

Capítulo Segundo.

2. - Antecedentes.

El desarrollo de la industria automotriz muestra claro un patrón de crisis recurrentes mediante transformaciones creativas que han encaminado de vuelta a la senda de crecimiento; y una de estas transformaciones, alentada por la crisis experimentada por esta industria a principios de los setenta, consistió en la decisión que tomaron las empresas Ford y General Motors en la segunda mitad de la década para llevar a su máxima expresión la estrategia de auto mundial, fue más halla de producir solo autos diferentes en varios países para venderlos en aquellas mismas naciones o a sus vecinos.

De esta forma la industria estadounidense llevó a su máxima expresión en el sistema de producción, cuya persistencia a lo largo de los ochenta se explica no solo por el gran éxito que les reportó a las compañías automotrices durante la segunda mitad de los setenta, sino también por los grandes capitales e infraestructura puestos en operación para su desarrollo, los cuales comprometieron a dichas compañías en proyectos de inversión y con plazos de maduración muy largos. La crisis energética de 1979 a 1981 en forma sustancial el rumbo de la industria automotriz mundial a lo largo de la década de los ochenta, y al acelerar los cambios en el mercado que ya se venían gestando desde los setenta. Así pues el determinante más importante de la demanda automotriz pasó a ser la diversificación efectiva de productos que respondieron a cambios rápidos en las preferencias del consumidor y en las nuevas reglamentaciones oficiales.

Actualmente el segmento más importante de la industria desde la perspectiva del concepto de utilidad marginal, son los vehículos que se colocan en el extremo más alto del mercado, en virtud de lo cual se puede llegar a obtener un mayor beneficio por unidad vendida; y la industria automotriz norteamericana tuvo dificultades, por el lado de su plataforma de diseño y de producción para enfrentar los cambios del mercado y generar eficientemente el nuevo tipo de productos demandados, así como es indispensable agregar que el retroceso de las firmas estadounidense en el mercado no responda a una simple volatilidad en las preferencias del consumidor, sino al deterioro de la lealtad de los consumidores hacia los productores estadounidenses, como resultado de todo un proceso de deterioro de la confianza hacia las marcas locales.¹

¹ Mannering, Fred, "Brand Oyalty and the Decline of American Automobile Firms", en *Brooking Papers on Economic Activity*, 1991.

En este sentido, al tiempo de que las compañías estadounidenses replicaron persistentemente sus plataformas de diseño y producción al amparo protegido erosionaron sustancialmente la confianza de los nuevos parámetros de satisfacción esperada, característicos de los autos pequeños, de calidad, ahorradores de combustible y de diseño personalizado. Durante los ochenta en la industria estadounidense se explotaron plataformas productivas y de diseño establecidas desde principios de los setenta, haciéndose obsoletas y generando productos poco competitivos con relación a los productores extranjeros.

Estas plataformas se organizaron con base en la estrategia de producción de tipo neofordista, lo cual le resta flexibilidad para enfrentar los cambios en el mercado y en los requisitos de seguridad, protección ambiental y de eficiencia en combustible impuestos por el gobierno, todo en vez de cualquier cambio en las plataformas de producción y tendió a elevar a los costos más que proporcionalmente a los ingresos por venta. En estas condiciones, la respuesta inicial de las compañías ante la orientación de la demanda automotriz fue la de variar el acabado externo de los paquetes de motores y carrocerías, creando variaciones y series de modelos a participar de algunos diseños básicos.

Los pocos avances relevantes de la industria estadounidense durante los ochenta se obtuvieron precisamente de la explotación de un nicho de mercado, y los cambios ligeros para fines familiares y deportivos; los tracto camiones y los camiones pesados para fines comerciales, la innovación externa en diseño realizada por la Ford hacia los modelos aerodinámicos y el crecimiento acelerado de la industria de autopartes en los mercados de repuesto y de exportación. Y a partir de estos cambios y con mayor o menor efectividad en las firmas norteamericanas, lo cual han actuado para superar su crisis aunque no a través del desmantelamiento absoluto de sus plataformas fundamentalmente orientadas a la producción masificada.

Sin embargo, los competidores japoneses han venido avanzando en investigación y desarrollo en el campo de los camiones ligeros y comerciales, en donde los dos segmentos exitosos de la evolución de la plataforma de diseño y producción, apunta hacia una reducción mayor de la cuota de mercado de los Tres Grandes, tanto a nivel interno como nivel internacional, donde el desempeño de las plataformas de diseño y producción norteamericanas será afectado por la infraestructura respectiva e instalada en las décadas anteriores.

El deterioro de la posición competitiva de las firmas locales ha vulnerado su desempeño económico y financiero del mediano y largo plazo, aún más cuando ese deterioro ha tratado de ser en el corto plazo con la interposición de barreras comerciales por parte del gobierno estadounidense, en lugar de promover una reestructuración de fondo sobre los sistemas de producción y formas de organización de la industria, y hay que mencionar que en 1981, año en que la crisis

energética llegó a su cúspide, y la rígida plataforma productiva de las empresas norteamericanas se colocó en severa desventaja entre los productores japoneses, especialmente en el renglón de sus autos compactos economizados de combustible.

Esta situación, combinada con la recesión económica general, condujo a que la industria estadounidense hubiese obtenido en 1981 beneficios comparativos, antes de impuestos, por solo 0.1 billones de dólares en los años posteriores y gracias al acuerdo voluntario para restringir la cuota de importaciones japoneses y a la reanimación de la economía, la industria obtuvo niveles históricos de beneficios y el más alto fue en el año de 1984 con 9.9 billones de dólares, no obstante el impulso inicial de la protección comercial se fue disminuyendo a lo largo de la década de los ochentas y los beneficios corporativos bajaron hasta 2.3 billones de dólares, cerrando en 1992 con 3.5 billones.²

Así se puede afirmar que antes la pérdida de competitividad, el desempeño económico y financiero de la industria automotriz estadounidense se hizo altamente dependiente de la política proteccionista aplicada durante la década de los ochenta, cuyas barreras a pesar de todo pudieron ser sorteadas por los competidores extranjeros, asegurando a través de trasplantes productivos su participación en el mercado estadounidense y la intensa penetración del mercado automotriz estadounidense por firmas extranjeras se ha acompañado por un deterioro de su comercio exterior.

Por un lado, la industria profundiza su sesgo exportador y al aumentar las exportaciones de vehículos de motor y autopartes de 17.4 millones de dólares en 1980, a 46.7 millones en 1992; con lo cual su peso relativo dentro del G.D.P pasó entre esos dos años de un 0.64% a un 0.78%. No obstante las importaciones crecieron mucho más rápido, en 1980 estas eran de 28.1 billones de dólares y en 1992 ya habían alcanzado los 91.2 billones de su peso dentro del G.D.P, pasó a representar un 1.04% en el primer año a un 1.53% en el último; así mientras que el déficit comercial automotor cerro en 10.7 billones en 1980, para 1992 alcanzó los 44.5 billones.³ A través del comportamiento de los índices de concentración de la industria automotriz estadounidense, que se presenta en la penetración de nuevas compañías sobre las cuotas de mercado de las Tres Grandes Compañías estadounidenses y sobre la estructura de mercado de la industria.

² Según datos de, *American Automobile Manufacturers Association, en Economic Indicators*

³ Ídem

2.1. - La Industria Automotriz Estadounidense.

