

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DEL PROBLEMA

4.1 TLCAN y el sector manufacturero

Este estudio tiene como propósito analizar la evolución de la industria automotriz terminal mexicana antes y después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el período comprendido entre 1990 y marzo de 2006.

De acuerdo a Arroyo (2001), el objetivo que México buscaba con la firma del TLCAN era lograr un crecimiento estable y constante de la economía mexicana y proporcionar buenos empleos a la gente de nuestro país. Este crecimiento económico se pretendía lograr mediante el fomento de la inversión privada tanto nacional como extranjera y a través de la exportación de productos del sector manufacturero. Con la firma del tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá se logran los siguientes puntos:

- En 1981 la demanda externa representa el 7.04% de la demanda total, mientras que para 2000 es de 25.75% de la demanda global, es decir, se logra exteriorizar la economía.
- Las exportaciones experimentan un gran crecimiento. En 1981 fueron de 23,302 millones de dólares (mdd) y en 2000 fueron de 138,147 mdd.
- Las exportaciones principales fueron las manufactureras al pasar de 20,4% del total en 1981 a 87.05% en 2000.
- Los sectores que más se desarrollan son los vinculados con actividades exportadoras, por lo que incluiremos aquí a la industria automotriz terminal.

- Se logró atraer inversión extranjera al país, hecho que se puede apreciar en los primeros seis años y medio de la entrada en vigor del TLCAN con una inversión extranjera de 102,214.9 mdd, a través plantas que se ubicaron en México generando además fuentes de empleo.

La inversión extranjera total en el período de 1994 a 2000 fue de 15,725 mdd. Sin embargo, en los 5 años anteriores a la firma del TLCAN fue de 16,557 mdd. A pesar de esta disminución global en la inversión, se han presentado cambios benéficos en su composición, es decir, se da un aumento de la inversión directa y disminuye la realizada en el mercado de dinero como se puede observar en la tabla N° 1. (Idem)

Tabla 1. Inversión Extranjera Total

Período	Total	Directa		Acciones		Total Bonos	
		Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%
Pre-TLCAN	82,787	19,352	23.38	24,319	29.38	39,115.8	47.25
TLCAN 1994-2000	102,215	72,286	70.72	15,6	15.26	14,328.1	14.02

Fuente: Banco de México

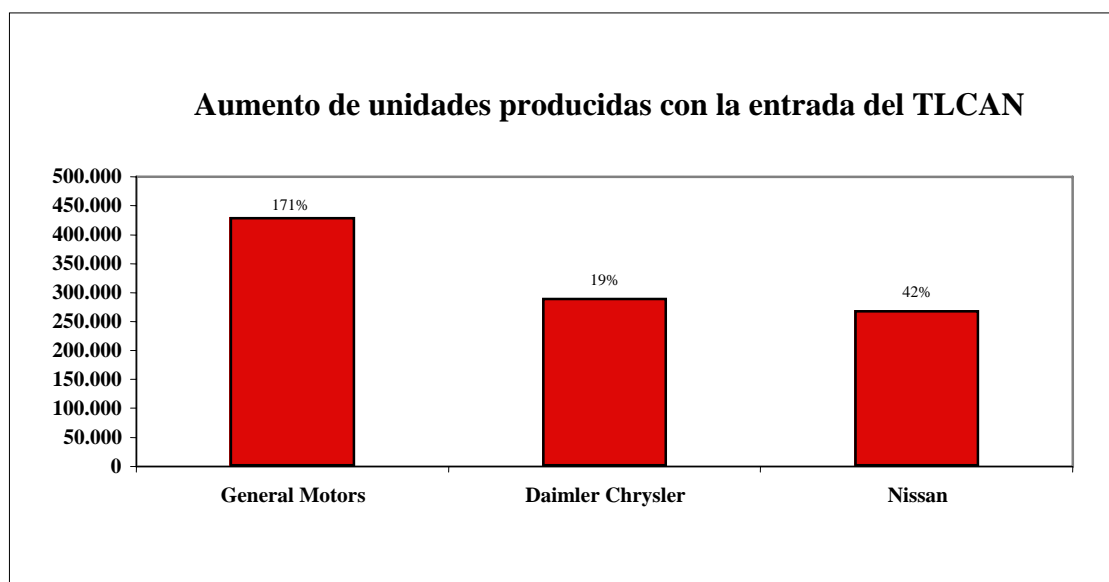
Para tener un claro entendimiento de la industria automotriz mexicana, es necesario conocer el comportamiento del sector manufacturero al que pertenece en relación al comercio exterior y los cambios ocurridos como consecuencia de la globalización.

El sector manufacturero en México, considerado como el principal motor de crecimiento económico y desarrollo industrial del país, a partir de la década de los años ochenta inició cambios relevantes en su estructura productiva, destacando los que se presentaron a partir de la apertura comercial, los cuales han implicado cambios sustanciales en la estructura comercial, productiva, de inversión y empleo en el sector. (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP], 2005)

En los últimos años, la política exterior mexicana ha buscado promover la exportación de bienes manufactureros y a su vez, este se ha convertido en el sector exportador más importante; además, es un factor determinante en la generación de empleos. Un ejemplo claro, es el incremento en las exportaciones manufactureras, las cuales representaron el 30.7% de las exportaciones totales en 1980 y ascendieron a 83.5% en el 2003. (Idem)

A pesar de la presencia de opiniones a favor del TLCAN, también se pueden encontrar puntos de vista opuestos. Tal es el caso de Arroyo (2001), que expresa que el sector manufacturero exportador tiene un efecto de arrastre cada vez menor en otras industrias y en la creación de empleos, por la “desnacionalización” de la industria mexicana y la desconexión del resto de la economía. Por desnacionalización se entiende que cada vez hay menos contenido mexicano en las exportaciones realizadas por nuestro país. A continuación se presenta en la gráfica No. 1 el descenso en el contenido nacional de los productos exportado. (Idem)

