70
1994	33,1	29,4	-3,6	-203,70
1995	32,9	29,8	-3,1	-176,70
1996	32,4	30,2	-2,2	-115,40
1997	31,4	30,5	-0,9	-22,30
1998	30,5	30,8	0,3	84,50
1999	30,2	31,1	0,8	161,30
2000	29,9	31,6	1,7	251,40

Nota: Incluye el gobierno central, los estatales, las administraciones locales y la seguridad social. No incluye los resultados de las empresas públicas.

Fuente: OCDE (2001b:230 y ss.) y U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tablas NIPA 4.5 y 3.1.

Gráfico A-IV-5
EE.UU. CUENTAS DEL SECTOR PÚBLICO. 1985-2000.
Porcentajes de PIB.



Fuente: OCDE (2001b:230 y 231).

Cuadro A-IV-6
EE.UU. TASAS DE AHORRO. 1980-2000.
 Porcentajes del PNB.

	Ahorro bruto	Ahorro privado	Ahorro público	Ahorro personal
1980	19,6	19,2	0,6	7,3
1981	20,7	20,2	0,8	7,7
1982	19,0	20,9	-1,7	7,9
1983	17,0	19,6	-2,4	6,4
1984	19,4	21,0	-1,4	7,7
1985	18,2	19,8	-1,4	6,7
1986	16,5	18,1	-1,6	6,0
1987	17,0	17,7	-0,6	5,3
1988	18,3	18,5	-0,1	5,7
1989	17,6	17,4	0,2	5,5
1990	16,8	17,5	-0,7	5,7
1991	16,9	18,4	-1,4	6,2
1992	15,9	18,4	-2,5	6,5
1993	15,6	17,5	-1,8	5,3
1994	16,3	17,0	-0,6	4,5
1995	16,9	17,1	-0,1	4,1
1996	17,2	16,5	0,8	3,5
1997	18,0	16,2	1,9	3,0
1998	18,8	15,7	3,2	3,4
1999	18,5	14,4	4,0	1,7
2000	18,3	13,0	5,3	0,7

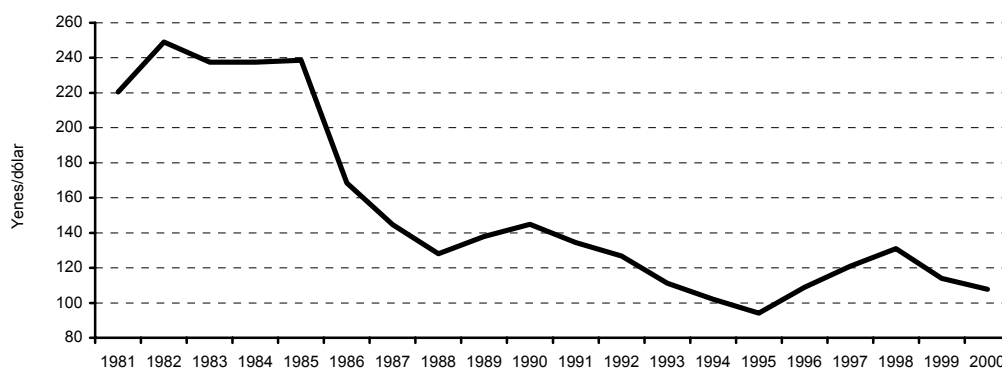
Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tablas NIPA 5.1 y 2.9.

Cuadro A-IV-7
EE.UU. TIPOS DE CAMBIO YEN/DÓLAR. 1981-2000.

	Yenes/dólar
1981	220,6
1982	249,1
1983	237,5
1984	237,6
1985	238,6
1986	168,5
1987	144,6
1988	128,1
1989	138,0
1990	144,8
1991	134,5
1992	126,7
1993	111,2
1994	102,2
1995	94,1
1996	108,8
1997	121,0
1998	130,9
1999	113,9
2000	107,8

Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Gráfico A-IV-7
EE.UU. TIPO DE CAMBIO YEN/DÓLAR. 1981-2000.