La industria Automotriz Estadounidense se ha caracterizado, desde su formación donde ha emprendido intensas y constantes estrategias de organización industrial que incluye la reestructuración interna de los sistemas de producción, así como el establecimiento o fortalecimiento de las relaciones de integración horizontal y vertical con otras empresas; como resultado de la integración vertical de las compañías automotrices que cuentan actualmente con operaciones en prácticamente en todas las etapas de producción y de servicios involucrados con la manufactura de vehículos automotores.

Como vemos el primer eslabón productivo a las industrias que proveen de innovaciones y mejoras tecnológicas, las empresas automotrices han incursionado en el campo de la industria militar y de defensa; con el fin de aprovechar las potenciales aplicaciones a la industria civil. En segundo lugar, las empresas han establecido subsidiarias para que operen en los segmentos productivos de insumos y componentes, así por ejemplo, la fundición, el vidrio y los componentes eléctricos y en general las diversas partes o autopartes como ejes, mecanismos de tracción, motores, etc.

En el sector de comercialización se destaca por la penetración en compañías de renta de autos para asegurar clientes institucionales; así como en el sector financiero y de seguros, con el objeto de consolidar la demanda de autotransportes a través del diseño y operación de diversos planes y mecanismos de financiamiento. En cuanto a la integración horizontal la industria estadounidense se ha expandido en Europa, Asia, América Latina y aún Africa a través de diversas formas, las cuales consisten principalmente en: instalación de subsidiarias en el exterior con inversiones mayoritarias por parte de la matriz, compra de posesiones accionarias en, otras compañías, realización de fusiones y adquisiciones de firmas; creación de empresas conjuntas, establecimientos de acuerdos tecnológicos de producción, de comercialización y distribución y de abastecimiento de componentes mayores y/o menores.

General Motors es la compañía que cuenta con un mayor grado de integración con firmas externas, aunque debido a diversos factores de administración interna y exógena, por ello no ha podido detener el deterioro en el desempeño económico financiero de la firma, e incluso en algunos casos lo ha agudizado. Durante los años sesenta predominó la expansión de las compañías estadounidense con base a la instalación de filiales de propiedad mayoritaria, especialmente en América latina, durante los últimos años de los setenta y la primera mitad de los ochenta lo cual se intensificó la adquisición de participaciones accionarias y las operaciones de fusiones y adquisiciones, pero conforme fue avanzando la década y los procesos

internos de reestructuración orgánica en cada compañía, los administradores han tenido a ser uso preferente de los recursos de empresa conjunta y los acuerdos estratégicos. Como partes de estos movimientos se destaca la consolidación y la integración de la industria estadounidense con la japonesa y la asiática, lo cual empezó a principios de los años setenta.

La reducción del nivel de concentración en la industria estadounidense puede ser considerada al mismo tiempo como un síntoma y como una causa que experimento la industria automotriz estadounidense en la década pasada. El debilitamiento de las empresas locales se explica por los siguientes factores que son:

- a) La política de protección y regulación industrial gubernamental.*
- b) La estrategia corporativa de organización interna.*
- c) La manera de como la empresa automotriz estadounidense tendieron a fomentar alianzas estratégicas.*
- d) El agotamiento del patrón de producción masificada.*

Por su parte, la incursión de nuevas firmas a la industria estadounidense se apoyó en el éxito del sistema de producción esbelta, principalmente en lo que hace a la penetración de exportaciones y transplantes productivos japoneses. Sin embargo la segunda crisis energética, acontecida entre 1979 y 1981, donde se endureció los estándares oficiales de ahorro de energéticos e impulso la demanda de autos de pasajeros pequeños, y con bajo precio de adquisición y consumo de combustible, así como de características de comodidad y acabados de calidad, un segmento en el cual la industria estadounidense no era competitiva en ese momento; al mismo tiempo, la ronda alcista de la paridad cambiaría del dólar con respecto a las principales divisas mundiales, entre ellas el Yen, que abarató a las importaciones de productos automotrices.

Como resultado de lo anterior, las importaciones de autos japoneses, en las cuales cumplían ampliamente con los rasgos de calidad, precio y eficiencia que demandaba el mercado estadounidense, lo cual llegaron a absorber en 1982 el 23% del mercado estadounidense; y en respuesta del gobierno de los Estados Unidos a esa situación fue la aplicación de una activa política de protección comercial, establecido en 1981 restricciones voluntarias a las importaciones automotrices japonesas, fijando para ello una cuota de 1.68 millones de unidades al año. Así mismo se emprendieron en forma recurrente diversas controversias comerciales, como la reciente disputa con Japón sobre el dumping en las importaciones de minivans.

Sin embargo esta política comercial no fomenta una efectiva adaptación de los productores locales a las nuevas condiciones de mercado, más bien se hizo que estos obtuvieran beneficios fáciles y temporales a la sombra de un mercado protegido. Por su parte las cuotas a la importación no deprimieron en la demanda de los productos japoneses sino su oferta, a lo cual los productores aplicaron sus autos un sobreprecio para compensar la reducción en los volúmenes, sin desalentar con ello el consumo.

Cuando los precios de la gasolina aceleraron su desplome a partir de 1984, los japoneses interpretaron nuevamente las condiciones cambiantes del mercado y se movieron a segmentos de autos de lujo con un margen de beneficio más elevado, cuyo consumo se encontraba respaldado por el prestigio obteniendo con autoridad por las marcas asiáticas; no obstante, la revaluación del Yen y la persistencia del proteccionismo comercial estadounidense impulsaron a los japoneses a transplantar su producción a territorio norteamericano para evadir los efectos que aquello estaba ejerciendo, sobre sus exportaciones. Honda fue la primera empresa japonesa que instaló plantas en Norteamérica le siguieron otras seis empresas, donde en 1990 el conjunto de estas plantas habían producido 1.2 millones de carros y camiones en los Estados Unidos.

De esta manera Chrysler, General Motors y Ford al no enfrentar directamente a la competencia externa, por lo menos durante la primera mitad de la década de los ochenta, con lo cual permitieron a los japoneses, a través de sus transplantes productivos, a acceder a una cuota del mercado estadounidense en forma permanente y creciente. Pero por la política de regulación industrial, a partir de los primeros años de los ochenta el gobierno de los Estados Unidos elevó los estándares y normas de seguridad, protección ambiental y la eficiencia de combustibles aplicables a los productos automotrices.

Dada la rigidez de los métodos y plataformas productivas que caracterizan a la industria automotriz estadounidense, las empresas del ramo vieron incrementadas fuertemente sus costos y dificultades para reorientar sus líneas de producción hacia los nuevos requerimientos, lo cual repercutió negativamente sobre su posición en el mercado, situándolas en desventajas principalmente frente a los productos japoneses que pudieron incorporar ágilmente a los nuevos dispositivos de seguridad, ecología y de ahorro de energéticos en sus automóviles. Sin embargo durante los ochenta General Motors, quien emprendió una política de reorganización corporativa, sufrió un deterioro en su desempeño económico y financiero que se reflejó en la reducción de su posición competitiva y en la caída de su cuota de mercado.

En cambio en 1984, cuando General Motors emprendió un fuerte proceso de reestructuración trató de imprimirle un carácter contundente y acelerado, funcionando sus cuatro divisiones para formar dos grupos como son Chevrolet -

Pontiac, dedicado a producir autos grandes coches medianos por un lado, y Buick - Oldsmobile, dedicado a producir autos grandes por el otro lado; aunque se trata de avanzar en la concentración de las líneas de decisión se operó un proceso a la inversa, en el cual los dos grupos tendieron a conformar estructuras autónomas, duplicado la estructura administrativa y de ingeniería, así como al ser removidos algunos puestos de mando se deshicieron líneas informales de comunicación en ciertos puntos del proceso productivo.

