

Capítulo Tercero.

3 -. Antecedentes.

Mientras tanto, en el interior de las grandes regiones en el flujo de productos entre los distintos países habrá de incrementarse enormemente, como sabemos que Canadá comenzó a integrar sus industrias automovilísticas en 1965, al entrar en vigor el Pacto Automovilístico entre Estados Unidos - Canadá; ya que para las tres compañías ensambladoras que participaron en el cómo son las tres grandes americanas; este pacto significaba que se podría fabricar coches y camiones en cualquiera de los países y enviarlos para su venta a otro sin pagar tasas, en tanto que los ensambladores respetaran el modesto requisito canadiense de mantener la producción canadiense aproximadamente proporcional a las ventas en Canadá. Este punto se puso a disposición pronto, en cuanto Canadá comenzó a tener un notable superávit comercial con los Estados Unidos.

En 1989, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos puso en movimiento el proceso final de integración del mercado automovilístico, sin embargo se eliminará hacia mediados de los noventa todas las tasas restantes en el flujo de piezas entre los dos países; con este paso se puede sugerir una nueva configuración de la producción de toda la región norteamericana como lo son GM, Ford, Chrysler, Nissan y VW de los cuales se podría ensamblar en México para vender en todo el mercado norteamericano de modo barato, como son coches y camiones pequeños y utilizando piezas producidas por los complejos de producción en el norte de México; cerca de las plantas de montaje.

Al mismo tiempo las plantas de los Estados Unidos y del medio oeste de Canadá podían suministrar coches y camiones más grandes a los consumidores mexicanos; aunque México conseguiría un superávit comercial respecto a los Estados Unidos y Canadá, sin embargo esta integración de México en la región norteamericana se convertiría realmente en una ganancia neta para las industrias automovilísticas de Estados Unidos y Canadá.¹ En la región de América del Norte las condiciones de acceso a los mercados de los tres países están determinados por los siguientes esquemas: entre Canadá y EE.UU. El comercio automotriz está regido por el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices Canadá - Estados Unidos. (AUTOPACT) y el Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos (ALC); además, en el caso de Canadá existe un régimen específico de comercio conocido como Programas de Remisiones Arancelarias.

¹ James P. Womac. *La Máquina que Cambia el Mundo*. Edit McGraw Hill, pag. 231 – 248. Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C.

En México, tanto el Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz de 1989, como el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte regulan la producción y el comercio.

El objetivo del AUTOPACT fue la creación de un mercado de libre comercio en el sector automotriz para lograr la especialización y la producción a gran escala de productos automotrices, con el AUTOPACT se ha desarrollado las condiciones para que las fuerzas del mercado operen y logren un óptimo patrón económico de inversión, producción y comercio y; al mismo tiempo, promueva la racionalización de la producción en cada empresa. Con él AUTOPACT se logró acceso, de libre arancel al comercio entre ambos países para la importación de vehículos automotores como son (automóviles, camiones y autobuses) y componentes para equipo original. También se excluyen de este beneficio a vehículos especiales; partes o componentes para repuestos; llantas y cámaras; baterías; vehículos usados y maquinaria destinada a la producción de autos y partes.

La instrumentación del AUTOPACT en los Estados Unidos y Canadá se estableció diferentes requisitos en cada país, los cuales fueron reformados por el ALC con los siguientes resultados:

- *En los Estados Unidos es una empresa que puede importar de Canadá productos automotrices libre de arancel, siempre y cuando el valor de los materiales originados en la región; más el costo directo de procesamiento, que no sea inferior al 50% del valor total del vehículo o de las autopartes.*
- *En Canadá, es una empresa miembro del AUTOPAC, que puede beneficiarse del trato preferencial arancelario en los Estados Unidos aunque importe de cualquier otro país vehículos y sus partes, si el valor de sus ventas domésticas representa por lo menos el 75% de su producción y el nivel del contenido canadiense es por lo menos equivalente al obtenido en el año modelo 1964, y si cumple con un valor agregado canadiense del 60% en su producción nacional. Para Canadá el AUTOPAC permitió racionalizar la estructura productiva de la industria y así obtener una mayor participación en el mercado de América del Norte.²*

Todo esto con el fin de estimular la participación de empresas japonesas y europeas en Canadá e incentivarlas a cumplir a mediano plazo con los requisitos del AUTOPAC y obtener así sus beneficios, y el gobierno canadiense diseñó programas temporales que devuelven el arancel pagado por sus importaciones a cambio de que cumplan con ciertas condiciones de producción y exportación.

² *Canadá permitió la importación de partes y vehículos de terceros países por lo que aplicó la cláusula de nación más favorecida de acuerdo con los principios del GATT.*

3.1 - La industria Automotriz Canadiense.

La industria automovilística canadiense es la séptima más grande del mundo, su exportación es del 83% de su producción (dato de 1991), y su mayor mercado es los Estados Unidos, que recibe 30% de sus envíos automovilísticos; asimismo y aproximadamente el 70% de la demanda canadiense se cubre con vehículos fabricados en aquel país. Entre el comercio de Canadá y Estados Unidos se desenvuelve la mayor parte al amparo del Auto Pact (Automotive Product Agreement) de 1965; dicho acuerdo influyó de modo significativo en el desempeño de la industria automovilística canadiense. El Auto Pact permite un comercio libre de tarifas en vehículos nuevos y autopartes de equipos originales según ciertas condiciones para racionalizar la producción de vehículos y autopartes en Canadá y Estados Unidos.

La exportación de México no representa ni siquiera el 15% del total, y no obstante que ha crecido rápidamente en los últimos años, lo cual México se ha mantenido como el segundo cliente en importancia y de acuerdo con las estadísticas de ISTC, y las ventas de productos automovilísticos de Canadá a México crecieron el 50% en tres años, que va de 1988 a 1991, en tanto que la importación precedente de ese país se triplicó, su saldo comercial ha sido altamente deficitario para Canadá y tiende a aumentar, sin embargo para 1991 este país compró a México alrededor de 20 dólares de estos productos por cada dólar que se exporto. La capacidad exportadora de la industria automovilística canadiense se basa en la muy estrecha relación entre las empresas ensambladoras y las proveedoras de componentes en la frontera con los Estados Unidos, a corta distancia de las principales armadoras de esta nación.