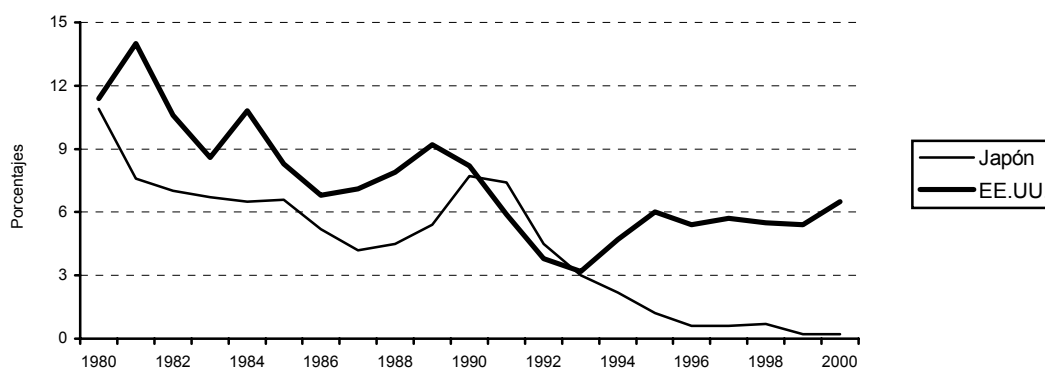
Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Cuadro A-IV-8
EE.UU., JAPÓN y MÉXICO. TIPOS DE INTERÉS. 1980-2000.

	Largo plazo			Corto plazo		
	Japón	EE.UU.	México	Japón	EE.UU.	México
1980	8,9	11,5		10,9	11,4	
1981	8,4	13,9	30,8	7,6	14	30,8
1982	8,3	13,0	45,7	7,0	10,6	45,7
1983	7,8	11,1	59,5	6,7	8,6	59,5
1984	7,3	12,4	49,7	6,5	10,8	49,7
1985	6,5	10,6	63,7	6,6	8,3	63,7
1986	5,1	7,7	90,5	5,2	6,8	90,5
1987	5,0	8,4	102,8	4,2	7,1	102,8
1988	4,8	8,8	62,1	4,5	7,9	62,1
1989	5,1	8,5	44,8	5,4	9,2	44,8
1990	7,0	8,6	34,8	7,7	8,2	35,0
1991	6,3	7,9	19,7	7,4	5,9	19,8
1992	5,3	7,0	16,1	4,5	3,8	15,9
1993	4,3	5,9	15,5	3,0	3,2	15,5
1994	4,4	7,1	13,8	2,2	4,7	14,5
1995	3,4	6,6	39,8	1,2	6,0	47,8
1996	3,1	6,4	34,4	0,6	5,4	32,9
1997	2,4	6,4	22,5	0,6	5,7	21,3
1998	1,5	5,3	24,8	0,7	5,5	26,1
1999	1,7	5,6	24,1	0,2	5,4	22,4
2000	1,7	6,0	16,9	0,2	6,5	16,2

Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Gráfico A-IV-8
EE.UU. y JAPÓN. TIPOS DE INTERÉS A CORTO PLAZO. 1980-2000.



Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Cuadro A-IV-9
EE.UU. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO. 1985-2000.

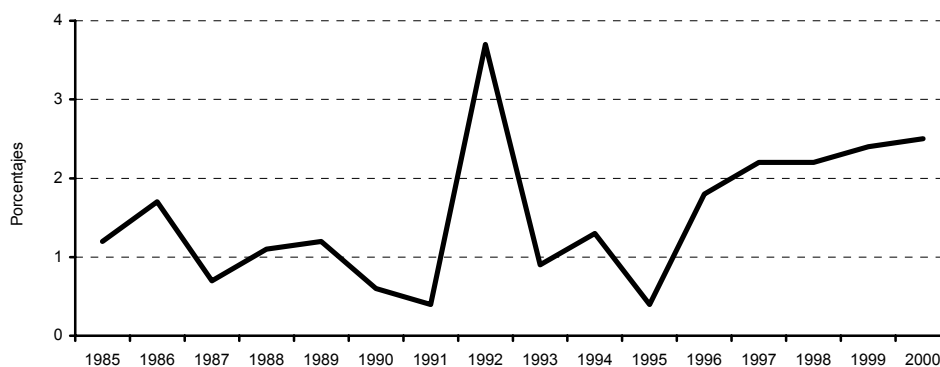
Tasas de variación anual.

	TVA
1985	1,2
1986	1,7
1987	0,7
1988	1,1
1989	1,2
1990	0,6
1991	0,4
1992	3,7
1993	0,9
1994	1,3
1995	0,4
1996	1,8
1997	2,2
1998	2,2
1999	2,4
2000	2,5

Fuente: OCDE (2001b:253).

Gráfico A-IV-9
EE.UU. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO. 1985-2000.

Tasas de variación anual.