En general la reorganización trajo consigo altos costos de producción e insuficientes mejoras en la cualidad de los productos, coordinación ineficiente, erosión de merca y caída de la cuota de mercado; en vista de estos resultados, para finales de la década se disolvieron los dos grupos y se combinaron las cuatro divisiones en una sola organización, se elimino la duplicidad en los equipos y se redujo el personal administrativo. Y el resultado de las alianzas estratégicas que emprendieron las firmas estadounidense durante los ochenta, se puede decir que su moderado éxito tiene su causa en la falta de enfoque estratégico, que si en muchos casos el objetivo era obtener resultado a más corto plazo; no era necesario que las compañías se involucraran en alianzas tan comprometidas tal como las posesiones accionarias, en la que la transferencia de habilidades es muy lenta.

El papel jugado por las firmas estadounidenses fue dirigido hacia el mercado de exportación: desde 1985 son las que realizan una mayor aporte de las ventas externas, y desde 1987 su mercado principal es foráneo. De 1983 a 1986, por cada automóvil que fabrican para el mercado externo, las firmas de los Estados Unidos produjeron 3.15% para el mercado interno, pero para 1987 a 1990, esta relación cambió a 1.35 para las exportación; así se revela la nueva habilidad de complementar mercados que en conjunto han adquirido las firmas. Para el año de 1989, el nivel fue de 349 mil unidades y en 1990 fue de 600 mil; en ello refleja el afianzamiento de una nueva etapa en la manufactura de automóviles, tendientes a la economía de escala. En todo caso, prevaleció una lógica de PRE - adquisición extemporánea de los beneficios que precisamente impidió crear al ambiente propicio para dicha transferencia. Por último, en muchas de las alianzas estratégicas tuvieron un costo incongruente con los beneficios esperados a corto plazo especialmente porque el auge de las fusiones y adquisiciones producido durante los ochenta sobre evaluó en los activos de las empresas más visibles, así mismo los socios mayoritarios tendieron a invertir fuertemente en la reconversión y modernización de las plataformas productivas de sus contra - parte para hacerlas compatibles con sus propios métodos de producción.⁴ . (Ver Cuadro 1).

⁴ Según resultados de la encuesta de Booz Allen y Hamilton con compañías Fortune 100, información expresada en la conferencia, La Industria Automotriz Mexicana, el Nuevo Entorno, Ciudad de México, marzo de 1993.

Cuadro 1
Ventas de Automóviles de las Firmas de Estados Unidos (1983 – 1990)
(Utilidades y Porcentajes)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Ventas en México</i>	66,081	76,333	95,719	58,547	57,432	96,017	127,629	137,283
<i>% respecto a las Firmas</i>	34.6	35.2	42.8	39.5	36.6	45.7	46.5	38.9
<i>Exportaciones</i>	2,198	14,583	43,000	34,171	131,082	131,362	125,599	184,952
<i>% respecto a todas las Firmas</i>	10.5	47.9	85.6	85.0	92.6	91.1	75.7	74.0

Fuente: Jordy Micheli; Globalización y Producción de Automóviles en México, Facultad de Economía 1994.

En cuanto a los motores en 1982 se exportaron 319 mil 868 unidades, en 1984 se rebasó el nivel de un millón de unidades (Ver Cuadro 2).

Cuadro 2
Exportación de Motores 1982 - 1988

<i>Empresa</i>	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<i>Chrysler</i>	135,620	264,610	357,310	309,496	272,163	234,958	210,019
<i>Ford</i>	1000	21,000	133,000	172,000	296,000	275,000	277,224
<i>G.M.</i>	137,947	348,669	475,247	520,976	479,431	463,456	543,535
<i>Nissan</i>	0	165	27,023	54,498	30,880	72,039	53,539
<i>Renault</i>	0	0	0	50,178	39,051	79,556	133,282
<i>V.W.</i>	45,301	73,790	169,946	209,807	207,377	242,331	211,248
<i>Total</i>	319,868	708,224	1,162,526	1,316,955	1,324,902	1,367,340	1,428,937

Fuente: Jordy Micheli, Globalización y Producción de Automóviles en México, 1994.

La participación de las firmas de los Estados Unidos es igualmente y fundamentalmente, pero con una tendencia a bajar, pues en 1982 apuntaron el 85.8% y en el periodo de 1985 a 1988 es de 74.6% en promedio (Ver Cuadro 3).

Cuadro 3
Exportación de Motores de las Firmas de los Estados Unidos
1982 – 1988 (Unidades y Porcentaje)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Exportaciones	274,567	634,279	965,557	1,002,4732	1,047,594	973,414	1,030,868
% respecto a todas las firmas	85.8	89.6	83.1	76.1	79.1	71.2	72.1

Fuente: Jordy Micheli; Globalización y Producción de Automóviles en México, Facultad de Economía 1994.

Como vemos que el relevante desempeño exportador que ha adquirido esta industria, dado un peso estratégico en la recuperación de los indicadores del sector externo; y el valor de las importaciones ha subido de 412 millones de dólares en 1982 a 3,297 en 7 años. Dicha estructura de estas exportaciones ha sufrido una transformación importante, pues desde 1982 hasta 1986 los motores representaron más de la mitad, en cambio desde 1987 los automóviles ocupan el primer lugar con un aporte de aproximadamente 45%; en todo el periodo 1987 – 1989, por el 42% de los motores.⁵ Pero hay que mencionar que históricamente Estados Unidos ha protegido a su industria y sobre todo a la industria automotriz a través del marco regulatorio ecológico EPA_CAFÉ; el cual fue establecido en 1975 con el propósito de obligar a las empresas automotrices terminales a cumplir con ciertos estándares de rendimiento de combustible, a fin de proteger el ambiente.

Pues para este efecto se establecieron requisitos de rendimiento promedio (27.5 millas de galón, o 10 kilómetros por litro, en 1992); aplicados a todos los automóviles de una sola empresa agrupadas en flotillas; pues las empresas que no cumplan, están sujetas a multas de 5 dólares por auto o por cada décima de milla, en que el rendimiento de los vehículos cae por debajo de la norma. Para evitar esta regulación en caso que fuese manipulada al promediar los automóviles de alta consumo de combustible, producidas en los Estados Unidos con altos rendimientos, producidos en otros países por la misma empresa establecida en ese país y las producidas internamente, donde se promedian por separado de los importados y a cada grupo se les aplica el requisito de rendimiento de millas por cada unidad de combustible. En cambio General Motors y Ford, son dos empresas sobre las que han girado la estructura de oligopolio estadounidense, donde representaron estrategias competitivas diferentes desde su origen mismo; es el caso de Ford es sinónimo de la concentración del esfuerzo productivo en un modelo llamado Fordismo. En cambio General Motors es la organización multinacional de Sloan; concebida en la década de los treinta para responder al concepto de Ford, con un abanico de modelos para el mercado específico; así General Motors capturó

⁵ *Jordy Micheli, Globalización y Producción de Automóviles en México, Facultad de Economía 1994.*

después de la posguerra entre el 40% y 50% del mercado de Estados Unidos provocando una actitud más internacionalista de Ford.⁶ Cuando llega la crisis en los setenta G.M se ve más afectada que Ford y la corporación de General Motors donde tiene 254 centros de operación en 34 estados y 152 ciudades de los Estados Unidos: de ellos 30 están relacionados con operaciones de ensamble final de coches y camiones para General Motors, 29 son de servicios de operaciones relacionadas con el almacenamiento y distribución; 13 están asociadas con centros de procesamiento de información de DATA Systems Corporation, 44 plantas desempeñan tareas de investigación relacionadas con las de Hughes Aircraft Company, mientras que el resto de las propiedades están relacionadas principalmente con la manufactura de componentes y productos de automóviles. Sin embargo el consorcio tiene 19 localidades de operación en Canadá y operaciones de ensamble, manufactura, almacenamiento y distribución de otras 35 ciudades y los mejores centros de producción de ensamble y manufactura están localizadas en Alemania, Inglaterra, Australia, Brasil, México, Austria y España. Pues el objetivo de este cambio fue diseñar y producir automóviles de forma más eficiente y a menor costo, primero una división esta encargada del segmento de autos menores y la otra del segmento de autos mayores y todo esto implica el cierre de algunas de sus empresas, en despido de trabajadores y en la localización de empresas (Ver Cuadro 4).