En la década de los ochenta Canadá disfrutó de una ventaja considerable por los bajos costos de su mano de obra, en comparación con los Estados Unidos en la fabricación de vehículos y componentes, eso explica el bajo tipo de cambio, lo cual le dio a Canadá el 30% de ventaja en costos en vehículo y componentes frente a su vecino; así mismo desde los principios de los ochenta las ensambladoras canadienses comenzaron a proveerse de autopartes provenientes de México, Brasil, y Taiwan, lo que también disminuyó los costos.

Las empresas transnacionales como la Ford, la General Motors y la Chrysler en Canadá, adquieren algunos de estos productos de sus filiales en México y Brasil, así la importación de autopartes mexicanos se incremento del 11.1 millones en 1978 a 123.3 millones en 1992. Y las empresas canadienses de autopartes también resintieron el flujo de los cambios derivados de la Globalización de la industria automovilística mundial y el Auto Pact.

Sin embargo; uno de los factores que propició una nueva racionalización de la industria de autopartes en Canadá (la primera la generó el Auto Pact), fue el cambio de la política dirigida al sector, que de enfocarse solo a la industria terminal, pasó a considerarse también de la autopartes.³

En consecuencia se estableció el Ontario Centre for Automotive Parts Technology, que ayuda a las empresas de autopartes a que conozcan y apliquen nuevas tecnologías; y como resultado se adoptaron tecnologías blandas: y el 81% de las compañías independientes utilizaban en 1987 el proceso estadístico de control del 62% el de justo a tiempo. Las principales empresas que exportan a México fabrican autopartes y para muchas empresas esta nación es el segundo cliente más importante en el exterior, pues el general este comercio se inicio por medio de las armadoras estadounidenses, que vinculan a proveedores selectos en Canadá con las ensambladoras establecidas en México.

En sus envíos a este país las empresas terminales canadienses se han topado con el gran obstáculo de la protección y las partes que se enfrentan a las restricciones arancelarias (contada del 10 a 20 por ciento, frente a las del 9% de Canadá), y los costos de transporte, el requerimiento de tiempo de entrega, la falta de información sobre el mercado y algunas deficitarias de infraestructura en México; también las inversiones canadienses en la industria maquiladora tienen problemas para incrementar los flujos comerciales, y la escasa información de las oportunidades de negocios México, la presión de los sindicatos canadienses contra las maquiladoras y los altos costos del transporte.

Para penetrar en el mercado mexicano se recurre a dos categorías, una basada en la relación con los clientes grandes con oficinas y matrices en Estados Unidos para ofrecer productos de calidad, principalmente; y la otra esta en la inversión directa en México. Canadá es el segundo, al absorber el 15% de las exportaciones mientras que la importación de vehículos se ha topado con controles de permisos y aranceles, la exportación creció sistemáticamente de 1987 a 1992.⁴

Las empresas canadienses transportan enormes cantidades de bienes. Cada año, los puertos maniobran más de 325 millones de toneladas, los ferrocarriles 240 millones de toneladas y 120 millones de toneladas los servicios de transporte terrestre. Los aeropuertos acomodan a más de 20 millones de pasajeros anualmente. La infraestructura canadiense abarca 800, 000 kilómetros de caminos y autopistas, y 91,000 kilómetros de vías ferroviarias. La industria canadiense del transporte busca constantemente sistemas operativos más eficientes. Los Sistemas de Autopistas para Vehículos Inteligentes (IVHS,

³ Pedro Castro, "Comercio e Inversiones México – Canadá: Un Tratado Bilateral", Comercio Exterior, vol. 43, núm.5, México, mayo de 1993, paginas 498 – 505.

⁴ Alfonso Mercado, "El Comercio de Automotores entre México y Canadá", Comercio Exterior, julio de 1996.

por sus siglas en inglés) serán instalados en carreteras, y estarán especialmente diseñados para que los camiones se desplacen con seguridad y eficiencia. En determinadas estaciones de clasificación, las empresas ferroviarias están adoptando el uso de locomotoras de maniobras operadas a control remoto.

El cambio es una constante del sector de transportes. La innovación y adopción de nuevas tecnologías, las técnicas operacionales y de mercadeo son permanentes esta industria canadiense tiene un profundo conocimiento sobre el intercambio electrónico de datos y los sistemas computarizados de seguimiento e itinerarios. Canadá representa una proporción considerable de la industria automotriz en América del Norte; sus transportistas han refinado los servicios llamados entrega justo a tiempo, que tan cruciales resultan para el manejo eficiente de inventarios y para la producción ininterrumpida en todo el continente. Nuestro eficiente sistema portuario y plurimodal no sólo le sirve bien a Canadá, sino también a un enorme número de clientes estadounidenses.

La competitividad mundial informa, la prestigiosa publicación sobre competitividad industrial, que proporciona datos precisos: Canadá siempre se clasifica entre los quince primeros países del mundo en cada una de las siguientes categorías: caminos, vías ferroviarias, transporte aéreo y acceso portuario. En 1993, Canadá ocupó el primer lugar en términos de infraestructura total de transporte la creación de una infraestructura segura, efectiva y moderna para la industria aérea, marítima, ferroviaria y terrestre ha sido uno de los principales logros de Canadá, tomando en cuenta el modesto tamaño de nuestra población y la inmensidad de nuestro territorio nacional.

El sistema canadiense de transporte es confiable y efectivo. A pesar de las distancias geográficas, las compañías mexicanas pueden tener la seguridad de que sus productos serán entregados con eficiencia y puntualidad. Las empresas canadienses se enorgullecen de su capacidad profesional en materia de transporte y desean compartir esta competencia con México, en especial a través de las siguientes modalidades:

- Formando sociedades y alianzas empresariales de servicios de transporte terrestre, transporte plurimodal y de expedición.*
- Ofreciendo servicios de gestión, capacitación y consulta profesional en logística, construcción de caminos, operación de puertos marítimos y aeropuertos, métodos para medidas de seguridad y certificación profesional de chóferes y pilotos.*

La industria canadiense del transporte pronostica un crecimiento en el comercio y en las relaciones comerciales con México, la industria canadiense cuenta con los servicios, competencia y disposición para forjar relaciones comerciales. Canadá posee tecnología y conocimientos especializados que pueden encontrar aplicaciones productivas en

México y para socios mexicanos. Lo que Canadá tiene para ofrecerles, un conocimiento de primera sobre la industria canadiense del transporte. Cree sus propias oportunidades comerciales, conociendo a socios potenciales canadienses que están interesados en hacer negocios en México.

