



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

**UNIDAD IZTAPALAPA**

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

“IED, GANANCIAS Y TRANSFERENCIAS, ¿IMPULSORES U OBSTACULOS  
PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO MEXICANO EN EL MARCO DEL  
TLCAN? Análisis de la Industria Automotriz.”

COMUNICACIÓN IDONEA DE RESULTADOS,  
QUE EN LA MODALIDAD DE  
REPORTE FINAL DE INVESTIGACIÓN

P R E S E N T A

AURORA MARCIAL FLORES

207380487

PARA OPTAR AL GRADO DE  
MAESTRA EN ESTUDIOS SOCIALES  
(LINEA ECONOMÍA SOCIAL)

DIRECTOR: DR. GREGORIO VIDAL BONIFAZ

JURADOS: DR. ALEXANDRE TARASSIOUK KALTURINA

DR. WESLEY MARSHALL

IZTAPALAPA, D.F., NOVIEMBRE DE 2009.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
<b>I. ANTECEDENTES</b>	
1.1 La Reestructuración Productiva de la Industria Automotriz en México antes del TLCAN.....	8
1.2 La Reestructuración Productiva de la Industria Automotriz en México y el TLCAN.....	11
<b>II. REVISIÓN TEÓRICA</b>	
2.1 Empresas Transnacionales y Comercio Intra-firma .....	22
2.2 Inversión Extranjera Directa (IED) .....	24
2.3 Dinero, Ganancias y Transferencias.....	30
2.3.1 Enfoque Ortodoxo: La economía del trueque.....	31
2.3.2 Teoría monetaria de producción: fundamentos.....	33
2.3.3 Teoría Monetaria de Producción: el enfoque post keynesiano.....	33
2.3.4 Teoría Monetaria de Producción: el enfoque circuitista.....	35
<b>III. IED, LEGISLACIÓN Y FLUJOS HACIA MEXICO .....</b>	<b>38</b>
3.1 Antecedentes .....	38
3.2 Legislación y comportamiento de la IED en México y la Industria Automotriz.....	42
<b>IV. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNIDADES AUTOMOTRICES.....</b>	<b>49</b>
4.1 Producción .....	50
4.2 Comercialización.....	55
<b>V. INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS .....</b>	<b>61</b>
<b>VI. LA CORPORACION FORD MOTOR COMPANY (LA MATRIZ) .....</b>	<b>68</b>
6.1 Sector Automotriz .....	68
6.2 Sector Servicios Financieros .....	70
6.3 Transacciones entre los Sectores Automotriz y Servicios Financieros .....	72
6.4 Financiamiento de la Matriz.....	73
6.5 Apalancamiento.....	82

<b>VII. FORD DE MEXICO (LA FILIAL)</b> .....	<b>86</b>
7.1 Ford Credit de México (La Compañía) .....	86
7.2 Financiamiento de La Compañía .....	88
7.3 Ingresos y gastos por intereses .....	92
 <b>CONSIDERACIONES FINALES</b> .....	<b>96</b>
 <b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>100</b>
 <b>FUENTES ESPECIALIZADAS</b> .....	<b>105</b>

## INTRODUCCIÓN

Uno de los temas que tomaron gran importancia y significado en el mundo del siglo anterior, especialmente una vez que finalizó la Segunda Guerra Mundial, fue el del Desarrollo. Los debates surgidos en torno a esta preocupación propiciaron el análisis para incluir nuevos aspectos y superar viejas concepciones y formulaciones. Anteriormente, parecía haber consenso entre diversas escuelas de pensamiento e ideologías que postulaban la secuencia de fases como condición necesaria para el desarrollo económico (Smith, Marx, List, Rostow). El análisis continuó tratando de cubrir diversos aspectos antes omitidos y de superar viejas concepciones y formulaciones hechas por la teoría económica convencional y por otros científicos sociales. Raúl Prebisch propone un perfil de base histórica para explicar el desarrollo mediante el análisis de la propagación de la técnica y la distribución del producto del progreso tecnológico; aporta la idea (entre otras) de que el tipo de relaciones entre “centro” y “periferia” agudizan el problema de concentración del ingreso a escala mundial debido al deterioro de los términos de intercambio. Por otra parte, Celso Furtado localiza los límites y desviaciones que sobre el concepto del desarrollo ha hecho la teoría económica convencional y pone en el centro del debate la necesidad de profundizar en la percepción del subdesarrollo como un proceso histórico específico, así como otros aspectos que, dándose por entendidos, adquieren relevancia para la realidad de las economías después de la segunda guerra mundial (Furtado, 1999). Para Furtado es claro que la ciencia siempre tiene que explicar problemas inesperados, y el problema en boga era el subdesarrollo; el surgimiento de una nueva visión para la realidad latinoamericana. Pero, en Furtado, el objeto de estudio de las ciencias sociales no es algo perfectamente definido, sino algo cambiante por lo cual es esencial incluir en el análisis la evolución histórica al cuadro de las relaciones estructurales, empezando por las internacionales.