Cuadro 4
Empresas Automotrices Terminales Establecidas en los Estados Unidos

Estados Unidos	1992
Chrysler	1,720,000
Ford	3,330,000
General Motors	5,120,000
Total de las Tres Grandes:	10,170,000
Cami	200,000
Diamond Star	240,000
Honda	610,000
Mazda	240,000
Nissan	480,000
Nummi	340,000
Toyota	290,000
Sia	120,000
Total de transplantes Japonesas:	2,520,000
Total de los Estados Unidos:	12,690,000

Fuente: Raúl Morales Castañeda 1994.

⁶ En 1973 esta empresa tenía ubicada 35 Subsidiarias en el extranjero con el cual se ubicaba como la segunda empresa con mayor número de establecimientos.

La flexibilidad en la producción requiere de una descentralización en la organización por especialización, surge del subcontratismo donde la empresa se encuentra en aquellas actividades con mayor valor agregado, subcontratando las demás actividades. Es decir el elemento medular que equilibraría este proceso contradictorio, entre la flexibilidad y la centralización del control por un lado, y por el otro es el hombre a través del cumplimiento de programas de calidad total del proceso y producto, pero también implica si no hay una mejor distribución funcional del ingreso más el empleo y los mejores niveles de vida para todo, con una mayor explotación y extracción del plusvalor y de la ganancia. (Ver Cuadro 5).

Cuadro 5
Ganancia por Empresa
(Millones de Dólares)

Año	G.M	Ford	Chrysler	Toyota	Nissan	Honda	Mazda
1979	2,892.7	1,169.3	(1,097.3)	510.3	331.2	69.6	N.D
1980	(765.2)	(1,765.2)	(1,709.7)	616.1	416.6	123.0	N.D
1981	333.4	(1,060.1)	(475.6)	619.7	490.2	422.2	N.D
1982	962.7	(657.8)	170.1	605.1	444.5	292.3	N.D
1983	3,730.2	1,866.9	700.9	918.4	416.3	289.2	N.D
1984	4,516.5	2,906.8	2,380.0	1,255.9	311.2	146.8	402.7
1985	3,999.8	2,515.4	1,635.2	1,624.2	332.2	532.1	168.2
1986	2,944.7	3,285.1	1,403.6	1,717.7	158.5	643.6	83.6
1987	3,550.0	4,625.0	1,289.0	1,699.0	123.0	516.0	29.0
1988	4,586.3	5,300.0	1,050.2	2,314.6	463.0	819.5	76.4
1989	4,224.0	3,835.0	359.0	2,631.0	889.0	758.0	99.0
1990	(1,985.7)	860.0	68.0	2,993.3	808.2	571.8	163.2
1991	(4,542.8)	(2,285.0)	(795.0)	3,143.2	340.9	639.8	186.9
1992	N.D	7,385.0	723.0	N.D	N.D	N.D	N.D
1993	2,465.8	2,529.0	(2,551.0)	1,473.9	(805.5)	219.6	(454.0)
1994	4,900.6	5,308.0	3,713.0	1,184.6	(1,617.7)	619.4	(414.3)

Fuente: Citado en Castillo Flores, 1990 en el Periodo de 1990 – 1994, se consulto en Fortune, varios años.

2.2. - Crisis y Repunte de la Industria Automotriz Norteamericana.

El producto de la industria automotriz terminal, automóviles y camiones aumentó su participación dentro del G.D.P. (Gross Domestic Product), de un 3.1% en 1990 a 3.6% en 1992, alcanzando un máximo de 4.1% entre 1986 y 1988. Este sector aportó el 4.5% del empleo manufacturero total y el 0.7% del empleo no agrícola en 1992.⁷

La producción de autopartes representa aproximadamente un 68% de la producción de autos y camiones, para 1992 el peso de la industria automotriz en el G.D.P.; habría ascendido a 6%.⁸. Y al interior de la industria terminal la estructura se modificó al reducirse el peso relativo de la producción de autos de pasajeros, cayendo su participación dentro de la producción total de vehículos de motor desde 71.21% en 1980 a 61.28% en 1992, en consecuencia la participación de la industria de camiones en todas sus categorías aumentó de 28.79% en 1980 a 38.72% en 1992. (Ver cuadro 6). Del mercado de autos de pasajeros, para 1992, un 50% de las ventas estuvieron concentradas en autos medianos, siguiendo el segmento de autos pequeños con un (30.1%), por su parte el segmento que contó con la cuota más baja fue el de autos de lujo con un (8.5%).

Lo anterior representó un cambio del mercado respecto al de 1982, principalmente por el aumento de la cuota de los autos medianos y de lujo (en 1982 contaban principalmente de 31.3 y 6.4%, respectivamente), y por la reducción de la participación de los autos pequeños y grandes (con cuota de 46.2 y 16.1%, respectivamente en el año señalado). Este cambio hacia vehículos del segmento alto del mercado, tuvo como lógica obtener un margen de utilidad más alto por unidad vendida para el productor, y un mayor grado de satisfacción, del valor agregado y vida útil para el consumidor. El mercado de camiones se concentró en forma creciente en el renglón de camiones ligeros, (con un 91.70% de las ventas en 1982 y un 94.77% en 1992), mientras que en otras categorías de camiones los medianos y pesados bajaron su participación entre 1982 y en 1992.

La industria terminal creció entre 1980 y 1992 a una tasa media anual ligeramente mayor que el de la economía en su conjunto, lo que difiere si lo comparamos con el periodo de 1980 - 1985, o con el periodo de 1986 - 1992, y durante el primer lapso el crecimiento de la industria automotriz dobló prácticamente el crecimiento por el G.D.P., para el siguiente periodo la situación se invierte por completo, porque cuando la industria terminal modera su crecimiento a una tasa promedio anualizada

⁷ Según datos de, *American Automobile Manufacturers Association, en Economic Indicators*

⁸ No se dispuso la información consolidada de ambas industrias, terminal y de autopartes, por lo que se estimó el porcentaje con base en los datos de U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census U.S. Industrial Outlook 1993.

del 3.59% y aunque en su conjunto también se desacelera, y lo hace en una medida menor alcanzando una tasa del 5.69% (Ver cuadro 6).⁹

Cuadro 6
Industria Automotriz de Estados Unidos
(1980 - 1992) (Billones de Dólares).