3.2. - Economía de la Industria Automotriz de Canadá.

Una de las políticas del gobierno canadiense, es de mantener una industria y el comercio constante y la de fomentar el desarrollo del vehículo automotor; para fabricar el desarrollo de la tecnología, así como permanecer competitivo en la consolidación de la industria; así como también la reducción gradual de aranceles. Para aumentar el comercio con países automotores claves, tendría que ser necesario el alza perfil de la industria canadiense. Pues el gobierno debe de asegurar que la llave que comercia con sus socios y los nuevos mercados, ya que son consientes de las capacidades Canadienses.

Y las discreciones en datos comerciales y la de los datos estadísticos están siendo armonizadas para mejorar la eficiencia del análisis y para proveer la compatibilidad justa y llena sobre la base norteamericana; lo cual dichos esfuerzos deberían de continuar sobre la harmonización de normas de seguridad y emisión con otras jurisdicciones.

Para mejorar el reconocimiento del sector automotor en emisiones comerciales de Canadá en el extranjero, y un plano de trabajo estará dispuesto y se implementará para aumentar la disminución y distribución del auto estratégico, que conexas a la inteligencia e información a comisionados comerciales Canadienses.

El perfil de las capacidades del sector automotriz se separa en mercados desarrollados y emergentes; pues se levantará mediante la promoción de medidas de preparación específicas; sin embargo una industria fuerte se conduce en actividades internacionales y las misiones entrantes desde Japón y Europa y para asegurar que ambos sectores OE y ES de las compañías Canadienses han marcado lleno en todo el acceso a todas las oportunidades de inversión y comercio, pues las consultas regulares bilaterales y multilaterales se emprenderán con personas como en el Japón, Europa, los Estados Unidos, Sudamérica y el Sudeste de Asia.

El análisis y las encuestas se emprenderán de partes materiales por una nueva inteligencia de mercados, y de las ventas estratégicas se harán para evaluar la potencialidad para el abastecimiento y exportación de vehículos y sus partes, pues los contactos entre Japón y los suministradores Canadienses en América del Norte se proporcionará mediante visitas corporativas y seminarios técnicos en ubicaciones claves para levantar el perfil del sector Canadiense y para demostrar que el OE se establece mediante seminarios y la participación de la industria en una conferencia internacional de negocios en el Japón.

Y las visitas de evaluación continuarán en mercados emergentes, particularmente en China y Brasil, para analizar el alcance lleno de las oportunidades de inversión y para

obtener más detalle sobre el comercio, las redes del distribuidor y asociaciones comerciales.

Habrá un análisis y visitas a los Canadienses, basadas en plantas para proporcionar el cometido del producto clave y para continuar las inversiones de expansión de ensamble; como los mercados dicten, y para distribuir su capacidad para ayudar al OE que separa el sector para el diseño en la capacidad de proceso.

Para aumentar las inversiones extranjeras y la comparación de la competitividad del clima Canadiense con otras jurisdicciones, se continuara con las presentaciones de promoción de la inversión; dichas oportunidades para los canadienses del ES y los suministradores, es que se aumentará mediante la participación en ferias de muestras automotrices internacionales en los Estados Unidos, México y Europa; mediante la distribución indefinida de redes, catálogo, muestra y mediante la entrada de misiones de compradores desde Japón y los mercados emergentes y en otra parte.

En este énfasis se dará a nuevas oportunidades en las jurisdicciones norteamericanas, donde la emisión, seguridad y las leyes de normas estén planificadas y la promoción de los Canadienses en el almacenaje, la distribución gestión de inventarios y sistemas.

La industria automotriz Canadiense, es una industria que pertenece a la industria norteamericana totalmente donde se integro esta industria, para lo cual experimenta una reestructuración dramática pues se adopto a estos cambios, estos y los nuevos desarrollos crean desafíos y oportunidades para la industria automotriz canadiense. Dicha industria encara estos desafíos; sin embargo Canadá es una industria competitiva para la producción automotriz, pero es muy importante la competitividad de la industria automotriz canadiense en lo cual pertenece y conduce a la inversión.

*Y con respecto a las necesidades de partes automotrices serán las más grandes en los años posteriores, en donde se pueden ver los anuncios de inversión de planta hecha por el importe automotriz, y sobre el dieciocho mes del periodo que cubre los últimos seis meses de año de 1995 y todo 1996; el automóvil alrededor del mundo anunció de 113 nuevas inversiones de planta y la expansión de plantas existentes totalizando un importe de \$68,554 billones de pesos, de las cuales podemos ver los diez principales mercados para las nuevas inversiones donde se incluyen los siguientes países **(Ver cuadro I)** .*

Cuadro I
Los 10 Mercados Geográficos Principales para las Nuevas Inversiones

País	Inversión en Billones de pesos
<i>Brasil</i>	\$ 8.694
<i>Estados Unidos</i>	\$ 8.619
<i>India</i>	\$ 7.622
<i>Polonia</i>	\$ 3.190
<i>China</i>	\$ 3.090
<i>Argentina</i>	\$ 2.684
<i>U.K</i>	\$ 2.248
<i>México</i>	\$ 1.981
<i>Tailandia</i>	\$ 1.936
<i>Rusia</i>	\$ 1.735
<i>Canadá*</i>	\$ 1.707
<i>Total</i>	\$43.506

- *Canadá es el undécimo en los nuevos anuncios de Inversión.*

Fuente: Elaboración Propia bajo datos sacados de Internet.