Gráfica 1. Aumento de unidades producidas con la entrada del TLCAN



Fuente: Elaboración propia. El TLCAN y el sector equipo de transporte y autopartes

El sector manufacturero experimentó un cambio sustancial al intensificarse la apertura comercial con la firma del TLCAN en 1994. Además, este cambio estructural tuvo como consecuencia el que las empresas mexicanas adoptaran estrategias competitivas que les permitieran participar en un mercado internacional y con empresas transnacionales ubicadas en nuestro país. (CEFP, 2005)

“Los datos de exportaciones brutas sitúan a las manufacturas como el gran exportador con el 86.68% en promedio durante el período del TLCAN”. (Arroyo, 2001, p. 16) Por este motivo la industria manufacturera es considerada con el principal exportador nacional.

De acuerdo al CEFP (2005), la importancia de la industria manufacturera en la economía mexicana se ve reflejada en su aportación al Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Desde los años sesenta, el PIB del sector manufacturero ha sido definitivo en el crecimiento del PIB nacional. Se estima que por cada punto porcentual que el PIB manufacturero incrementa, el PIB total nacional se incrementará en 0.76%. Así mismo, las industrias que más destacan por su aportación al PIB manufacturero son las que producen bienes de consumo final y orientadas a mercados internacionales, tales como: vehículos automotores, industria de autopartes y electrodomésticos. (Idem)

El sector automotriz, como elemento clave en el desarrollo de la industria manufacturera, sufrió importantes cambios con la entrada en vigor del TLCAN, modificando por completo la estructura productiva y exportadora del mismo.

Al firmarse el TLCAN, el comercio en materia del sector automotriz ya se encontraba liberado por dos acuerdos previamente firmados por Estados Unidos y Canadá, los cuales se mencionan a continuación:

-
- Auto Pact, firmado en enero de 1965 para crear un solo mercado norteamericano para autos de pasajeros, camiones, autobuses y autopartes. Además, este tratado eliminó los decretos mexicanos en materia automotriz que requerían a los productores mantener un balance positivo y ciertos niveles de contenido local. (Kim, 2003)
 - Canada and U.S.-Free Trade Agreement (CUSFTA), que es la abreviación en inglés del tratado de estas dos naciones implementado en 1989. (Castañeda, 1993)

Con la firma del TLCAN, las partes que lo integran buscan un crecimiento económico que les permita ser más competitivos en el mercado internacional. Por ello, se implementaron estrategias para eliminar las barreras comerciales que limitaban el intercambio comercial.

A continuación, se presenta lo que los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá buscaban y negociaban con el Acuerdo de Libre Comercio en relación a la industria automotriz:

Gobierno de México:

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

Gobierno de Estados Unidos:

- Disminuir la pérdida de empleos e Incrementar la competitividad de su industria doméstica.

Gobierno de Canadá:

- Que no se transfieran proyectos de inversión de Canadá a México como resultado del Acuerdo de Libre Comercio (Lelo de Larrea, Strauss y Sánchez, 1992).

Es importante considerar que las principales empresas norteamericanas (GM, Ford y Chrysler) cuentan con niveles de penetración muy altos en estos tres países.

Con el TLCAN, las negociaciones en el sector automotriz se centraron en el establecimiento de un programa de desgravación arancelaria para las importaciones originarias de Estados Unidos y Canadá y a su vez, para las importaciones provenientes de nuestro país que llegaban a esos mercados. Es decir, una parte central en la estructura de las negociaciones de las tres naciones era ajustar la normatividad y marcos legales de cada una de ellas para eliminar restricciones a las importaciones. El programa incluyó cuatro áreas primordiales:

- a) La importación de autos usados por parte de Canadá y México.
- b) Las restricciones de balanza comercial y de valor agregado nacional contenidas en el Derecho Automotriz Mexicano.
- c) Las restricciones a la importación de autobuses, camiones y tractocamiones por parte de México.
- d) Las disposiciones relativas al promedio de rendimiento de combustible Corporate Average Fuel Economy (CAFE) en EE.UU. (<http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=>).

Para ello, se creó un comité con el fin de evitar que las normas automotrices de las tres naciones se convirtieran en barreras comerciales, para proporcionar transparencia y mayor precisión en lo relacionado a las reglas de origen, con las cuales se buscaba atraer Inversión Extranjera Directa (IED) y una mayor penetración en el mercado norteamericano. (Idem)

Existe una confusión en el concepto de reglas de origen establecidas en el TLCAN. Se cree que estas reglas establecen que el producto a exportar debe tener un determinado porcentaje de componentes nacionales, pero en realidad no es así. Lo que estas normas establecen es que los insumos de la mercancía a exportar deben contar con una proporción determinada de contenido regional. Como consecuencia, los productores mexicanos no se benefician en su totalidad. (Arroyo, 2001)

Se dice que las empresas transnacionales exportadoras establecidas en México no compran sus insumos a compañías mexicanas porque no son tan competitivas como otras empresas extranjeras, pero no siempre es esa la razón. En muchas ocasiones las empresas mexicanas no tienen la oportunidad de probar que son competitivas porque las grandes compañías no están obligadas a someter a concurso sus proyectos, sin embargo los tratados de libre comercio obligan a empresas públicas a someter a licitación sus compras o proyectos. De esta forma, empresas transnacionales fomentan la firma de tratados comerciales para realizar alianzas estratégicas tomando ventaja de países con diferentes normas. (Idem)

Asimismo, es necesario tomar en cuenta que una legislación muy estricta concerniente a las reglas de origen, haría que empresas pertenecientes a la región europea y asiática se encontraran con barreras comerciales para operar en México. Como consecuencia, estas empresas no podrían ingresar al mercado norteamericano con las “facilidades” que ofrece el tratado de libre comercio. (Lelo de Larrea et al.,1992)

Con la firma del TLCAN México buscaba atraer IED de todo el mundo. Empresas europeas y asiáticas (especialmente Japonesas) aprovecharían las ventajas que ofrece México en su relación comercial con Estados Unidos y lo considerarían como una plataforma exportadora ideal, sin embargo los resultados no han sido tan favorables como se había planeado. (Arroyo, 2001)

La composición de la IED ha permanecido casi sin modificaciones antes y después de la firma del TLCAN. El acumulado histórico de la inversión estadounidense previa al TLCAN fue de 62.8%, mientras que de 1994 a1999 fue de 60.4%. De igual forma, la inversión europea disminuyó de 24.12% a 20.26% en los mismos períodos de tiempo.