Años	Autos	% Auto	Camiones	% Auto	Total Auto	GDP
1980	60.10	71.21	24.30	28.79	84.40	2708.00
1981	69.40	71.84	27.20	28.16	96.60	3030.60
1982	66.40	70.49	27.80	29.51	94.20	3149.60
1983	88.60	71.68	35.00	28.32	123.60	3405.00
1984	105.10	67.24	51.20	32.76	156.30	3777.20
1985	116.50	67.42	56.30	32.58	172.80	4038.70
1986	120.60	68.48	55.50	31.52	176.10	4168.60
1987	118.70	63.58	68.00	36.42	186.70	4539.90
1988	129.10	64.01	72.60	35.99	201.70	4900.40
1989	135.10	63.73	76.90	36.27	212.00	5250.80
1990	129.70	64.18	72.40	35.82	202.10	5522.20
1991	119.70	63.81	67.90	36.19	187.60	5677.50
1992	132.80	61.28	83.90	38.72	216.70	5950.70
Tca 80 - 85	14.25%		18.30%		15.41%	8.32%
Tca 86 - 92	1.62%		7.13%		3.52%	5.69%
Tca 80 - 92	7.47%		11.92%		8.94%	7.41%

Fuente: *Economic Indicators, American Automobile Manufacturers Association.*

La crisis que ha experimentado la industria automotriz estadounidense desde la segunda mitad de los ochenta, ha estado influenciada en forma determinante por factores de largo plazo; a los cuales se viene a sumar la recesión económica que comenzó a finales de 1990, lo cual implicó a las debilidades estructurales de la industria.

Se puede decir que el problema de esta industria no se originó de manera principal ni mucho menos exclusiva, por el lado de la demanda a largo de la década de los ochenta resultó e incluso muy favorable para el buen desempeño de la industria automotriz; y entre 1984 y 1988 los gastos promedio de las unidades consumidoras en los Estados Unidos crecieron a una tasa media anual del 6.8% para el renglón de vehículos, mientras que en todos los renglones del gasto en su conjunto (alimentación, vivienda, equipos y servicios), crecieron a una tasa media del 4.2%, incluso entre 1987 y 1988 el gasto de vehículos creció a una tasa del 16.8%

⁹ Según datos de, *American Automobile Manufacturers Association, en Economic Indicators*

apoyando a lo anterior se contó con una evolución favorable por parte de los gastos de gasolina y aditivos que tuvo una tasa de crecimiento promedio anual del -3.1%, de 1987 a 1988, debido a la caída en sus precios aunque a partir de 1988, las ventas al menudeo de autos empezaron a reducirse, pasando de 10,530.000 unidades a 8,214.00 en 1992, en cambio los problemas de las firmas armadoras de origen local comenzaron a gestarse y a evidenciarse mucho antes, con mercados retrocesos en el mercado doméstico a partir de 1982.¹⁰

*Pues la crisis no ha sido experimentada por todos los segmentos industriales en la misma intensidad, y el segmento de autos de pasajeros es el que ha sido el más afectado, y si bien la producción de camiones también se redujo su dinamismo de 1986 a 1992, y lo hizo en forma mucho menor (**Ver cuadro 6**). De similar forma mientras que las ventajas de la industria terminal crecieron un 3.7% entre 1988 y 1992, pues las ventajas de las empresas de autopartes crecieron 6.5% en promedio anual en ese mismo lapso.¹¹*

La crisis automotriz estadounidense es el resultado de la pérdida de competitividad de la industria, en respuesta a factores estructurales la cual ha sido más marcada en el renglón de autos de pasajeros; en donde el crecimiento de la demanda no ha sido aprovechado por las firmas de origen local, sino crecientemente por los exportadores japoneses; así como por las firmas japonesas que han instalado transplantes productivos en los Estados Unidos para producir y vender autos internamente.

*Y la pérdida de competitividad de la industria automotriz de los Estados Unidos no es, a pesar de todo, una expresión de una caída absoluta en la productividad; y entre 1980 y 1992, el producto por hombre empleado en el segmento de vehículos de motor se triplicó, así pues se trata más bien del rezago relativo de la productividad del resto de los países fabricantes, particularmente de Japón, quienes han desarrollado sistemas de producción más eficientes (**Ver cuadro 7**).*

¹⁰ U.S. Bureau of Labor Statistics, *Econsumer Expenditures*, 1988.

¹¹ *Forbes*, enero de 1993.

Cuadro 7
Productividad de la Industria de Vehículos de Motores de los Estados Unidos
(1980 – 1992) (Billones de dólares por cada mil persona)

Años	Producto (billones de dólares)	Empleo (miles de personas)	Productividad (billones de dólares por cada mil personas)
1980	84.4	368.1	0.229
1981	96.6	358.7	0.269
1982	94.3	317.5	0.297
1983	123.6	349.1	0.354
1984	156.3	391.6	0.399
1985	172.8	408.5	0.423
1986	176.1	400.0	0.440
1987	186.7	381.4	0.490
1988	201.7	356.8	0.565
1989	212.1	350.0	0.606
1990	202.1	329.0	0.614
1991	187.6	315.7	0.594
1992	216.7	322.8	0.671

Fuente: American Automobile Manufacturers Association, Economic Indicators

En cambio la evidencia más contundente del proceso anterior es la pérdida de mercado que han sufrido las productoras estadounidenses en su propio mercado, y la cuota de las importaciones de autos de pasajeros dentro del mercado al menudeo estadounidense; donde en 1992 fue de 23.6%, y las importaciones japonesas representaron el 17.7%. Estos niveles si bien resultaron más bajos a los registrados diez años antes (27.9 y 22.6%, respectivamente), en cambio el efecto que tuvo el acuerdo voluntario de restricción de importaciones japonesas, el cual impulsó la instalación de transplantes productivos japoneses en los Estados Unidos; y en 1982 de 7,962,143 unidades vendidas de autos de pasajeros el 84,242 fueron vendidas por transplantes japoneses con el (1.1%); para 1992 de un total de 8,214,084 unidades vendidas, 1,177,952 fueron producidas en los transplantes con un (14.4%), la suma de importaciones y transplantes llegaron a absorber un 32.1% del mercado durante el año de 1992.¹²

¹² Según datos de, American Automobile Manufacturers Association, en Economic Indicators.

2.3. - Importancia de la Industria Automotriz Estadounidense a Nivel Mundial.

La importancia a nivel mundial de la rama automotriz es más evidente por el lugar que ocupa las compañías del ramo de las multinacionales más grandes. En 1990 de las 50 firmas transnacionales más grandes del mundo seis fueron las compañías que se dedicaban a la producción de autos y camiones, como lo es la Ford y General Motors que ocuparon el segundo y tercer lugar con 55.2 y 55.6 billones de dólares de activos invertidos al exterior de sus países de origen y 173.7 y 180.2 billones de dólares de activos totales respectivamente, y la firma automotriz más pequeña según esta clasificación; es Daimler Benz, y contaba con activos totales por un monto de 48.8 billones de dólares.¹³

La industria automotriz esta catalogada como una industria madura, con mercados altamente concurridos y saturados, y es una actividad productiva intensa en capital; más que la tecnología por lo que su nivel de innovación tecnológica es menor con relación al de otras industrias.

Ambos factores determinan que a mediano y largo plazo el crecimiento de la industria vaya enfrentando mayores dificultades para superar e incluso igualar sus propias tasa históricas de crecimiento, por ello el dinamismo se ha vuelto inconsistente, para 1982 el índice de la producción industrial mundial de la subrama de equipo de transporte retrocedió en -2.94%, en tanto que en los años de 1984 y 1988 se registraron tasas de crecimiento de 5.88% y 6.55% respectivamente, y para 1990 el índice vuelve a caer esta vez en -1.47%.

Sin embargo en términos globales la evolución de la industria de automotores terminal y de autopartes mostró un ruta ascendente en la década pasada, entre 1980 y 1990 ya que la tasa media de crecimiento anual para la industria mundial fue de 3.51%. siendo que para la mayoría de los productores automotrices el desempeño de la producción fue mejor durante el periodo de 1985 – 1990, que durante los años de 1980 – 1985, por ejemplo para los autos de pasajeros con contenido mayoritariamente importado, pues la tasa de crecimiento promedio entre 1980 y 1985 fue de 3.58% y de 7.03% en el segundo periodo.