Pues el AutoWord se estimo que había 320 adquisiciones de compañías de partes a través del mundo en el año de 1996, lo cual valoran a \$32 billones de los (Estados Unidos). Y las compañías norteamericanas de partes rinden cuentas de unos \$16 billones de esa actividad de fusión con las compañías canadienses de partes rinden cuantas de \$1.6 billones en fusiones y adquisiciones en el año de 1996; y como resultado de la ola de fusiones y adquisiciones hay aproximadamente 100 compañías globales de partes automotores, por otra parte los clientes más grandes para los canadienses son los Japoneses lo cual se rinden cuentas de aproximadamente del 25% del mercado canadiense; sin embargo los Japoneses en la industria ensambladora rinde cuentas por el 8% de las ventas de los suministradores canadienses.

Por otro lado vemos que el número de suministradores directos ha declinado desde a mediados de 1985 con 2,500 aproximadamente, y 1500 en 1996 pues ha estado en espera de fomentar la declinación a 375 para el año 2005; estos cambios traen sobre una nueva visita de suministradores que defieren en maneras importantes desde la estructura tradicional de hilera hasta la nueva manera de inspeccionar la cadena de abastecimiento. Y estos suministradores quien son capaces de responder al ambiente de cambio de la industria lo cual permitirá con oportunidades crecientes las ventas, entre las oportunidades disponibles son:

- a) Las iniciativas para desarrollar vehículos eficientes de combustible que proveerán oportunidades importantes de adelanto para los suministradores de componentes electrónicos, y materiales más livianos de peso.*
- b) Un interés público para que puedan promover oportunidades para los suministradores que ayudaran a producir vehículos de magnesio, células de combustible y CV de transmisión para mejorar el medio ambiente.*
- c) Se abrirán oportunidades para las compañías que emprendan actividades en el área del Vehículo Inteligente.*
- d) El valor creciente de los componentes de electrónica sobre vehículos livianos, para aumentar al 75% para el año 2005.*
- e) El crecimiento en mercados globales como son Brasil y China, así como también mercados cercanos tales es el caso de México y Chile que son más accesibles a causa del TLC y el recientemente firmando TLC con acuerdo comercial entre Canadá y Chile.*
- f) El desarrollo de las alianzas estratégicas.*
- g) La carencia de penetración de ventas de partes ensambladoras al Japón, para fechar su capacidad creciente en Canadá, Estados Unidos y México que los hace blancos primarios para las oportunidades de ventas en el futuro.*
- h) Las crecientes oportunidades de ventas que existen a través del mundo.*
- i) Las oportunidades al hogar, pues el mercado norteamericano esta en espera de abrir seis plantas ensambladoras grandes para el año 2005.*
- j) Las oportunidades de mejorar sus actividades las compañías canadienses, donde sostienen un nivel ineficiente de inventarios.*

Por otra parte vemos que por décadas las compañías más importantes de automóviles globales, tienen porciones muy considerables de su producto que necesita al país de Canadá y los siguientes datos donde su producción de 1996 con diferentes compañías en la producción de vehículos livianos en comparación con el TLC y el resto del mundo. Y la producción canadiense del vehículo liviano es de 1.55 millones de unidades, sobre el 14% de la producción norteamericana; pues la industria canadiense produjo 2 automóviles por cada camión liviano, sin embargo la producción del vehículo liviano ha ascendido a 2.4 millones de unidades, 16% del

total de la producción del TLC, en cambio la producción liviana del camión ha crecido al grado de casi igualar el de automóvil de pasajeros (**Ver cuadro II**).

Cuadro II
La Producción de 1996.
(Miles de Unidades).

Compañía	Canadá	TLC	Mundo
<i>General Motors</i>	752	5,193	8,400
<i>Chrysler</i>	705	2,761	2,861
<i>Vadee</i>	537	4,233	6,750
<i>Come (GM-SUZUKI)</i>	124	124	1,789
<i>Honda*</i>	144	782	2,084
<i>Toyota*</i>	97	483	4,756
<i>Volvo</i>	7	7	433

- *La expansión importante en marcha.*

Fuente: Elaboración Propia.

Como podemos observar que la industria automotriz canadiense tiende a producir en menor cantidad en comparación con los porcentajes del TLC y los datos del resto de Mundo, pues existe una gran diferencia pero como mencionamos anteriormente la industria sufre un ascenso a 2.4 millones de unidades en periodos posteriores.

*En cambio por lo que respecta a sus ventas de la industria automotriz canadiense, nos damos cuenta que para 1996 los automóviles de pasajero en Canadá tiende a la compra de automóviles en menor grado que los estadounidenses, lo cual podemos denotar más adelante en el siguiente cuadro; además otras de las cosas que podemos mencionar es el empleo que es uno de los aspectos importantes dentro de la industria automotriz canadiense, lo cual se ha mantenido relativamente constante desde 1985 mientras que su rendimiento ha aumentado significativamente y con todo esto se ha modificado los andenes livianos de camión y han suplantado una porción importante de tradicional uso del automóvil de pasajeros (**Ver Cuadro III**).*

Cuadro III
La Distribución del Mercado Nacional por el Vehículo
Clase 1996 (%)

Segmento	Canadá	Estados Unidos
Pequeño	27.1%	51.1
Mediano – Clásico	48.4%	33.1
Grande	9.8%	8.6
De Lujo	13.5%	7.9

Fuente: Elaboración Propia.

Pues todo esto también se debe a la inversión en la industria de ensamble donde aborda a \$2 billones de dólares al año, por haber modernizado, sus instalaciones la cual ha agregado nuevos mandatos de producto. Pues el asiático ensamblador ha hecho nuevas e importantes inversiones para expandir su capacidad de producción en el OE en las partes y en los accesorios fabricados, y el valor de embarque para 1995 se estima en unos \$21 billones de dólares lo que representa el 1.4 por ciento del total del producto doméstico bruto Canadiense (**El PIB**); y el crecimiento fuerte en parte puede atribuirse a varios factores como son: la capacidad intransigente, a las inversiones, a la tecnología, a la productividad continua que aumenta y a las emergencias de los canadienses basados en empresas multinacionales (**Ver Cuadro IV**).

Cuadro IV
El Empleo Promedio Anual

Segmento	1965	1985	1996
La Fabricación			
- Vehículo Ensamblador	42,900	56,900	54,300
- Separa y Componentes*	31,900	84,400	92,500
- Acarrer de cuerpo y remolque.	N/U	N/U	13,800
Los Negociantes de Vehículo			
- Nuevo y Usado Vehículo	N/U	95,600	130,200
Mercado			
- Distribución y Detalles	N/U	213,600	225,000
Suma	74,800	450,500	515,800

* Incluye Producción.