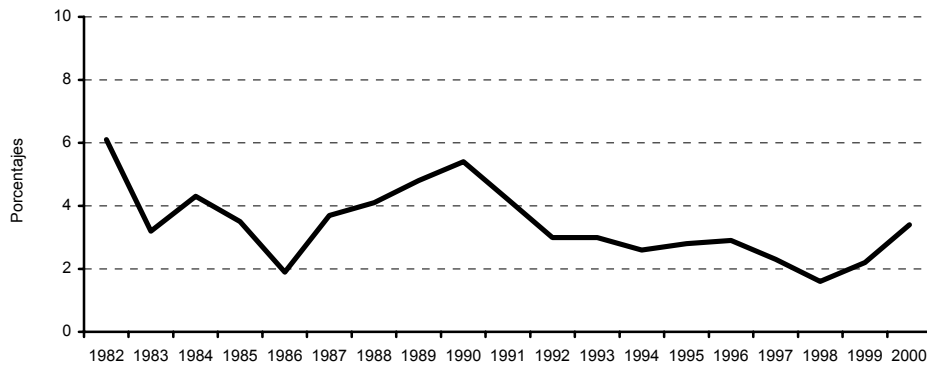
Fuente: OCDE (2001b:253).

Cuadro A-IV-10
EE.UU. EMPLEO. 1985-2000.

	Tasas de variación anual		Tasas	
	Población activa	Población empleada	De actividad	De desempleo
1985	1,7	2,74	64,8	7,2
1986	2,1	1,83	65,3	7,0
1987	1,7	2,89	65,6	6,2
1988	1,5	2,92	65,9	5,5
1989	1,8	2,68	66,4	5,3
1990	1,6	1,11	66,5	5,6
1991	0,4	-1,48	66,2	6,8
1992	1,4	0,18	66,4	7,5
1993	0,8	1,50	66,3	6,9
1994	1,4	2,74	66,6	6,1
1995	1,0	2,82	66,6	5,6
1996	1,2	2,06	66,8	5,4
1997	1,8	2,60	67,1	4,9
1998	1,0	2,71	67,1	4,5
1999	1,2	2,25	67,1	4,2
2000	1,1	4,82	67,2	4,0

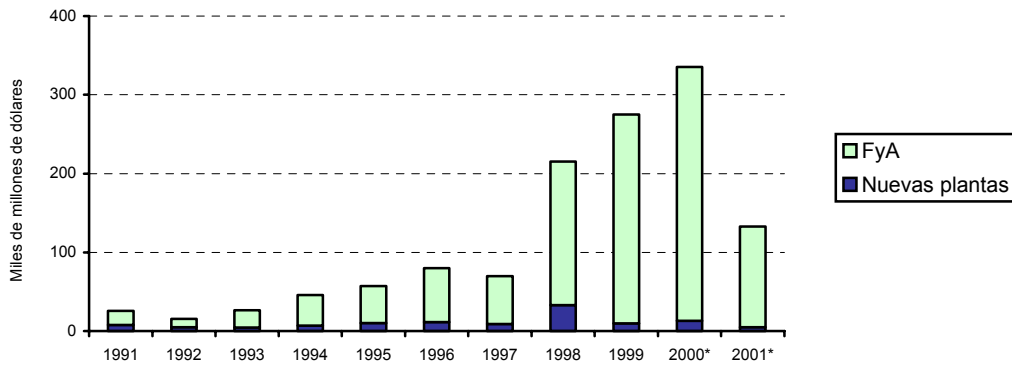
Fuente: Empleo: Elaboración propia a partir de U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Tabla NIPA 6.5;
Resto: OCDE (2001b:258 y ss.).

Gráfico A-IV-10
EE.UU. PRECIOS AL CONSUMO. 1982-2000.
 Tasas de variación anual.



Fuente: OCDE (2001b: 220).

Gráfico A-IV-11
EE.UU. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA. 1991-2001.
 Miles de millones de dólares.



*: Datos preliminares.

Fuente: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Survey of Current Business.

Cuadro A-IV-11
MÉXICO. PRODUCTO INTERIOR BRUTO REAL. 1980-2000.

	Miles de pesos de 1993	Tasa de variación anual
1980	948.607	-
1981	1.029.482	8,5
1982	1.024.120	-0,5
1983	988.415	-3,5
1984	1.022.128	3,4
1985	1.044.489	2,2
1986	1.012.330	-3,1
1987	1.029.767	1,7
1988	1.042.981	1,3
1989	1.085.801	4,1
1990	1.141.999	5,2
1991	1.190.132	4,2
1992	1.232.276	3,5
1993	1.256.196	1,9
1994	1.312.200	4,5
1995	1.230.608	-6,2
1996	1.293.859	5,1
1997	1.381.352	6,8
1998	1.449.310	4,9
1999	1.504.971	3,8
2000	1.609.138	6,9

Fuente: INEGI (2002b).