Estados Unidos por su parte aunque vio crecer su industria automotriz a una tasa de 3.26% entre 1980 y 1990, pero ya perdió el ímpetu que lo caracterizó en el periodo de 1980 a 1985, sufriendo severos ajustes en importantes productos como en caso de los autos de pasajeros de contenido mayoritariamente cuya producción creció en 3.86% en el periodo de 1980 – 1985, y para el lapso de 1985 – 1990 cayó

¹³ Según la jerarquización realizada por la U.N.U. con base en los activos en el extranjero totales de cada firma, datos obtenidos del Suplemento Multinationals, en *The Economist*, marzo de 1993.

en 4.55% en promedio anual; incluso la producción de camiones con contenido mayoritariamente nacional el segmento automotriz más dinámico, moderó substancialmente su tasa de crecimiento al pasar de 14.04% a 1.9%, en cada uno de los periodos señalados.

De los rubros registrados por la O.N.U. la producción de motores de combustión interna de gasolina y la de autos de pasajeros con composición de autopartes importadas, fueron las más dinámicas entre 1980 y 1990, con tasa de crecimiento anual promedio de 5.37% y 5.78%, respectivamente en el caso de los autos; mientras que en 1980 se produjeron mundialmente 2.2 millones de unidades para 1990 que se alcanzó una producción de 4 millones de unidades. Por eso el dinamismo de la producción automotriz compuesta mayoritariamente por partes importadas, lo cual da fe de la madurez alcanzada por la estrategia que tuvo como objetivo generar el denominado “automóvil mundial”, en el cual se compone de autopartes provenientes de diversos países dependiendo de las ventajas comparativas en precio y calidad de cada proveedor regional, cuyas características de diseño e ingeniería tienen a ser homogeneizadas y masificadas para dicha producción pueda ser colocada en diversos tipos de mercados geográficos.

En Europa es la región económica que ha venido produciendo crecientemente la mayor parte de los motores de combustión interna a diesel a nivel mundial con un 59% en 1990 y (1.1 millones de unidades) y 69% en 1990, con (1.7 millones). En cuanto a la producción de motores de gasolina América del Norte es el Líder, en 1980 produjo el 64% del total mundial (9.5 millones de unidades) y en 1990 el 67% con (17.4 millones), de la producción de dicha región, Estados Unidos participa en forma mayoritaria y creciente y en 1985 llegó hasta el 88% del total, con 10.5 millones de unidades sobre 12.01 millones del total norteamericano.

Europa es también el productor más grande de autos de pasajeros, para lo cual se incorpora un contenido de autopartes más elevado nacional que el de autopartes importado, para el año de 1980 la producción de autos de composición mayoritariamente nacional se ubicó en 11.8 millones de unidades, mientras que la producción de autos de composición mayoritariamente importado ascendió a 1.1 millones de unidades, arrojando con ello una proporción del 9% que se mantuvo constante durante la década. De esta forma los productores automotrices europeos salvaguardaron el nivel de integración vertical y horizontal de la industria locales, pero no dejaron de aprovechar las oportunidades que representó incorporar a su producción insumos importados altamente competitivos en precio y calidad a nivel internacional y esta conducta similar pero en dimensiones diferentes la siguieron los productores asiáticos. Pues entre 1980 y 1990 prácticamente toda la producción de autos de pasajeros de América del Norte resultó de composición mayoritariamente nacional y se encontró que en los Estados Unidos, quien participa con un 85% del

total (6.4 millones de unidades en 1980 y 6.1 en 1990), lo cual la proporción que se mantuvo fija a lo largo de la década.¹⁴

Así ambos factores que determinan el nuevo escenario en la producción y comercialización de automóviles en el mundo en la década de los ochenta, en donde la capacidad productiva se expresó en la capacidad de exportación y de la negociación de los países (Estados Unidos, Japón y Alemania), determinándose así el liderazgo productiva basado en el cambio de correlación de Fuerzas. Estos cambios cualitativos tienen efectos significativos en la industria automotriz a escala mundial. Es el caso del año de 1970, que la producción total de automóviles en el mundo fue de 29,403,479 unidades, esta producción crece hasta 1973 alcanzando una producción de 38,732,826 unidades y es efectivamente para 1974 se tiene una caída del 10% con respecto al año anterior, y como podemos observar que es un año crítico por la ya mencionada caída del petróleo en el capítulo anterior y por la caída tan pronunciada de la producción.

*Dos años más tarde comienza una ligera recuperación que se da hasta el año de 1979, después nuevamente decrece la producción en un 1.8% de un monto de 42,299,436 en 1978 a tan solo 41,518,599 unidades en 1979 y para 1980 nuevamente cae la producción en 7.2% con respecto al año anterior. En 1991 la producción cae en 3.4% en 1992 la producción creció a 2.3% y nuevamente cayó en un 3.0%. Este comportamiento estuvo determinado en gran parte por la desaceleración de las Economías de Europa occidental (esta región absorbe el 435 de las importaciones mundiales de mercancías en los noventa), ya que ha influido en gran medida en el comportamiento de la economía internacional y en la gradual disminución de la demanda de bienes de la industria automotriz, expresándose en el estancamiento de los niveles de producción (**Ver Cuadro 8**).*

¹⁴ *Información sacada vía Internet.*

Cuadro 8
Producción de Automóviles en el Mundo
(1970 –1993)

<i>Años</i>	<i>Producción</i>	<i>Tasa de Crecimiento</i>
1970	29,403,479	----
1971	33,423,579	13.6
1972	35,577,783	6.4
1973	38,917,733	9.3
1974	34,732,825	-10.0
1975	32,998,363	4.9
1976	38,341,612	16.1
1977	40,946,772	6.7
1978	42,299,436	3.3
1979	41,518,599	-1.8
1980	38,513,635	-7.2
1981	37,230,055	-3.3
1982	36,112,519	-3.0
1983	39,755,231	10.0
1984	42,057,686	5.7
1985	44,811,379	4.2
1986	45,297,356	6.5
1987	45,902,733	1.3
1988	48,209,811	5.0
1989	49,101,533	1.8
1990	48,345,354	-1.5
1991	46,686,579	-3.4
1992	47,765,291	2.3
1993	46,332,322	-3.0

Fuente. Elaboración Propia

Es necesario plantear que de manera mucho más específica que las estructuras de innovación tecnológica, es que la industria de automóviles ha impulsado para hacer frente a la competencia en la era de la globalización económica. Dicha automatización en los procesos productivos actuales, y es parte de la estrategia empresarial que tiene como fin de lograr mayor calidad, en mayor tiempo y menor costo para alcanzar una ventaja comparativa en la competencia dentro del mercado mundial.