Fuente: Elaboración Propia.

3.3. - Participación de la Industria Automotriz Canadiense a Nivel Mundial.

El sector automotriz Canadiense opera en una industria global, donde las tres grandes regiones principales son América del Norte, Europa y Japón donde rinde cuentas del volumen del desarrollo de su producto, en cuanto a la producción mundial cuenta con un **(84 por ciento)**, y el consumo es de un **(77 por ciento)**, lo cual se debe a las proyecciones de ventas para estos mercados. Los nuevos mercados importantes se emergen en Europa Oriental, Sudamérica, incluyendo Brasil y el resto de Asia, incluyendo también la China, Tailandia, Malasia e India; pues Cincuenta millones de unidades productivas a través del mundo en 1994, con cinco de las compañías rinden cuentas del 50 por ciento figurado en 1995 de la producción de vehículos, en la cima de seis países como son los Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Canadá y Corea del Sur, los Estados Independientes, España, Reino Unido, Brasil **(Ver Cuadro V)**.

Cuadro V
Los 10 Productores del Mundo de Vehículos en 1995
Compradores a 1985 (los millones / unidades)

País	1995	1985
Estados Unidos	11.9	11.6
Japón	10.2	12.3
Alemania	4.5	4.4
Francia	2.7	3.0
Canadá	2.4	1.9
Corea del Sur	2.7	0.4
Estados Independientes	1.3	2.2
España	2.3	1.4
Reino Unido	1.7	1.3
Brasil	1.7	1.0

Fuente: Elaboración Propia, Información Obtenida vía Internet.

La industria automotriz a nivel mundial, es la más dinámica ya que continuamente se ajusta a presiones, sin embargo el valor y el grado de cambio nunca ha estado tan demandado. Globalmente la industria automotriz frecuentemente esta orientada con el crecimiento lento en sus mercados domésticos e invierten en mercados crecientes que son protegidos frecuentemente por el arancel y no las barreras arancelarias; la industria automotriz Canadiense, siendo parte de ella integró una industria norteamericana, que experimento la reestructuración dramática como más se adopte a estos cambios.

Estos y otros son los nuevos desarrollos, crean los desafíos y oportunidades para la industria automotriz Canadiense, encara a estos desafíos y exitosamente han capturado oportunidades. Canadá tiene una ubicación competitiva para la producción automotriz, pero es muy importante la competitividad de la industria de Canadá, en la estructura que permanece y la conduce a la inversión. En ambos componentes y la assembly del vehículo de producción, el sector global es denominado por un número pequeño de jugadores grandes y las demandas tecnológicas que aumentan a que las presiones competitivas para que abastezcan a la integración global.

*El automóvil mundial proyecto, o involucra un andén común con el exterior, y los otros modificadores para favorecer a las preferencias locales y de gran ímpetu, y los proyectos que se incorporan a los mejores tecnologías en las prácticas disponibles en el diseño que separa a la selección de ensamble y venta. Los acuerdos comerciales internacionales y las reducidas barreras comerciales continúan para cambiar a las ventajas competitivas de muchos países, el TLC (**Tratado de Libre Comercio**), MERCOSUR, el WTO (**Organización Mundial del Comercio**), y APEC (**Asia - El Pacifico Foro Mundial de Comercio**), para nombrar a unos y luego abren las nuevas oportunidades en la industria. Pues la liberación del mercado requerirá de que las implicaciones estratégicas se controlen estrechamente, sin embargo algunos países todavía tienen aranceles altos y las otras barreras a fin de fomentar sus industrias en automotores propias.*

La competición global intensificará para ambas compañías de partes y ensambles, como la producción que se expande en los nuevos mercados emergentes y las oportunidades de exportación pueden limitarse, para seguir sus inversiones, no obstante algunas nuevas oportunidades comerciales se crearán para las firmas Canadienses. En global para llegar a ser más frecuente en la industria será forzada a los suministradores a invertir en tecnologías principales para permanecer competitiva es el caso de:

Estados Unidos.

Los Estados Unidos es el mercado más importante para el OE y ES de la industria automotriz Canadiense, rinde cuentas hasta en un 95 por ciento (\$61.4 billones) del valor total de embarques, los Estados Unidos y los sectores automotores Canadienses se integran totalmente con el comercio automotor recíproco entre los dos países. Y las oportunidades de abastecimiento aumentan con el establecimiento de fabricantes Europeos en el América del Norte como son (Mercedes - Benz y BMW), y la expansión del Asiático y la reinversión e inversión continua de las tres Grandes.

Japón.

En Japón, siguiendo desde hace varios años de la depresión y ganancia de niveles vuelven a la economía como en 1995 de las ventas domésticas de vehículos y motores ascendieron en un 5.3 por ciento. Sin embargo, la producción doméstica disminuida por 3.4 por ciento reflejado en un rendimiento y aumentando a las plantas ensambladoras de los Japoneses; pues la reestructuración es un proceso como son las compañías que continúan en ajustar al costo creciente del Yen basados en operaciones. Pues la Globalización del sector automotriz es una estrategia que impulsara a las compañías Japonesas, y como ellos fortalecen sus posiciones en el América del Norte, Europa y Sudeste de Asia mediante la investigación y el desarrollo.

El número de las nuevas inversiones Japonesas en la industria ensambladora vendrá en los Estados Unidos y Canadá para el año de 1998, para que ofreciera o aumentará la oportunidad de abastecimiento de los fabricantes norteamericanos en la industria de autopartes y la nueva potencialidad de Inversión. En los Estados Unidos y el acuerdo con Japón sobre autos, que se diseño para mejorar el mercado Japonés en el acceso y la reglamentación, que ha tenido casi un año de implementación, pues a pesar de su primer informe de progreso se anotó un numeroso desarrollo de ventas positivas de vehículos importados en el Japón, con normas técnicas de reglamentación y de las nuevas oportunidades de partes de recambio, con el comercio exterior.

Europa.