En el caso de emplear reglas de origen muy restrictivas, la presencia de IED proveniente de Europa y Asia en nuestro país se vería obstaculizada al restringir la entrada de empresas extranjeras no pertenecientes al TLCAN que puedan apoyar el crecimiento económico del país.

Para poder determinar el origen de los productos, hay tres criterios básicos:

- De minimis ¹
- Cambio de clasificación arancelaria o brinco arancelario²
- Valor de contenido regional ³

Es factible pensar que una combinación entre el cambio de clasificación arancelaria y el porcentaje de valor contenido regional cambiaría por completo la situación exportadora de México. Esto se explica a través de dos situaciones disímiles:

- Con la presencia de reglas de origen no restrictivas en la exportación de productos, las empresas transnacionales ubicadas en México optimizarían sus procesos de producción, llegando a un grado de integración comercial elevado.
- Al aplicarse reglas de origen restrictivas, los beneficios de las empresas extranjeras en México disminuirían, debido a que el grado de abastecimiento local no alcanzaría el nivel deseado.

Las reglas de origen son importantes en el intercambio comercial en la región de América del Norte y son aplicables a todos los bienes sujetos a la exportación e importación negociados en el tratado. De esta forma, la industria automotriz no está exenta de cumplir con estas normas que regulan el intercambio de bienes a través del TLCAN, ya

¹ Un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401 no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base Libre a Bordo (L.A.B.).

² En donde un producto es originario a partir de que el material importado sufre una transformación suficiente, es decir la materia prima es transformada para obtener un producto final.

³ Se puede calcular sobre la base del Método de Valor de Transacción o por medio del Método de Costo Neto.

que automóviles y autopartes deben cumplir la regla de “Valor de Contenido Regional” por medio del Método del Costo Neto”⁴. (http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP04_1.asp#A402)

La industria automotriz se ha caracterizado por ser un sector dinámico de la economía nacional, alcanzando niveles elevados de competitividad a escala internacional por medio de la revisión y modificación periódica de los esquemas de producción. A continuación se presentan cambios que muestran los avances en la industria:

- Incremento en la capacitación y especialización de los trabajadores.
- Mayor número de líneas de producción.
- Calidad y precio como base de la competencia.
- Aplicación del sistema “Just in Time”.
- Reducción de inventarios al mínimo.
- Creación de clusters industriales por la cercanía entre productores y proveedores. ([http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+ TLCAN +y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+G oogle&meta=](http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=)).

Haciendo referencia al último punto, se puede apreciar que el desarrollo de la industria automotriz en México ha impulsado la creación de clusters industriales, dando como resultado el fortalecimiento de varias regiones del país. Un claro ejemplo de lo anterior es el hecho de que más de la mitad de las exportaciones automotrices suceden en zonas ajenas a la frontera, las cuales se muestran en el mapa No. 1.

⁴ El Valor de Contenido Regional se obtiene mediante la siguiente fórmula: Costo Neto – Valor de los Materiales no Originarios / Costo Neto * 100

Mapa No. 1. Principales estados exportadores de la industria de equipo de transporte y autopartes



Fuente: Secretaría de Economía con datos de INEGI e IMSS

Tomando en cuenta la información aportada por Lelo de Larrea et al (1992), en Hermosillo hay una planta, considerada como una de las mejores del mundo, donde Ford realiza la expansión de sus actividades. Además ha invertido más de 2000 mdd en México, contribuyendo al crecimiento del mismo.

Del mismo modo, el sector automotriz mexicano no puede ignorar las estrategias predominantes en el mercado internacional, mismas que forman parte del efecto de la globalización y se mencionan a continuación:

-
- Automatización flexible de la producción, lo cual permite aprovechar economías de escala y alcance a la vez.
 - Continuará la demanda por la diversidad, aún en aquellos segmentos donde la sensibilidad con respecto a precios es mayor.
 - Los gobiernos, tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo, no han dejado de apoyar a la industria automotriz.
 - La industria se regionaliza en tres grandes mercados predominantes con ciertas características independientes: Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico.
 - Existen acuerdos de colaboración y alianzas. Algunas empresas desarrollan estrategias conjuntas en algún mercado y compiten con estrategias independientes en otros.
 - La proliferación de marcas no se ha reducido y el automóvil está lejos de ser un “commodity” (Ibid, p. 58).

De acuerdo con Espinosa (1994), existe un proceso de regionalización de la industria automotriz a nivel mundial. Este fenómeno surge por las estrategias comerciales de integración y por la eliminación de barreras comerciales dentro de los tres grandes bloques internacionales: Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico. Como consecuencia de ello, el comercio relacionado con la industria automotriz se desarrollará de una manera más eficiente en el futuro.

Desde el momento en que existe una apertura comercial como el tratado de libre comercio que tiene México con Estados Unidos y Canadá, existen oportunidades de crecimiento y prosperidad económica en el país. Para ello, México necesita adoptar tácticas que le permitan tener un elevado grado de eficacia en el mercado.