Así la industria automotriz se desarrolla en un ambiente de tensiones y conflictos; y su situación de crisis ha impulsado una competencia que prácticamente no se conoce las circunstancias de reposo y de la renovación de los procesos de

producción, así como la acentuada internacionalización, lo cual esta a cargo de la mano de obra como instrumento de privilegiados para construir la nueva jerarquización en el oligopolio mundial del automóvil. Esta transformación ha llevado a la formación de tres importantes regiones de productores: Europa, Japón, América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México). Pues los países que denominan en cada región de acuerdo con la producción de vehículos y el tamaño del mercado son: Alemania en Europa, Japón en el este de Asia y Estados Unidos en América del Norte (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9
Distribución de la Producción Mundial de Vehículos Automotrices
por Países Principales.
(Cifras en Porcentajes)

País	1971	1976	1981	1986	1992
Japón	17.4	20.4	29.5	26.8	25.3
E.U.	31.9	29.9	21.0	24.8	19.3
Alemania	11.9	10.1	10.3	10.0	10.5
Francia	9.0	8.8	8.0	7.0	7.6
España	1.6	2.3	2.6	3.3	4.7
Canadá	4.0	4.3	3.5	4.1	4.0
Corea del Sur	0.1	0.1	0.4	1.3	3.5
Italia	5.4	4.1	3.8	4.0	3.4
Reino Unido	6.6	4.4	3.1	2.7	3.1
URSS	3.4	5.3	5.8	5.0	2.9
Brasil	1.5	2.6	2.1	2.3	2.2
México	0.6	0.8	1.6	0.7	2.2
Suecia	0.9	1.0	0.8	1.1	0.6
Otros	5.6	6.0	7.6	6.9	10.2
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Morales Castañeda Raúl, *El capítulo automotriz del TLC: Significados e Implicaciones para México, Reestructuración de la Economía Mexicana*, Editorial UAM, Azcapotzalco 1994.

Los quince países más importantes en la exportación de productos automotrices en el mundo son: Japón, Alemania, Estados Unidos, Francia, Bélgica – Luxemburgo, España, Reino Unido, Italia, México, Suecia, Corea, Austria, Países Bajos y Brasil. Entre los más importantes importadores se encuentran: Estados Unidos, Alemania, Canadá, Reino Unido, Francia, Bélgica – Luxemburgo, Italia, España, México, Japón, Austria, Arabia Saudita, Suiza y Portugal.¹⁵ Así de 1988 a 1994, la

¹⁵ Informe Anual de la Organización de las Naciones Unidas 1994.

composición de la industria automotriz mundial presentó cambios importantes, al observar como algunos países escalaron a posiciones superiores, mientras que otros se mantuvieron o cayeron en forma notable (Ver Cuadro 10).

Es indudable que los factores que han afectado la posición de los países en materia de producción automotriz, dependen de diversos tipos de variables; sea de orden macroeconómico, y de aspectos de competitividad inherentes a las empresas; así como de su estrategia de la industria del país en su conjunto.

Cuadro 10
Posición de Algunos Países en la Producción Automotriz Mundial.
Entorno y experiencia internacional

<i>País</i>	<i>1980</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>
<i>E.U.A.</i>	<i>2°</i>	<i>2°</i>	<i>1°</i>
<i>Japón</i>	<i>1°</i>	<i>1°</i>	<i>2°</i>
<i>Corea</i>	<i>10°</i>	<i>8°</i>	<i>5°</i>
<i>Brasil</i>	<i>14°</i>	<i>11°</i>	<i>9°</i>
<i>México</i>	<i>12°</i>	<i>10°</i>	<i>11°</i>
<i>Italia</i>	<i>6°</i>	<i>7°</i>	<i>10°</i>
<i>Rusia</i>	<i>5°</i>	<i>12°</i>	<i>12°</i>

Fuente: Revista Imagina, No.8 Julio – Agosto 1996.

El mercado automotriz mundial se encuentra dividido en compañías cuyo origen se puede agrupar en tres bloques como son: Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. En el cuadro IV se despliegan los datos de ventas y utilidades de las 17 compañías automotrices más grandes a nivel mundial para los años de 1989, 1990 y 1991, y para los tres años las tres compañías estadounidenses han estado presentes en la muestra, aunque la posición de Chrysler se ha deteriorado notablemente.

De ocupar el sexto lugar en 1989 ha pasado a ocupar el lugar octavo en 1990 y el lugar décimo en 1991; pues formaron parte de la muestra en 1989 ha pasado a ocupar seis compañías japonesas y ocho compañías europeas, para 1991 el número de firmas japonesas se redujeron a cinco, por lo que las europeas avanzaron en dicha clasificación, sin embargo las firmas japonesas que se mantuvieron en la muestra mejoraron su posición, por ejemplo Honda subió del lugar décimo al lugar octavo entre esos años.

Con respecto a la situación económica y financiera estadounidense que el mercado mostró signos negativos para las firmas estadounidense que experimentaron decretos en sus ventas y registraron pérdidas de gran importancia; y sus beneficios crecieron en forma más lenta e incluso en algunos casos como Daimler - Benz y Flat

estos se redujeron en forma marcada, aun cuando no llegaron a convertirse en pérdidas; en este sentido las firmas japonesas fueron las únicas que incrementaron simultáneamente y casi al mismo tiempo los indicadores de ventas y utilidades (Ver cuadro 11).

Cuadro 11
Firmas Automotrices A Nivel Mundial
(1989 - 1991 millones de dólares)

	Firmas	1989 Ventas	Utilidades	Firmas	1990 Ventas	Utilidades	Firmas	1991 Ventas	Utilidades
1	G.M.	126,974	4,224	G.M.	125,126	(1,986)	G.M.	123,780	(4,453)
2	Ford	96,933	3,835	Ford	98,275	860	Ford	88,863	(2,258)
3	Toyota	60,444	2,631	Toyota	64,516	2,993	Toyota	78,061	3,143
4	D. Benz	40,616	3,585	D. Benz	54,259	1,042	D. Benz	58,321	1,129
5	Fiat	36,741	2,411	Fiat	47,752	1,346	Fiat	46,812	899
6	Chrysler	36,156	359	VW	43,710	652	VW	46,042	665
7	Nissan	36,078	890	Nissan	40,217	808	Nissan	42,906	341
8	VW	34,746	523	Chrysler	30,868	68	Honda	30,507	540
9	Renault	27,457	1,457	Renault	30,050	222	Motor		
10	Honda	26,484	758	Peugeot	29,380	1,700	Renault	29,432	546
11	Peugeot	24,091	1,616	Honda	27,070	572	Chrysler	29,370	(795)
12	Mitsubishi	16,840	147	Robert	19,967	344	Peugeot	28,403	980
13	Robert	16,263	333	Bosch			Robert	20,271	299
14	Mazda	15,572	99	BMW	17,292	428	Bosch		
15	Volvo	14,638	837	Mazda	16,913	163	Mitsubis	20,110	182
16	BMW	14,098	296	Mitsubishi	16,740	147	hi		
17	Isuzu	9,868	122	Volvo	14,689	(4)	Mazda	19,321	187
				Pippodeso	10,674	434	BMW	18,002	461
							Volvo	13,382	135
							Man	11,963	240
							Camry		

Fuente: Fortune, varios números.

La estructura de mercado de la industria automotriz mundial esta marcada por una alta concentración económica determinada por su propia naturaleza técnica, la cual le impone elevadas economías de escala y sumas de capital para operar eficientemente. Estas condiciones son retroalimentadas por las estrategias de organización industrial emprendidas por las firmas del ramo con el fin de adquirir una mejor posición en el ámbito productivo y del mercado.

En términos más específicos, las estrategias de organización industrial a la que las empresas automotrices emprendieron en la década pasada, son el producto de la globalización de las compañías; así como la respuesta a la crisis que el sector ha sufrido en Europa Occidental y en los Estados Unidos. En este sentido es que la estructura de mercado de la industria automotriz mundial se reconfiguró en la década de los ochenta, en función de la generalización de las alianzas estratégicas entre las compañías y la evolución de los sistemas de producción vigentes a nivel mundial.

2.4. - Participación y Objetivos de la Industria Automotriz Estadounidense.