La industria automotriz de ensamble de Europa, expande sus actividades globales y para apoyar estas actividades, ellas miran a los suministradores experimentados con los recursos apropiados como son los técnicos y financieros. Para encontrar esta demanda, muchos suministradores Europeos son las asociaciones activamente que buscan a las compañías en el extranjero. Es esta es una oportunidad óptima para los suministradores selectos de la parte de los Canadienses para encontrar su negocio y para mejorar su tecnología, que se basan con consideradas compañías europeas.

El desempeño de las monedas Europeas, en particular la marca Alemana; donde continúan en dar a los fabricantes Canadienses una ventaja competitiva para el abastecimiento de ambos ES y OE de partes, pues dicho establecimiento de operaciones Europeas por la Hilera Canadiense, y una de los suministradores han levantado a la conciencia de las capacidades Canadienses con el Europeo en la industria ensambladora, para tener una penetración al mercado Europeo más fácil.

México.

Hasta que la firma del TLC, en la industria automotriz canadiense, y pudo haber sido negado al acceso al mercado Mexicano como resultado de los decretos automotrices restrictivos; mientras que los productos Mexicanos han disfrutado del libre de impuestos en Canadá. Sin embargo el TLC presenta una oportunidad para la industria Canadiense de partes automotrices que puedan establecer un equilibrio más considerable en el comercio bidireccional y para mejorar las capacidades y la competitividad global de la industria. Por otra parte los competidores principales de Canadá para el mercado Mexicano son las compañías de los Estados Unidos, y desde 1987 México comenzó abrir su economía a la inversión y al comercio extranjero, donde las exportaciones de los Estados Unidos se han triplicado, mientras que las exportaciones Canadienses se han mantenido constantes.

Aunque México en 1994, sufrió una crisis económica y que continuara en afectar la confianza del inversor, y la economía mexicana esta sobre una trayectoria a la recuperación o la perspectiva para el sector automotriz en el corto y mediano plazo y es positivo, lo cual en esta década hay una situación económica estabilizada, y que debería restaurar la potencialidad para el crecimiento en exportaciones al consumidor Mexicano y a los mercados industriales.

Mercados Emergentes.

La industria canadiense han identificado a un gran número de mercados emergentes, que tienen la potencialidad en el corto y largo plazo. En el OE del sector los grandes intereses son con los mercados de Brasil, India, China, y los países Asiáticos como lo son con Malasia, Tailandia e Indonesia, pues con los países del Bloque Oriental anterior pues llega a ser muy atractivas, en particular con Polonia, Hungría y la República Checa. En general los mercados emergentes en Sudamérica que son de interés en particular y esos se cubrieron por el MERCOSUR en el Acuerdo de Comercio con los países como (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay).

El acuerdo que se firmo en Enero de 1995, se considera importante para tener implicaciones generalizadas para la industria automotor en general y aparte de eliminar todas las barreras para comerciar entre los países miembros para el año 2000, y que resultará en un arancel externo común mientras que en el MERCOSUR representa un mercado potencial, pues cuenta con 200 millones de gente y que se considera para estar entre los más rápidos como son los Bloques del Comercio en el Mundo.

Brasil.

En Brasil tiene un poder automotor más grande dentro del MERCOSUR, y que en el mundo es el noveno productor pues es el responsable del 3.3 por ciento del rendimiento mundial total. Su valor total del auto y sus conexos con los embargos en 1995 haciendo a US\$36 Billones de Dólares; y que el US\$14.8 Billones de dólares era en parte, pues del Gobierno Brasileño ha comenzado a liberalizarlo de su régimen automotor protegido y en parte para ratificar sus problemas de Balanza de pago. Y sus estudios son en marcha para determinar áreas específicas de participación Canadiense en el Brasil; así como para desarrollar un plano de acción para el sector automotor Canadiense.

Los Mercados Automotores Asiáticos Orientales.

Las economías de la mayoría de los países Asiáticos Orientales presentan algunas oportunidades interesantes de partes automotrices Canadienses que fabrican las compañías. Donde los nueve mercados importantes en la región son: China, India, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, las Filipinas, Taiwán y Tailandia, cuentan con una población combinada de alrededor de los 2.6 Billones de gente, y las ventas de vehículo en los nueve países, suman alrededor de los 12 millones en 1995, a un cuarto del total global de los 50 millones de unidades.

Pues los países excluidos como son: Japón, Taiwán y Corea, son los países Asiáticos Orientales y que tienen una densidad muy baja de la titularidad del vehículo y así, presenta un mercado potencial extenso en el futuro próximo. Y la reciente apertura de estos mercados, se da mediante la relajación del arancel y no arancelario y el establecimiento de la APEC, que ha traído casi cada compañía del vehículo automotriz y que es importante para los mercados globales.

China.

En cambio China ha mostrado expansión en su economía rápida por más de una década y que cuenta con un crecimiento del PIB promedio del 9 por ciento, sobre el mismo período de tiempo. Sin embargo también experimentó un flujo de inversiones y en 1993 China alcanzó o figuró por segundo a los Estados Unidos en la inversión directa extranjera atractiva (IDE), con más de US\$11 Billones y como la economía crece, la clase media emergente forma un cliente para vehículos automotrices. Actualmente China cuenta con una población de 1.2 Billones y la población con vehículo haciendo a los 10 billones, con un 25 por ciento de vehículos de pasajeros, lo cual el mercado Chino esta en espera de ser el más rápido.

Por otra parte china produjo 1.35 millones de vehículos en 1994, con 250,000 unidades de automóviles de pasajeros y la producción automotriz esta en espera de crecer para los próximos diez años, con tres unidades para el año 2000 y cinco millones para el año 2010. Los jugadores automotrices globales tales como la Volkswagen, Peugeot, Citroen, Suzaki, Toyota, Chrysler y Fuji tiene una producción ya establecida en la base China, junto con los nuevos negocios como son Mercedes - Benz y los Motores Generales que se firmo el año pasado. Así el Gobierno Chino juega un papel fuerte e importante en el desarrollo industrial, pues adopta una política comercial muy protectora, con aranceles de importación donde predomina el 30% de las autopartes y un 100% sobre los vehículos; y las compañías que fomentan tienden a formar asociaciones con compañías Chinas para transferir las capacidades de abastecimiento.