Para poder ser competitivos y poder alcanzar altos niveles de calidad exigidos en el sector automotriz, existen requisitos que se tienen que cumplir para poder estar en condiciones similares a las de empresas transnacionales ubicadas en los otros bloques comerciales. Para permanecer como un elemento competitivo, la industria automotriz debe ofrecer mano de obra calificada mediante la capacitación y especialización de sus trabajadores. Las empresas han dedicado recursos a la preparación de la fuerza laboral

mexicana con la finalidad de desarrollar personal competitivo y capaz de manejar procesos de producción más avanzados. (Franco, 1994)

Antes de la firma del TLCAN, ya se había contemplado el cambio de estrategias que permitiera una integración económica. Así, para lograr dicha integración del sector automotriz mexicano al mercado norteamericano, fue necesaria la creación de una ley que regulara la estructura de la industria automotriz: el decreto del 1 de diciembre de 1989, el cuál fue derogado en 2002 por el TLCAN. La apertura de este mercado se dio de manera paulatina ya que “la industria automotriz representa alrededor de 8% del PIB del sector manufacturero”. (Huchin 1992, p. 65)

Únicamente si se hubiera manejado una apertura total e inmediata, se especula que ésta tendría como consecuencia costos y beneficios que se presentan a continuación:

Beneficios:

- El bienestar de los consumidores aumenta gracias al incremento en la variedad de la oferta.
- Debido a la diversidad y aumento de la competencia, los oferentes deben mejorar las condiciones de eficiencia. Como consecuencia, permanecen en el mercado sólo aquellos que pueden ser competitivos a un nivel internacional.

Costos:

- Crecería el desempleo de manera considerable ya que la consolidación de la estructura de la industria terminal y de autopartes tendría que llevarse a cabo de manera rápida, lo que causaría cierres masivos y quiebras de las empresas.
- Habría pérdidas de participación de la industria terminal porque incrementarían las importaciones de automóviles usados a un menor precio. (González, 1994)

Con la firma de un Tratado de Libre Comercio no sólo es importante establecer programas para la exportación de productos, sino también es necesario salvaguardar el mercado nacional estableciendo reglas referentes a la importación de bienes.

La manera que existe para poder controlar la oferta del mercado interno, es la exclusividad de las importaciones de autopartes a favor de los productores pertenecientes a la industria terminal, hecho que fue establecido en el decreto automotriz antes mencionado. De igual forma, no se permite la importación indiscriminada de automóviles usados más baratos ya que provoca grandes pérdidas de participación de mercado a la industria terminal ubicada en México. (Carrasco, 2002)

En 1990, un año después de la firma del decreto, la ley mexicana forzaba a los fabricantes de vehículos a vender dentro del país únicamente lo que se produjera en México. Sin embargo, a partir de 1991 esto cambió completamente al permitirse la importación de vehículos a nuestro país y por ende, fue necesaria la especialización de las armadoras. Esta especialización se logra gracias a la producción en grandes volúmenes, al aumento en la eficiencia de la línea de producción y a los beneficios exportadores obtenidos con la firma del TLCAN. (Idem)

Con la presencia de un intercambio comercial de bienes entre naciones que han firmado un acuerdo comercial, es necesario asegurarse de que la diferencia entre las importaciones y exportaciones no afecte la economía del país mediante una balanza comercial negativa.

Para tener un saldo positivo en la balanza comercial, el número de exportaciones tiene que ser mayor al de las importaciones. Así, las empresas dedicadas a la fabricación de vehículos se ven obligadas a tener “más del 36% del valor agregado nacional” (Lelo de Larrea et al., 1992, p. 66), disminuyendo el número de importaciones de autopartes.

La industria automotriz es un elemento vital en el resultado de la balanza comercial, ya que a diferencia de otros sectores, es un ingreso importante en el PIB nacional y a su vez es fuente de empleo e inversión en el sector manufacturero.

Para poder comprender los cambios experimentados por el sector automotriz mexicano a raíz de la firma del TLCAN, también es necesario analizar la situación previa de dicho sector a la firma del acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. A continuación se presenta la evolución de la industria automotriz mexicana a partir de 1990 hasta nuestros días, destacando los años que tuvieron significativa importancia en su desarrollo.

4.2 Período 1990 – 1994

A pesar de pertenecer al mismo bloque comercial, México y Estados Unidos presentan grandes diferencias en dimensiones y volúmenes en el mercado. Para este análisis, únicamente se tomarán cuenta algunas características del mercado automotriz en estos dos países.

Una discrepancia entre el mercado americano y el mercado mexicano es la dimensión de cada uno de ellos en la compra de autotransportes. El consumo de automóviles y camiones en México fue de 544.7 miles de unidades en 1990, sin embargo, en Estados Unidos fue de 13.9 millones de unidades. Con el análisis de estas cifras se puede concluir que el mercado americano es 25.5 veces mayor al de México. (Lelo de Larrea et al., 1992)

Otra diferencia significativa entre los dos mercados está dada por las empresas que abastecen a un mercado constituido por consumidores finales. Muestra de ello es que en México existen entre 500 y 540 empresas dedicadas a proveer a dichos consumidores;

mientras que en Estados Unidos existen de 20 a 30 mil compañías que abastecen a un mercado con más de 10 millones de unidades. (Idem)

En México, existen dos segmentos en la demanda de automóviles que juntos conforman más del 90% de la misma: los compactos y los populares. En los populares, Volkswagen y Nissan representan el 60.6% con más de 200 mil vehículos vendidos en 1990. Por otro lado, Chrysler, Ford y General Motors conforman el grupo de los autos compactos. (Morales, 1995)

En 1990 hubo ventas de cuatro modelos de las principales compañías norteamericanas ubicadas en México: Tsuru (Nissan), Jetta (Volkswagen), Golf (Volkswagen) y Topaz (Ford) con más de 245 mil unidades, las cuales representaron casi el 70% del mercado. (Idem)