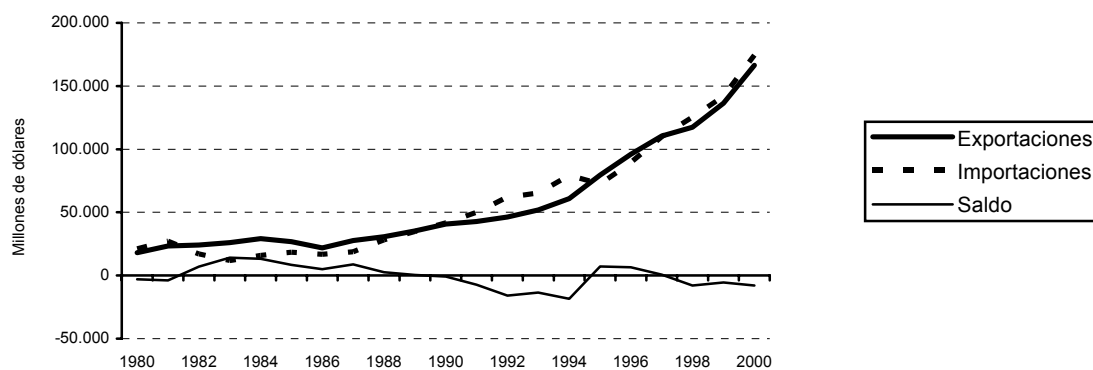
Cuadro A-IV-12
MÉXICO. BALANZA COMERCIAL Y POR CUENTA CORRIENTE. 1980-2000.
 Millones de dólares

	BALANZA COMERCIAL			BALANZA POR CUENTA CORRIENTE
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	
1980	18.031	21.089	-3.058	-10.434
1981	23.307	27.184	-3.877	-16.241
1982	24.055	17.011	7.045	-5.890
1983	25.953	11.848	14.105	5.860
1984	29.100	15.916	13.184	4.183
1985	26.757	18.359	8.398	800
1986	21.804	16.784	5.020	-1.374
1987	27.600	18.812	8.787	4.239
1988	30.691	28.082	2.610	-2.376
1989	35.171	34.766	405	-5.821
1990	40.711	41.593	-882	-7.451
1991	42.688	49.967	-7.279	-14.647
1992	46.196	62.129	-15.934	-24.438
1993	51.886	65.367	-13.481	-23.399
1994	60.882	79.346	-18.464	-29.662
1995	79.542	72.453	7.089	-1.577
1996	96.000	89.469	6.531	-2.330
1997	110.431	109.808	624	-7.448
1998	117.460	125.373	-7.914	-16.090
1999	136.391	141.975	-5.584	-13.995
2000	166.455	174.458	-8.003	-17.737

Nota: Las cifras de importación y exportación incluyen las de la industria maquiladora.

Fuente: BANCO de MÉXICO (2000) e INEGI (2002b).

Gráfico A-IV-12
MÉXICO. BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS. 1980-2000.
 Millones de dólares.



Fuente: BANCO de MÉXICO (2000) e INEGI (2002b).

Cuadro A-IV-13
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES. 1980-2000.

Millones de dólares y porcentajes.

	Maquiladoras		Petroleras		Manufactureras	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
1980	2.519	13,97	10.441	57,91	5.549	30,78
1981	3.205	13,75	14.573	62,53	6.566	28,17
1982	2.826	11,75	16.477	68,50	5.843	24,29
1983	3.641	14,03	16.017	61,72	8.224	31,69
1984	4.904	16,85	16.601	57,05	10.499	36,08
1985	5.093	19,04	14.767	55,19	10.071	37,64
1986	5.646	25,89	6.307	28,93	12.888	59,11
1987	7.105	25,74	8.630	31,27	16.851	61,05
1988	10.146	33,06	6.711	21,87	21.650	70,54
1989	12.329	35,05	7.876	22,39	24.936	70,90
1990	13.873	34,08	10.104	24,82	27.828	68,35
1991	15.833	37,09	8.166	19,13	31.602	74,03
1992	18.680	40,44	8.307	17,98	35.420	76,67
1993	21.853	42,12	7.418	14,30	41.685	80,34
1994	26.269	43,15	7.445	12,23	50.402	82,79
1995	31.103	39,10	8.423	10,59	66.558	83,68
1996	36.920	38,46	11.654	12,14	80.305	83,65
1997	45.166	40,90	11.323	10,25	94.802	85,85
1998	53.083	45,19	7.134	6,07	106.062	90,30
1999	63.854	46,82	9.928	7,28	122.085	89,51
2000	79.467	47,74	16.383	9,84	145.334	87,31

Fuente: BANCO de MÉXICO (2000). Balanza de Pagos.