Todo esto se repunta en la producción Canadiense en el TLC, y que la industria automotriz tuvo una producción alcanzada a 2.4 millones de unidades, con el 16% del Total de la producción del TLC; lo cual la industria automotriz de Canadá ha crecido rápidamente sobre los últimos 31 años para esto y de complementar más la información (**Ver cuadro VI**); así como la Balanza Comercial de Canadá y sus mejores socios comerciales (**Ver cuadro VII**).

Cuadro VI
Canadá y la Producción Mundial Automotriz
(Millones de Unidades)

<i>País</i>	<i>1965</i>	<i>1980</i>	<i>1996</i>	<i>31 Años</i>
<i>Estados Unidos</i>	<i>11,114</i>	<i>8,010</i>	<i>11,715</i>	<i>5%</i>
<i>Japón</i>	<i>1,876</i>	<i>11,043</i>	<i>10,099</i>	<i>4.38%</i>
<i>Alemania*</i>	<i>2,976</i>	<i>3,879</i>	<i>4,843</i>	<i>7.3%</i>
<i>Francia</i>	<i>1,642</i>	<i>3,379</i>	<i>3,597</i>	<i>11.9%</i>
<i>S. El Corea</i>	<i>0</i>	<i>123</i>	<i>2,812</i>	<i>3.40%</i>
<i>España</i>	<i>229</i>	<i>1,182</i>	<i>2,421</i>	<i>9.57%</i>
<i>Canadá</i>	<i>846</i>	<i>1,374</i>	<i>2,367</i>	<i>18.0%</i>
<i>U.K.</i>	<i>2,177</i>	<i>1,313</i>	<i>1,930</i>	<i>-11.0%</i>
<i>Brasil</i>	<i>185</i>	<i>1,165</i>	<i>1,819</i>	<i>8.83%</i>
<i>Italia</i>	<i>1,176</i>	<i>1,612</i>	<i>1,547</i>	<i>32.0%</i>
<i>México</i>	<i>N/Una</i>	<i>N/Una</i>	<i>1,211</i>	<i>1.42%</i>
<i>C.I.S**</i>	<i>634</i>	<i>2,199</i>	<i>1,215</i>	<i>9.2%</i>
Total	22,855	35,278	45,576	100%

* Incluye la Alemania Anterior.

** Anteriormente la Unión Soviética.

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado de este cuadro es de ver como ha evolucionado la producción de la industria automotriz durante los últimos 31 años a partir del año de 1965, y que nos danos cuenta de como ha crecido consideradamente e incluso de que cada país ha tenido sus producción a nivel mundial ha sido positivo, mientras que en México, es hasta el año de 1996, donde tiene a ser su producción positiva; en cambio U.K. su producción es negativa aunque tiende a recuperarse para el año 1996, pero no es suficiente a como empezó en el año de 1965.

Cuadro VII
La Balanza Comercial de la Industria Automotriz Canadiense
entre sus Mayores Socios Comerciales
(\$ Billones)

<i>Año</i>	<i>Canadá</i>	<i>Canadá /Méx.</i>	<i>Canadá /E. U.</i>	<i>Canadá /Japón</i>	<i>Canadá /Europa</i>
1988	-2.022	-0.331	3.697	-3.665	-1.381
1989	-0.674	-0.676	6.87	-3.977	-1.272
1990	1.705	-0.853	8.525	-4.282	-1.333
1991	0.312	-1.659	7.754	-4.618	-1.213
1992	1.527	-1.571	9.799	-4.931	-1.077
1993	4.771	-2.259	12.141	-4.034	-0.87
1994	5.794	-2.678	13.258	-3.085	-0.499
1995	8.215	-2.886	13.204	-2.518	-1.212

Fuente: Elaboración Propia.

En este cuadro vimos que la balanza comercial de Canadá y que para los años de 1988 a 1989 es deficitaria y a partir de 1990 a 1995 su balanza cambio a modo superávit ya que su recuperación incrementable en cambio la relación de Canadá con respecto a México, Japón y Europa tiende a ser negativa mientras que con los Estados Unidos es positiva y que año con año es incrementada.

3. 4. - El ALC de Canadá y Estados Unidos.

La firma del ALC, despertó muchas polémicas en ambos países, en cambio en los Estados Unidos, el alto valor que tenía su dólar a mediados del decenio pasado, así como el enorme déficit comercial resultante, originaron presiones proteccionistas en el Congreso, los cuales amenazaron con descarrilar las negociaciones bilaterales con Canadá; y después las consecuencias económicas y políticas del ALC se convirtió en el tema central de las elecciones Federales de Noviembre de 1988 en Canadá.

Pero antes de la firma del Acuerdo Bilateral, el arancel promedio de Canadá sobre las importaciones procedentes de los Estados Unidos era de 9.2%, en tanto que el arancel promedió de los Estados Unidos sobre las importaciones de Canadá era del 33%, dado que los aranceles eran bajos y que las reducciones han sido programadas para un periodo de días años, peor resulta difícil medir el impacto que estos cambios tendrán en la política comercial, en comparación con el impacto producido por otras políticas económicas.

Y su importancia económica es evidente, considerando el enorme volumen de transacciones que existen entre las dos economías; pero en 1990, el comercio total entre ambos países, en bienes y servicios fue superior a los 196 mil millones de dólares de Estados Unidos, y si ellos se suman los ingresos por inversiones; dicha cifra se eleva a los 210 mil millones de dólares, mientras que Canadá compró más de una quinta parte de las exportaciones de bienes de Estados Unidos, mientras que este adquirió cerca de tres cuartas partes de las exportaciones canadienses. Y al parecer, el ALC estimulando el comercio entre Canadá y Estados Unidos, a pesar de su valor comercial bilateral se ha elevado a una tasa anual del 6%, pese que las dos economías tuvieron resecciones en 1990 – 1991.⁵

Sin duda, conforme a las empresas estadounidenses han aumentado sus inversiones en Canadá y las compañías canadienses han hecho lo mismo en los estados unidos. Las primeras evidencias que muestra el patrón de comercio revelan que dentro de las industrias se está dando una especialización en flujos comerciales bilaterales intraindustriales, con una base aumentada a medida que las empresas se especializan en nichos de productos explotando sus economías de escala. Hasta ahora el patrón de especialización comercial y de racionalización comercial, corresponde a la experiencia que tuvo al reducirse los aranceles entre Canadá y Estados Unidos; como resultado de las negociaciones del GATT.