En este mismo año, General Motors es la compañía que domina entre las cinco empresas que controlan la venta de camiones comerciales y ligeros con más de 60 mil unidades dedicadas a la exportación. Por este motivo y la ausencia de un tratado de libre comercio, la importación de camiones no es significativa en el país representando el 0.5% del consumo del mercado. (Lelo de Larrea et al., 1992)

Sin embargo, en el mercado de camiones pesados Famsa/Mercedes Benz tiene más del 45% y cerca del 20% de tractocamiones en producción. Además, esta compañía, en los próximos 5 años planea invertir aproximadamente 350 mdd en México e iniciará la producción de vehículos en el segmento de automóviles de lujo. (Idem)

En el periodo comprendido entre 1985 a 1990, se presentó un incremento significativo de un 12.7% a un 29.5% en la exportación de vehículos en relación con la producción. (Idem)

Como consecuencia de la firma del TLCAN, México, Estados Unidos y Canadá se comprometieron a seguir una estrategia de desgravación arancelaria que incluyera cambios graduales en cada uno de los sistemas arancelarios.

Con la entrada en vigor del TLCAN, la desgravación arancelaria de las Partes que lo integran no fue simétrica. Estados Unidos fue el miembro del tratado que desgravó el total de sus importaciones. Por otro lado, México sólo lo hizo para el 6.5% y Canadá disminuyó sus aranceles de 9.2% a 4.6%, reduciéndolos a 0 en 10 años. (<http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=>)

El año de 1994 no fue muy favorable para la industria automotriz terminal en México. A pesar de que se experimentó un aumento significativo en las ventas al extranjero, hubo una disminución considerable demanda nacional. Prueba de esto es que en este mismo año, se exportó un 54% del número total de vehículos producidos internamente. (<http://banxico.org.mc/eInfoFinanciera/DoctosBm/F078DDB0-5851-45BA-9068A34A197AC327.pdf>)

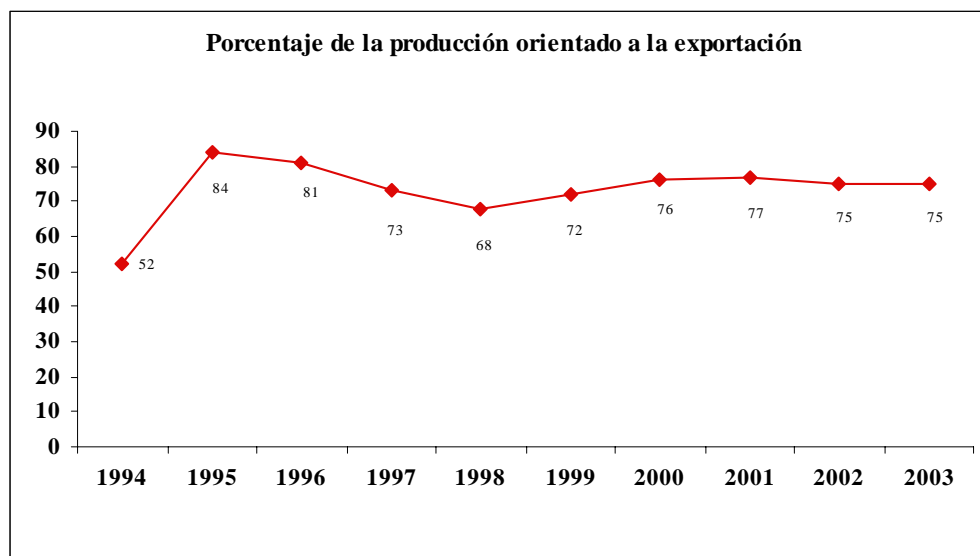
Sin embargo, hubo un incremento de un 21.3% en las importaciones de bienes de consumo, principalmente de vehículos nuevos. Esto se debe a una eficiente estrategia de producción - venta de la industria automotriz terminal, ya que al haber una exportación de un mayor número de unidades, se da una importación de modelos que no se producen en México. La tasa de crecimiento anual aumentó significativamente como resultado de la deducción de la compra de vehículos nuevos del total de las importaciones, dando como resultado un crecimiento anual del 11% . (Idem)

4.3 Período 1995 – 2000

El año de 1995 fue muy difícil para la economía mexicana porque no se había visto una crisis tan fuerte desde los años 30s. Las consecuencias de la misma se manifestaron principalmente en una disminución de la demanda interna y un aumento en la demanda externa por la devaluación de la moneda nacional. Al mismo tiempo, los flujos de capital del exterior hacia México se vieron afectados de manera considerable por la misma devaluación. Para poder contrarrestar el efecto de la crisis, el gobierno mexicano intervino para atraer nuevamente inversión extranjera y aumentar la participación en los mercados internacionales. Todo esto en conjunto, provocó que México pasara por uno de los momentos más inestables no antes vistos ante la economía internacional. (Idem)

En 1997 se alcanza una mayor estabilidad en la economía nacional, por lo que la razón de las exportaciones de automóviles sobre la producción se ubica en el 73%, manteniéndose estable hasta el 2003, la cual se representa en la Gráfica No. 2. (<http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=>)