Cuadro A-IV-14
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES.

Porcentajes.

	1980	1985	1990	1996
Participación en el mercado de la OCDE	1,26	1,77	1,5	2,27
Recursos naturales	3,34	4,93	3,47	3,75
Agricultura	1,13	1,3	1,27	1,49
Energía	2,47	4,55	3,05	2,86
Manufacturas	0,71	1,09	1,29	2,31
Basadas en recursos naturales	1,24	1,25	0,98	1,15
No basadas en recursos naturales	0,65	1,08	1,31	2,39
Estructura de las exportaciones	100	100	100	100
Recursos naturales	71,2	61,2	35,9	20,6
Agricultura	12,9	9,6	10,2	7,7
Energía	50,3	45,6	21,1	10,2
Manufacturas	30,6	39,5	62,5	77,2
Basadas en recursos naturales	5,5	3,4	3,4	2,4
No basadas en recursos naturales	25,1	36,7	59,0	74,8

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

Fuente: MORTIMORE, M., BUITELAAR, R. y BONIFAZ, J.L. (2000) Pag. 37.

Cuadro A-IV-15
MÉXICO. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES. 1980-2000.
 Millones de dólares y porcentajes.

	Bs. de consumo		Bienes intermedios				Bs. de capital	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	% Maquiladoras		Millones de dólares	%
					s/ M bs. Intermed..	% s/ total M		
1980	2.448	11,61	13.467	63,86	12,98	8,29	5.174	24,53
1981	2.808	10,33	16.801	61,81	13,27	8,20	7.574	27,86
1982	1.517	8,92	10.991	64,61	17,96	11,61	4.502	26,47
1983	614	5,18	9.038	76,28	31,23	23,82	2.197	18,54
1984	848	5,33	12.495	78,51	30,00	23,55	2.573	16,16
1985	1.082	5,89	14.113	76,87	27,11	20,84	3.165	17,24
1986	846	5,04	12.983	77,36	33,51	25,93	2.954	17,60
1987	768	4,08	15.414	81,94	35,73	29,27	2.631	13,98
1988	1.922	6,84	22.134	78,82	35,28	27,81	4.027	14,34
1989	3.499	10,06	26.499	76,22	35,20	26,83	4.769	13,72
1990	5.099	12,26	29.705	71,42	34,75	24,81	6.790	16,32
1991	5.834	11,68	35.545	71,14	33,15	23,58	8.588	17,19
1992	7.744	12,46	42.830	68,94	32,54	22,43	11.556	18,60
1993	7.842	12,00	46.468	71,09	35,39	25,16	11.056	16,91
1994	9.510	11,99	56.514	71,22	36,21	25,79	13.322	16,79
1995	5.335	7,36	58.421	80,63	44,81	36,13	8.697	12,00
1996	6.657	7,44	71.890	80,35	42,43	34,10	10.922	12,21
1997	9.326	8,49	85.366	77,74	42,56	33,09	15.116	13,77
1998	11.108	8,86	96.935	77,32	43,90	33,94	17.329	13,82
1999	12.175	8,58	109.270	76,96	46,13	35,51	20.530	14,46
2000	16.690	9,57	133.637	76,6	46,18	35,37	24.130	13,83

Fuente: BANCO de MÉXICO (2000). Balanza de Pagos.

Cuadro A-IV-16
MÉXICO. COMERCIO CON EE.UU. Y CANADA. 1990-2000.

	Porcentajes sobre el total respectivo				Millones de dólares	
	Exportaciones		Importaciones		Saldo Comercial	
	EE.UU.	Canadá	EE.UU.	Canadá	EE.UU.	Canadá
1990	68,63	1,71	65,53	1,46	-2.074	0
1991	79,44	2,64	73,68	1,34	-2.902	455
1992	81,00	2,16	71,17	1,69	-6.797	-52
1993	83,01	2,97	71,08	1,78	-3.397	378
1994	85,17	2,41	71,73	2,02	-5.058	-131
1995	83,40	2,49	74,26	1,90	12.531	605
1996	83,90	2,26	75,37	1,95	13.104	427
1997	85,46	1,95	74,68	1,79	12.378	189
1998	87,77	1,29	74,38	1,83	9.837	-771
1999	88,23	1,75	74,16	2,08	15.253	-638
2000	88,85	2,01	73,27	2,3	20.081	-664