⁵ *Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Sector Automotriz, Monografía Número 10, SECOFI. Octubre de 1991.*

En cambio el patrón de comercio es en gran medida, el análisis de modelos económicos, el cual produjo ganancias económicas y de beneficio público para ambas economías entre 2 y 5% del PIB de Canadá y entre el 0.5 y 1% de los Estados Unidos, pues unos de los aspectos más innovadores en el ALC es la sustitución judicial que afecta a las autoridades administrativas los cuales manejan las leyes Antidumpig y de los impuestos compensatorios, por la apelación de los paneles bilaterales que han dado buenos resultados, en dichos paneles y han recibido cerca de doce apelaciones.

Todos ellos han operado dentro de los límites de tiempo especificado, por el acuerdo y casi todos sus fallos emitidos por los paneles, están integrados por especialistas canadienses y estadounidenses en comercio; sin embargo los especialistas han calificado positivamente el ALC y la opinión general de Canadá es negativa, debido a que existen preocupaciones nacionales con respecto a la existencia de los lazos económicos más estrechos con los Estados Unidos, y porque la implantación del Acuerdo coincidió con una recesión de ambas economías. Si bien es cierto que las resecciones también podrían haber generado una tendencia proteccionista en los Estados Unidos, pues su valorización es cerca del 20% del dólar canadiense frente al dólar estadounidense desde mediados del decenio pasado, lo cual ha hecho Estados Unidos que disminuyan las precisiones proteccionistas contra Canadá en tanto que en este país se ha intensificado la inquietud con respecto a la pérdida de empleos en el sector manufacturero.

Y la posible integración del TLCAN y el ALC, ha sido referencia a un sector industrial que ha sido motivo de gran preocupación en las negociaciones trilaterales, y como podría ser el sector automotriz; pues varios grupos industriales de Estados Unidos han presionado para que se incluyan en el TLCAN una estricta regla de origen para el comercio de productos automotrices. Las políticas comerciales de los Estados Unidos, cuyo arancel actual sobre los productos automotrices es del 2.5%. No obstante el impacto económico y el poder político del sector automotriz es tal que las reglas relativas a este sector serán cuidadosamente estudiadas por el Congreso de los Estados Unidos, así mismo, algunos grupos comerciales también presentaron mucha tensión al resultado que se obtenga en ese sector industrial.

Es muy probable que Canadá continúe oponiéndose que se apliquen reglas de origen restrictivas al sector automotriz, debido a la preocupación que existe con respecto a las plantas de ensamble japonés que hay en este país, la cual ya enfrentan la eliminación del impuesto de remisión que se hará en 1993, bajo los términos del ALC; por lo tanto la preocupación en Canadá se agudizara si llegan a aumentar los requerimientos de las reglas de origen, ya sea en el ALC o' TLCAN; y si esta última contuviera reglas de origen más restrictivas para el sector automotriz, entonces es posible que las plantas japonesas prefieran reglas de origen del actual ALC.

El ALC entre Canadá y Estados Unidos presenta los siguientes elementos:

- *Los beneficios y requisitos del AUTOPACT, descritos anteriormente, se mantienen sin cambios y permanecen vigentes en el comercio bilateral entre ambos países. Sin embargo estos beneficios no se extendieron a empresas que en el momento de la firma del ALC no cumplieron con las condiciones establecidas en el AUTOPACT.*⁶
- *Los programas de devolución de impuestos se eliminaron inmediatamente cuando los productos se exportan al mercado estadounidense y desaparecerán en 1998 cuando se exporten a otros países; además se estableció un " Panel Selecto " para estudiar la situación de la industria de los dos países y proponer medidas que promuevan la competitividad, tanto en los mercados domésticos, como en el internacional.*

En suma, bajo estos regímenes comerciales del AUTOPACT y el ALC, lo cual un productor canadiense de vehículos puede importar productos automotrices de cualquier país sin tener que pagar un arancel, claro si es miembro del AUTOPACT, de no ser así sólo podrá importar esos productos de Estados Unidos, con las preferencias del ALC, cuando cumplan con la regla de origen correspondientes?

Por su parte, un productor norteamericano puede recibir el trato preferencial del ALC siempre y cuando importe de Canadá y cumpla con las reglas de origen. El objetivo de las reglas de origen en un tratado de libre comercio consiste en determinar criterios para otorgar los beneficios arancelarios. Para definir la procedencia de un producto se diseñaron dos tipos de reglas que permiten determinar si éste puede considerarse como originario de la región: una sustentada en los cambios en clasificación arancelaria (salto arancelario), y la otra cuando el valor de los materiales originados en la región, más el costo directo de procedimiento no sea inferior al 50% del valor total del vehículo o de las autopartes que se exportan.

*Para el comercio automotriz, la aplicación de las reglas de origen es con base en el cambio de clasificación arancelaria no ha provocado problemas de aplicación; en cambio el criterio de contenido regional ha demostrado que plantea problemas de contabilidad por problemas de interpretación, la industria de autopartes, como resultado del AUTOPACT, estaba dividida en dos grupos como son: Partes para equipo original y refacciones. Al negociarse el ALC entre Canadá - Estados Unidos, el comercio bilateral de partes para equipo original ya tenía un arancel cero como resultado del AUTOPACT.*⁷

Gracias a ello, sólo fue necesario negociar la desgravación de aquellas fracciones que cubren el comercio de refacciones, para los que se estableció un plazo de 10 años y en el caso de las llantas, éste fue el único producto automotriz que quedo ALC su desgravación

⁶ *Las empresas miembros del AUTOPAC son 194.*

⁷ *Tratado de Libre Comercio a Sector Automotor, Revista Mercado de Valores Núm. 24. Diciembre de 1991.*

sé fuera de la negociación del AUTOPACT por lo que en el ALC su desgravación se estableció también en un periodo de 10 años.⁸

⁸ *Gustavo Vega Cánovas. México – Estados Unidos – Canadá. El Colegio de México. 1991 –1992.*