En esta posición de las partes negociadoras del TLC de México y Estados Unidos, acerca de los objetivos y su enfoque respecto de dicho tratado, y la agenda de la negociación y el significado que atribuye a un instrumento de liberación comercial como el que se pretende firmar; y en algunos funcionarios públicos, empresarios, trabajadores, representantes de distintos sectores sociales, especialistas, instituciones académicas, etc.; acerca de los principales aspectos del TLC.

Entonces, es muy probable que el interés de Estados Unidos por un Tratado de Libre Comercio con México, obedezca a los objetivos muy distintos a los de nuestro país, que se expresa básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranjera, es muy probable que, a partir de una situación económica y una perspectiva distinta a los objetivos de los Estados Unidos rebasen el ámbito estrictamente comercial. Si bien no podemos decir que el Tratado Trilateral de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá vayan a ser una calca al carbón del tratado ya firmado entre los dos últimos países, desde la perspectiva de Estados Unidos deberá haber más de alguna semejanza; sin embargo se trata de la misma zona y obedece a la misma problemática que esa nación enfrenta ante el contrario fenómeno de la globalización y la formación de bloques casi cerrados que así está ocurriendo en la economía mundial.

Para Estados Unidos, desde la perspectiva no deberá quedar fuera un conjunto de temas que va más allá de la esfera comercial. Por ejemplo, el tema de los energéticos: ante un nuevo choque petrolero provocado por la guerra del Golfo Pérsico, ya que para Estados Unidos y México vuelve a cobrar la importancia estratégica como proveedor petrolero, que tubo durante 1977 – 1982.

Para los Estados Unidos el TLC, con México y Canadá su interés es el de extender posteriormente al resto de América Latina convenios similares, y no obedece solo a una previsión ante la conformación de los bloques europeos y asiáticos; lo cual también responde a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. En consecuencia, existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones y ampliar y asegurar sus mercados, en los Estados Unidos desde 1989, y la deuda externa de los Estados Unidos era de 600 millones de dólares, el 11.5% de su PNB, lo cual comprende la aceptación generalizada que ha habido en los Estados Unidos por parte de los líderes políticos y empresariales al TLC con México; pues unos y otros que esgrimen diversos argumentos para defender la implementación de este proyecto.

Así en el Congreso estadounidense las divergencias entre los congresos tiene que ver fundamentalmente con la amplitud de la agenda es estrictamente económica para su firma y unos son partidos de una agenda de comercio, inversiones y petróleo, y otros exigen la incorporación de otros temas como serían los ecológicos, sociales e incluso políticos y así, Donald Péase congresista por Ohin, envió una carta al presidente Bush para exhortarlo a “No imponer limitaciones arbitrarias en la agenda de libre comercio con México, de lo contrario corre peligro la petición de la Casa Blanca, de que el acuerdo sea aprobado por la vía rápida legislativa”. Y al no aprobar esta vía significaría que el Tratado no estará listo a fines de 1991, y probablemente no entraría en vigor en este sexenio.

Hay quienes sugieren la necesidad de ligar el TLC, a cambios en la política interna de nuestro país, así para los investigadores como Peter Smih, de la Universidad de California quien dice que: “El proyecto de una transición estable hacia la democracia y el proyecto económico del Tratado de Libre Comercio son dos elementos vinculados entre sí, es decir, que la estabilidad política es un prerrequisito para el proyecto económico y la aprobación del Tratado de libre Comercio en los Estados Unidos.¹⁶ Hay que señalar que la oposición al TLC, más significativa es la que han expresado las organizaciones sindicales, pues el TLC afectará negativamente los intereses de la clase trabajadora estadounidense:

Como la pérdida de empleos, la caída de salarios y la pérdida de las conquistas sociales, que falto la opinión de que México actualmente cuenta con una economía abierta y el TLC resultaría inútil. Sin embargo en esta segunda parte de cómo se desprende que los Estados Unidos, obtendrían las siguientes ventajas ante la firma del TLC:

- a) Al aprovechar la mano de obra barata de México y la economía estadounidense podría ser más comparativa y mantenerse a la vanguardia del progreso técnico.*
- b) La economía estadounidense resolvería el problema de envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.*
- c) Los Estados Unidos mejorarían su acceso al enorme mercado mexicano de 85 millones de consumidores.*
- d) Los sectores que más se beneficiarían directamente con el TLC son los productores de computadoras, software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, los servicios de transporte y las telecomunicaciones.*

¹⁶ *El Financiero*, 21 de Noviembre de 1990.

- e) *El sector agrícola, los avicultores, ganaderos, fruticultores y productores de lácteos, granos, forrajes, oleaginosas y productores forestales de los Estados Unidos, obtendrían ventajas con el TLC.*
- f) *El incremento del comercio, resultado del TLC, lo cual favorecerá el desarrollo de la zona fronteriza de los Estados Unidos.*
- g) *La demanda adicional así creada junto con la reducción de los costos salariales en dichos tramos del proceso de trabajo, permitirán mantener los salarios elevados en los Estados Unidos.*
- h) *A través de las ventas de México, y aumentaría la demanda de productos de los Estados Unidos, al mercado latinoamericano generando así más empleos en los Estados Unidos.*
- i) *Los inversionistas estadounidenses en México contarían con mayor seguridad para sus inversiones pues se cree que el TLC, garantizaría la irreversibilidad de las medidas liberalizadoras adoptadas últimamente por México.*
- j) *Al regular y proteger los desechos de propiedad intelectual se favorecerían el comercio (actualmente muchas marcas y patentes no gozan de la producción en el mercado mexicano).*
- k) *El flujo de trabajadores ilegales hacia los Estados Unidos, debería crecer al haber más empleos en México.¹⁷*

Por último, el trabajo de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), sintetiza del siguiente modo las desventajas para los Estados Unidos de la firma del TLC, como son:

- a) *La pérdida del empleo no calificado ante la ubicación en México de los procesos de trabajo intensivos en mano de obra de las empresas estadounidense.*
- b) *Las ramas y sectores más afectados en Estados Unidos por este proceso serían los productores de autopartes, juguetes, ropa, etc.*
- c) *Los representantes del sector agrícola de Estados Unidos, solicitan mayor libertad al Comercio de productos pero no al TLC.*

¹⁷ *Levine Elaine, "El tratado de Libre Comercio México – Canadá – Estados Unidos en la Problemática Económica y social Estadounidense", en la Integración Comercial de México – Estados Unidos – Canadá, varios autores, Editorial Siglo XXI, México 1990.*

- d) *El Tratado de Libre Comercio, afectaría negativamente al sector comercio al por menor de la zona fronteriza cuya principal clientela es la mexicana.*
- e) *Hay temores que el Tratado de Libre Comercio permitió a México eludir la reglamentación del Comercio de Estados Unidos.*

***Para concluir,** la posición del ejecutivo estadounidense parece resumirse en el deseo de contar a la brevedad con el TLC; circunscrito a las relaciones comerciales y al libre movimiento de capitales, pues es necesario señalar que dentro de la misma posición oficial, lo cual surgen posiciones divergentes en lo que hace a la incorporación de ciertos productos y sectores a la agenda de negociaciones. A su vez, la mayoría de los grupos de presión en Estados Unidos han manifestado su adhesión a la posible firma del TLC; aunque para sectores representados en el congreso norteamericano la agenda debe incluir aspectos que rebasan el estricto marco de las relaciones comerciales; como son los políticos, los ecológicos y los sociales.¹⁸*

¹⁸ *Emilio Caballero U. Tratado de Libre Comercio, México - Canadá - Estados Unidos. Editorial Diana. 1991.*