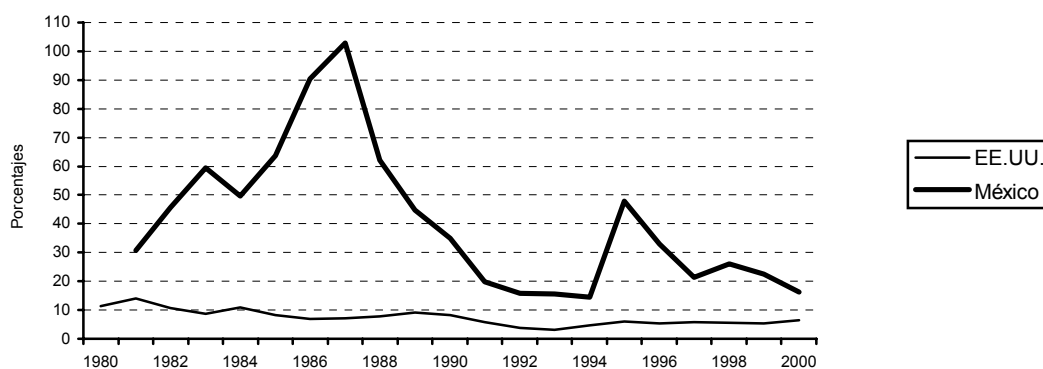
Fuente: INEGI (2002b).

Cuadro A-IV-17
MÉXICO. CUENTAS DEL SECTOR PÚBLICO. 1985-2000.

	Ingresos	Gastos	Saldo	
	Millones de pesos.			Porcentaje s/ PIB
1990	186.938	203.452	-16.514	-2,25
1991	252.818	226.368	26.450	2,80
1992	296.446	250.265	46.181	4,11
1993	290.724	282.178	8.546	0,68
1994	328.798	328.191	607	0,04
1995	418.883	422.057	-3.174	-0,17
1996	580.722	583.982	-3.260	-0,13
1997	731.991	751.526	-19.535	-0,61
1998	783.046	830.610	-47.564	-1,24
1999	956.495	1.009.345	-52.850	-1,15
2000 p/	1.184.869	1.245.994	-61.125	-1,13

Fuente: INEGI (2002a).

Gráfico A-IV-17
EE.UU. Y MÉXICO. TIPOS DE INTERÉS A CORTO PLAZO. 1980-2000.



Nota: Datos en Cuadro A-IV-5.

Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Cuadro A-IV-18
MÉXICO. DEUDA EXTERNA. 1980-2000.

	Total ^a	Pública	
	Millones de dólares		% s/ total
1980	50.700		
1982	86.100		
1985	97.800		
1988	100.900	81.000	80,27
1989	95.100	76.100	80,02
1990	106.700	77.770	72,89
1991	117.000	79.988	68,37
1992	116.501	75.755	65,03
1993	130.524	78.747	60,33
1994	139.818	85.436	61,11
1995	165.600	100.934	60,95
1996	157.200	98.285	62,52
1997	149.000	88.321	59,28
1998	161.300	92.295	57,22
1999	166.381	92.289	55,47
2000	149.300	84.600	56,66

^a: Incluye la deuda con el Fondo Monetario Internacional.

Fuente: CEPAL (2002a) e INEGI (2002a).

Cuadro A-IV-19
MÉXICO. AHORRO E INVERSIÓN. 1994-2000.

Porcentajes del PIB.

	Formación bruta de capital (A)	Ahorro externo (B)	Ahorro interno (C)	Ahorro privado (D)	Ahorro público (E)
1994	21,7	6,9	14,8	9,5	5,3
1995	19,8	0,5	19,3	14,1	5,2
1996	23,1	0,5	22,6	18,8	3,8
1997	25,9	1,9	24,0	21,0	3,0
1998	24,3	3,8	20,5	18,1	2,4
1999	23,5	2,9	20,6	18,1	2,5
2000	23,3	3,1	20,2	17,7	2,5

Nota: A=B + C ; C = D + E

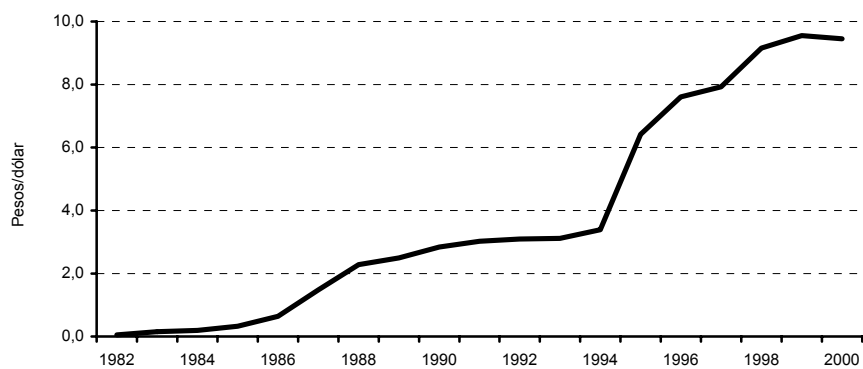
Fuente: OCDE (2002:22).