Gráfica No. 2. Porcentaje de la producción orientado a la exportación

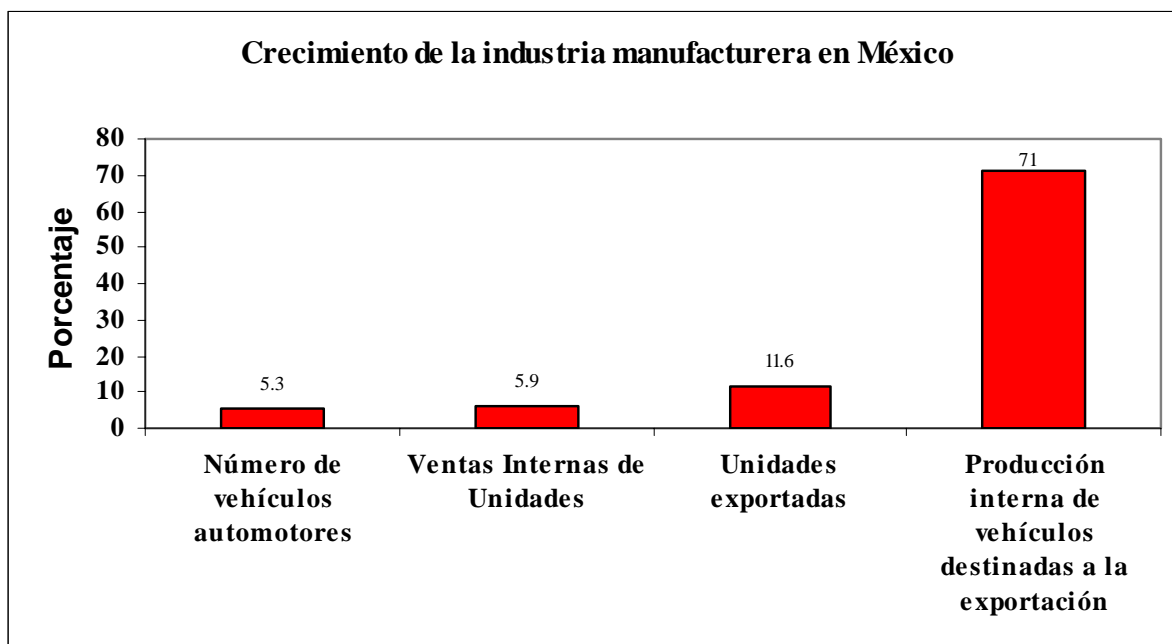


Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)

La industria automotriz siempre ha sido parte trascendental en la producción manufacturera mexicana. Esta industria genera empleos en el país, su valor de producción es alto y contribuye de manera significativa a las exportaciones totales.

El año 1999 no es la excepción para el crecimiento de la industria manufacturera en México. El número de vehículos automotores producidos creció 5.3%, las ventas internas de unidades aumentaron en un 5.9% y las unidades exportadas un 11.6%. Dichas exportaciones representaron el 71 % de la producción interna de vehículos. Lo anterior se muestra en la Gráfica No. 3. (<http://banxico.org.mx/eInfoFinanciera/DoctosBm/F078DDB0-5851-45BA-9068A34A197AC327.pdf>)

Gráfica No. 3. Crecimiento de la industria manufacturera en México



Fuente: Elaboración propia. El TLCAN y el sector equipo de transporte y autopartes.

Una economía estable y expansionista del principal socio comercial de México y la inversión extranjera en el sector manufacturero exportador son elementos clave en el crecimiento económico de nuestro país. (Idem)

El desarrollo de la industria manufacturera en México fue tal, que en el año 2000 se convirtió en el décimo productor automotriz mundial con una fabricación de 2 millones de vehículos anuales, de los cuales más del 70% es destinado para su exportación. Parte de este crecimiento se debe a que empresas como Ford, General Motors (principal empleador privado en México), Chrysler, Volkswagen (el cual ha invertido significativamente en Puebla por medio de su planta manufacturera acumulando 1 billón de dólares en los últimos 6 años), BMW, Renault-Nissan y Honda han producido exclusivamente en México para distribuir sus automóviles a todo el mundo. (Rieker, 2004)