Cuadro A-IV-20
MÉXICO. TIPOS DE CAMBIO PESO MEXICANO /DÓLAR. 1982-2000.

	Pesos/dólar
1982	0,052
1983	0,155
1984	0,192
1985	0,327
1986	0,639
1987	1,482
1988	2,281
1989	2,495
1990	2,841
1991	3,022
1992	3,095
1993	3,115
1994	3,389
1995	6,421
1996	7,601
1997	7,924
1998	9,153
1999	9,553
2000	9,453

Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Gráfico A-IV-20
MÉXICO. TIPO DE CAMBIO PESO MEXICANO/DÓLAR. 1982-2000.



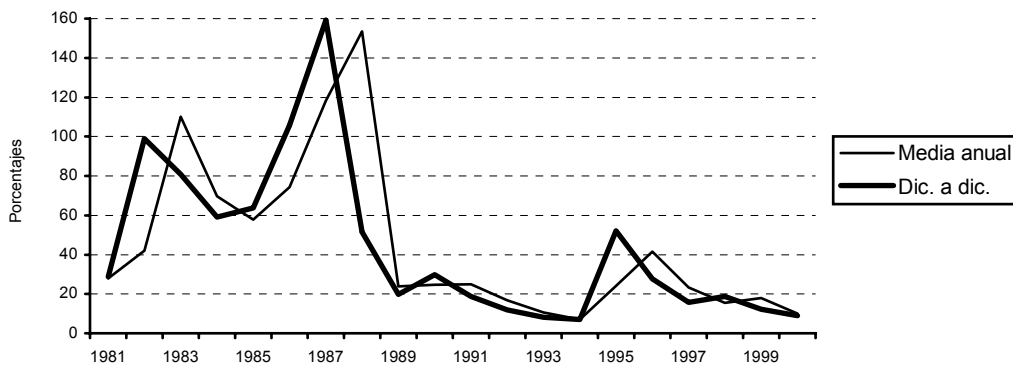
Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Cuadro A-IV-21
MÉXICO. PRECIOS AL CONSUMO. 1981-2000.
 Tasas de variación.

	Diciembre a diciembre	Media anual
1981	28,68	28,0
1982	98,87	42,0
1983	80,77	110,2
1984	59,17	69,7
1985	63,74	57,9
1986	105,75	74,2
1987	159,17	118,2
1988	51,66	153,5
1989	19,70	23,8
1990	29,93	24,6
1991	18,79	25,0
1992	11,94	16,7
1993	8,01	10,5
1994	7,05	7,1
1995	51,97	24,0
1996	27,70	41,5
1997	15,72	23,3
1998	18,61	15,4
1999	12,82	18,0
2000	10,40	10,1

Fuente: INEGI (2002b).

Gráfico A-IV-21
MÉXICO. PRECIOS AL CONSUMO. 1981-2000.
 Tasas de variación.



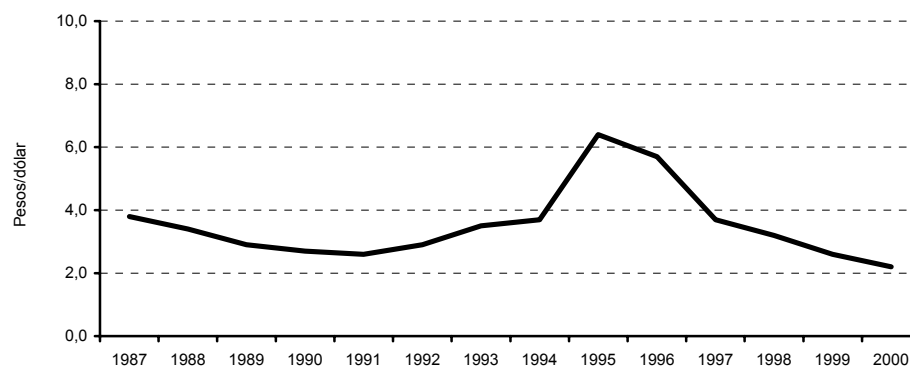
Fuente: INEGI (2002b).