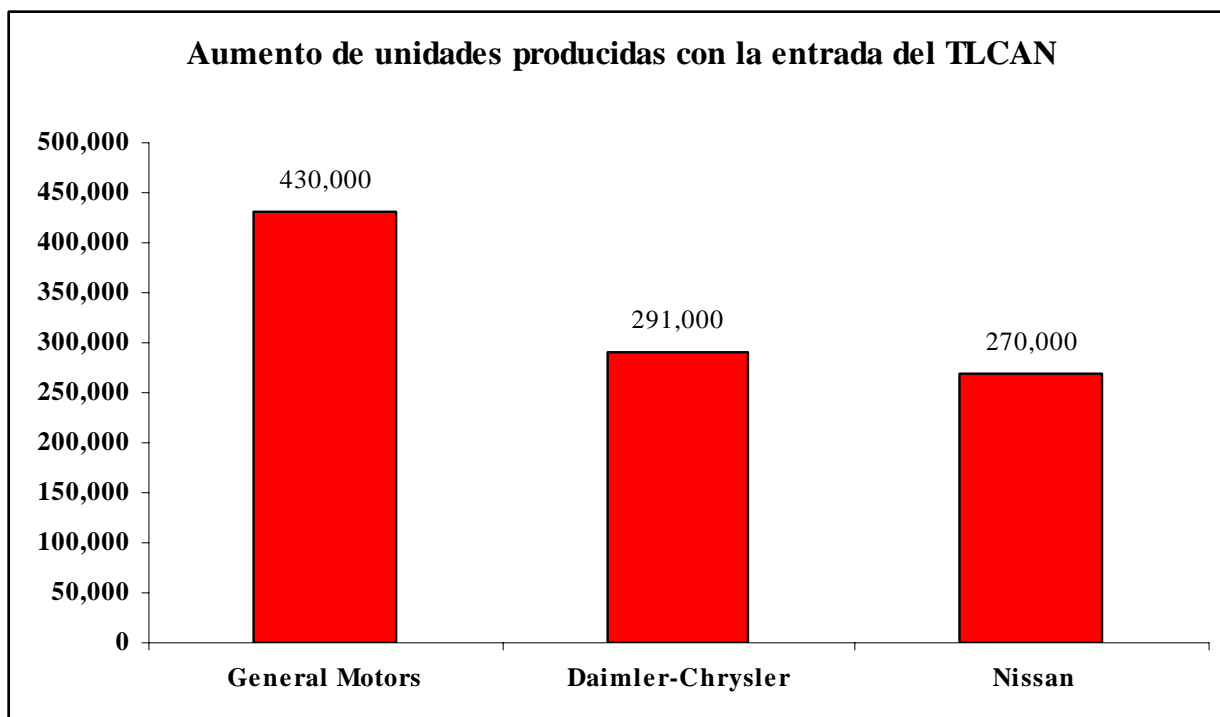
4.4 Período 2001 – Marzo 2006

En el 2001, la industria automotriz experimenta uno de sus mejores momentos. En este año, el sector automotriz representó el 20% de las exportaciones totales del país, lo que en cifras monetarias, significó un ingreso de 31.7 mdd. Con lo anterior se destaca un superávit muy alto en la balanza comercial de México alcanzando en 2001, 8.9 mil mdd. Otro aspecto importante, es que de enero a junio de este año, la venta en el mercado nacional creció 16%, la fuerza de trabajo es más competitiva y hay aranceles preferenciales con la Unión Europea. (Carrasco, 2002)

En años anteriores hasta el 2001, México experimentó niveles de producción más elevados que países caracterizados por una producción automotriz mayor a nivel internacional como: Brasil, Reino Unido e Italia. Por lo tanto, nuestro país se ubicó en la novena posición mundial en la fabricación en el sector automotriz. (Idem)

Con la entrada en vigor del TLCAN, las principales compañías del sector automotriz establecidas en México se vieron beneficiadas, ya sea por el aumento de unidades producidas o por el incremento de su presencia en el mercado: General Motors produjo más de 430,000 unidades en 2003, 171% más que en 1994. Daimler Chrysler produjo 19% más en 2003 (291,000 unidades) comparado con el año en que entró en vigor el TLCAN. Nissan aumentó su producción a más de 270,00 unidades en 2003, comparado con 1994 (Gráfica No. 4) Honda y Renault produjeron 34,000 unidades. Tras la firma del TLCAN, la importancia de las exportaciones de vehículos incrementó, cambiando la estructura de la industria en México. (<http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=>)

Gráfica No. 4. Aumento de unidades producidas con la entrada del TLCAN

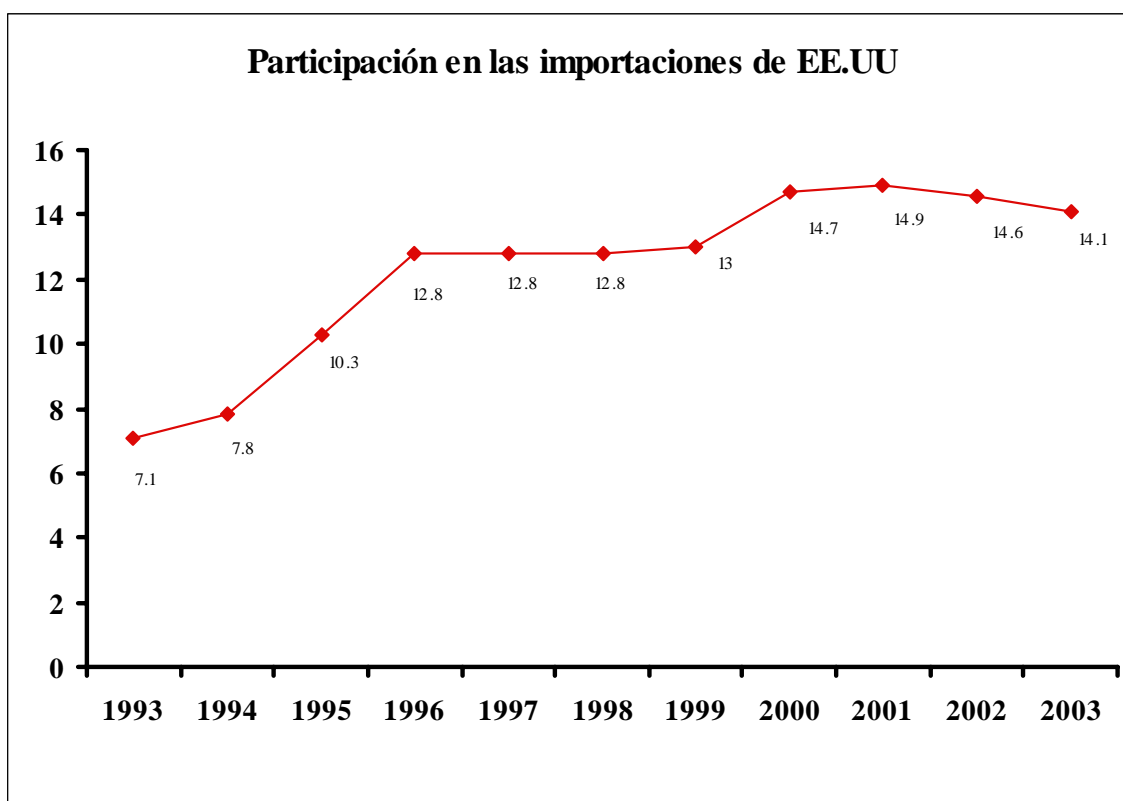


Fuente: Elaboración propia. El TLCAN y el sector equipo de transporte y autopartes.

El 94% de las exportaciones del sector automotriz mexicano están dirigidas a los mercados estadounidense y canadiense. (Idem)

La competitividad de la industria de equipo de transporte y autopartes mexicana se puede entender mediante la medición de la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones estadounidenses, lo que se muestra en la Gráfica No. 5. Dicha industria se volvió más competitiva a raíz del TLCAN. (Idem)

Gráfica No. 5. Participación en las exportaciones de EE.UU.