Cuadro A-IV-22
MÉXICO. TASAS DE DESEMPLEO. 1982-2000.

1987	3,8
1988	3,4
1989	2,9
1990	2,7
1991	2,6
1992	2,9
1993	3,5
1994	3,7
1995	6,4
1996	5,7
1997	3,7
1998	3,2
1999	2,6
2000	2,2

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano, recogido en OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Gráfico A-IV-22
MÉXICO. TASAS DE DESEMPLEO. 1987-2000.



Fuente: OCDE. Perspectives économiques. Varios números.

Cuadro A-IV-23
MÉXICO. SALARIOS REALES. 1980/2000.

Pesos diarios.

	Mínimo ^a	Contractual ^b
1980	32,26	44,82
1985	21,98	35,13
1990	15,91	28,52
1991	15,01	28,83
1992	13,50	27,95
1993	13,58	27,94
1994	13,44	27,51
1995	11,43	22,88
1996	11,74	20,60
1997	10,26	20,41
1998	11,24	20,72
1999	10,11	20,71
2000	10,16	21,26

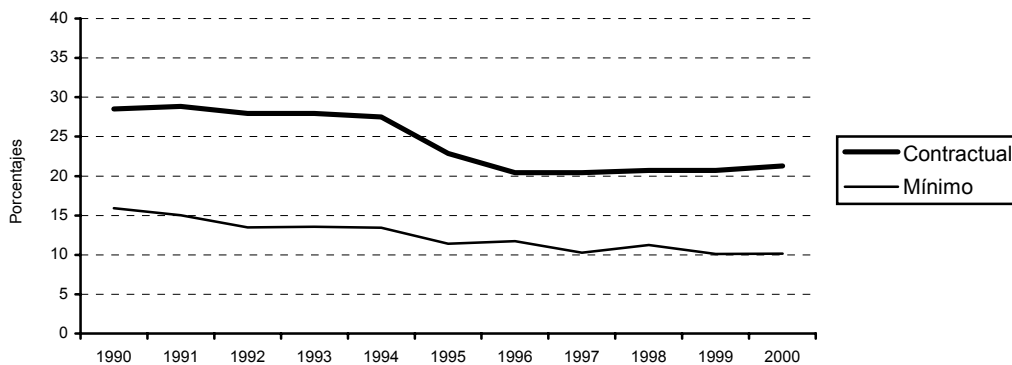
^a: Salario mínimo vigente al 31 de diciembre de cada año. Datos deflactados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor de familias con ingresos de hasta un salario mínimo, 1994=100.

^b: Corresponde al promedio de los salarios acordados entre sindicatos y patrones de 35 ramas de actividad económica. Datos deflactados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, 1994=100. Cifras promedio para cada año.

Fuente: PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (2001:186).

Gráfico A-IV-23
MÉXICO. SALARIOS REALES. 1990-2000.

Pesos diarios.



Fuente: PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (2001:186).

Cuadro A-IV-24
MÉXICO. INVERSIÓN EXTRANJERA NETA. 1980-2000.
 Millones de dólares.

	Directa	En cartera	Total
1980	2.090	58	2.148
1981	3.076	997	4.073
1982	1.900	646	2.547
1983	2.192	-519	1.673
1984	1.541	-435	1.106
1985	1.984	-596	1.388
1986	2.401	-519	1.882
1987	2.635	-1.004	1.631
1988	2.880	1.000	3.880
1989	3.176	351	3.527
1990	2.633	3.371	6.004
1991	4.762	12.753	17.515
1992	4.393	18.041	22.434
1993	4.389	28.919	33.308
1994	10.973	8.182	19.155
1995	9.526	-9.715	-188
1996	9.186	13.419	22.604
1997	12.830	5.037	17.867
1998	11.311	-579	11.023
1999	12.476	9.917	22.393
2000	14.190	-571	13.619

Nota: En 1994 el Registro Nacional de Inversión Extranjera cambia la metodología para el cálculo de la IED ingresada a la región. Antes de 1994 la IED se integraba con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera en cada año (sin tener en cuenta las fechas en las que se efectuaban las inversiones), más los correspondientes proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). A partir de 1994 se empiezan a contabilizar cantidades hasta el momento excluidas (transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por las empresas maquiladoras, reinversión de beneficios y deudas y préstamos entre matrices y sus filiales).

Fuente: INEGI (2002b) Balanza de Pagos.