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU

Las exportaciones de México como porcentaje de las importaciones de Estados Unidos han incrementado del 7.1% en 1993 al 14.1% en 2003. En este mismo año, las exportaciones mexicanas de esta industria pasaron de 9.1 mil millones de dólares (mmd) a 32.7 mmd. “El TLCAN ha servido como un instrumento catalizador de una ambiente transparente y propicio para los negocios en nuestra región, con lo que se ha logrado capturar crecientes flujos de inversión extranjera directa (IED)”. (Idem)

La búsqueda de IED no está limitada a empresas norteamericanas, también se busca atraer inversiones significativas de algunas empresas europeas a México que tienen como objetivo la penetración al mercado norteamericano, pero podrían encontrar barreras comerciales relacionadas con restricciones gubernamentales y las reglas de origen mencionadas anteriormente. (Lelo de Larrea et al., 1992)

De acuerdo con Kim (2003), los factores que influyen a las empresas automotrices a seleccionar su ubicación pueden dividirse en dos:

- Costos de situación (transporte de materia prima y productos terminados)
- Costos de sitio (salarios específicos en una ubicación determinada e impuestos)

Las estrategias internacionales también están beneficiando a México, es decir, empresas productoras de automóviles están abasteciendo a sus mercados más importantes con productos fabricados en plantas ubicadas en países en vías de desarrollo, que es una de las características de nuestro país. (Cortés, 2002) De acuerdo a Kim (2002), México siempre ha gozado de costos de sitio favorables, ya que ofrece mano de obra capacitada y con un sueldo promedio menor al pagado en Estados Unidos y Canadá.

Entre enero de 1999 y junio de 2003 la IED en la industria automotriz representó el 20.3% del total de empresas con capital extranjero en el sector manufacturero (30,945.6 mdd es decir, la IED ascendió a 6,305.6 mdd. (Idem)

Tabla No. 2 Participación en la IED del sector por Actividad Económica

Actividad	Participación en la Inversión Extranjera Directa
Accesorios para automóviles	54.0 %
Fabricación de automóviles	36.0 %
Partes para la suspensión	4.4 %
Motores y sus partes	3.0 %
Partes para los frenos	1.3 %
Partes para la transmisión	1.1 %
Ensamble de carrocerías y remolques	0.2 %

Fuente: Secretaría de Economía. DGIE: (enero 1999- junio 2003)

De esta forma, el sector automotriz tiene un efecto multiplicador en la generación de empleos. A partir de la entrada en vigor del TLCAN hasta 2003, se generaron 200 mil nuevos empleos. Dichos empleos se caracterizan por tener un elevado nivel de capacitación y especialización. Las empresas que dedican el 80% de los automóviles que producen a la exportación necesitan de mano de obra calificada, por lo que el salario promedio del trabajador en esta industria se incrementó a partir del TLCAN en un 32.3% y un 41.2%. En 2003, fue indiscutible la superioridad de los salarios en la industria automotriz comparados con los salarios promedio nacionales (29% mayor). (<http://www.google.com.mx/search?hl=es&q=%22el+TLCAN+y+el+sector+equipo+de+transporte+y+autopartes%22&btnG=Búsqueda+en+Google&meta=>)

De acuerdo al programa de desgravación arancelaria, se pactó que durante 2002, las exportaciones de México a Canadá y las importaciones a México provenientes de Estados Unidos y Canadá serían cercanas al 1%. (http://www.nuevoconsultoriofiscal.com.mx/articulos.php?id_sec=14&id_art=277&id_ejemplar=21).

Años después, a partir del 1 de enero de 2004, este mismo programa contenido en el TLCAN permite a cualquier individuo importar vehículos nuevos provenientes de la región de América del Norte a través la desgravación total en impuestos, es decir, mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. La liberación total del comercio de automóviles se logrará en el año 2018 con la importación de autos usados. (Idem)

El secretario de economía de México, Sergio García de Alba manifestó el 12 de enero de 2006 un incremento en el valor de las importaciones de 18,568 mdd en 2004 a 19,627 mdd en el año siguiente como consecuencia de la producción de modelos nuevos que requieren de autopartes que no se fabrican en nuestro país. (<http://www.autocity.com/latam/noticias/index.html?cod=61211>) Debido a lo anterior, la venta de vehículos en territorio nacional disminuyó un 3.4% de abril a mayo de 2005. Sin embargo, la venta nacional experimentó una alza de 2004 a 2005 con un 7.7% (http://www.autocity.com/latam/reportajes/autocity/mexico_05_2005/index.html?cod=408)

En el mes de mayo de 2005 se exportaron 100,964 vehículos. Esta cifra representa una disminución en la caída de las exportaciones de este año debido a que en los tres primeros meses del año la exportación de vehículos disminuyó en un 14.2%, mientras que tomando en cuenta el mes de mayo, la disminución fue de un 7%. (Idem)

A pesar del decremento de las exportaciones en el año 2005, esas exportaciones incrementaron comparadas con las de 2004 con un 15.4%. (<http://www.amia.com.mx>)

En 2005 las ventas de automóviles nacionales sumaron 1.13 millones de unidades creciendo un 3.3% respecto a 2004, representando un récord anual absoluto. Al mismo tiempo, las exportaciones automotrices sumaron 28,730 mdd. (Idem).

Actualmente, el sector automotriz mexicano es una de las industrias que mayores oportunidades tiene al ser un productor de autopartes que exporta a las regiones más importantes a nivel mundial: Estados Unidos, Europa y Asia. De esta manera, México producirá 1.7 millones de automóviles, exportará 1.2 millones de unidades y la inversión

extranjera en el sector automotriz alcanzará los 18,000 mdd. (<http://www.autocity.com/latam/noticias/index.html?cod=61211>).