En México, la imposición de las políticas neoliberales desde la década de los ochenta, y reformadas posteriormente con la firma del TLCAN en 1994, constituyeron una especie de evolución de las formas de dependencia Estados Unidos-México. La forma en que México se insertó en la nueva dinámica mundial, mediante la liberalización y la desregulación de su economía, significó una nueva configuración de su estructura

productiva y la intensificación de un proceso de transnacionalización, cuyas estrategias enfocadas en buscar mayores ventajas comparativas en términos de menores costos de mano de obra, reducción de gastos de transporte, normas ambientales menos rígidas y cargas fiscales reducidas, deciden la ubicación sectorial y localización geográfica de las inversiones, el destino geográfico de su producción y los cambios en la propiedad de los activos.

Un ejemplo de lo anterior es el nuevo dinamismo que el TLCAN imprimió específicamente en la Industria Automotriz, sector que, por el volumen de sus flujos comerciales en la zona de libre comercio, por la cantidad de empleo que genera y por su contribución en el PIB manufacturero, es considerado uno de los sectores de mayor importancia dentro de los nuevos arreglos comerciales y en general para la economía mexicana.

El TLCAN planteó objetivos y políticas muy claras de intercambio comercial, pero también contiene en su preámbulo una lista de compromisos que los países firmantes sostienen perseguir decididamente. Estos “compromisos” no deben carecer de importancia en relación con los objetivos definidos específicamente para el TLCAN, pues entre ellos destaca el acuerdo de “promover el desarrollo sustentable”. Considero que lo anterior marca la pauta para determinar el impacto que el TLCAN (específicamente en su sector automotriz por ser el de mayor relevancia en el nuevo dinamismo comercial), ha tenido, o podría tener, en una de las variables consideradas dentro de cualquier concepto que sobre desarrollo se haya hecho, el crecimiento económico, para nuestro caso, el de México

Así, cabe preguntar: ¿Qué papel tiene la Industria Automotriz dentro de la dinámica comercial entre México y su socio principal en el marco del TLCAN? ¿La dinámica automotriz ha contribuido al crecimiento, y en consecuencia, al desarrollo económico mexicano en el marco del TLCAN? En caso afirmativo, ¿cuáles son los mecanismos que sigue para impulsarlo? En caso contrario, ¿Qué barreras impone a los objetivos de crecimiento y desarrollo? ¿Las inversiones y las ganancias en el sector automotriz contribuyen al crecimiento y desarrollo de México?

Uno de los señalamientos de la teoría de la CEPAL sobre el subdesarrollo (Rodríguez, 1989) es que las relaciones entre “centro” y “periferia” redundan en estructuras productivas dependientes<sup>1</sup> y heterogéneas<sup>2</sup> en el país periférico. Es en este aspecto en el cual identifiqué un problema sustancial para lograr, después del crecimiento económico, el desarrollo en México: en México no existe una base industrial automotriz independiente y homogénea que contribuya efectivamente al crecimiento y desarrollo nacional.

Con base en lo anterior, la hipótesis en esta investigación es que el mecanismo para financiar las flujos de inversión extranjera desde las grandes empresas transnacionales automotrices estadounidenses hacia sus filiales en México, hace que los beneficios del comercio se queden en el país del centro (Estados Unidos) obstaculizando así la construcción de una base industrial automotriz independiente y homogénea que contribuya al crecimiento y desarrollo nacional.

La tesis más importante que formulé es que de las ganancias provenientes de las operaciones mexicanas de las grandes corporaciones automotrices transnacionales estadounidenses, una porción importante del excedente económico mexicano es transferida hacia los Estados Unidos. La transferencia de este excedente económico implica un bajo potencial para su utilización en la creación de una base industrial automotriz independiente y homogénea que contribuya efectivamente al crecimiento y desarrollo de México.

La transferencia de este excedente puede tomar diversas formas, entre las que se encuentran: transferencia de ganancias, cobro de intereses, pagos de patentes, ganancias encubiertas mediante el intercambio vía comercio y fijación de precios intra-firmas entre las maquilas y las maquilas encubiertas, ganancias potenciales derivadas de salud, educación, etc. (de la niñez a la madurez), subsidios e ingresos fiscales que el gobierno mexicano deja de percibir (por ejemplo, que las maquilas y maquilas encubiertas quedan libres del pago del IVA).

---

<sup>1</sup>Alude al rol *periférico* de producción de materias primas con bajo valor agregado (que a su vez genera dependencia de las exportaciones), mientras que las decisiones fundamentales se adoptan en los países centrales.

<sup>2</sup>Alude a la coexistencia de actividades tanto de alta como de baja productividad.

De esta manera, los objetivos que se formulan para este proyecto de investigación son:

- a) Analizar la evolución que la industria automotriz mexicana ha experimentado en su estructura productiva, especialmente durante del TLCAN y,
- b) Determinar si las ganancias provenientes de las operaciones mexicanas de las grandes corporaciones automotrices transnacionales estadounidenses impactan positiva o negativamente las estructuras productivas en el sector automotriz y, en consecuencia, en el crecimiento y desarrollo de México.

Los objetivos planteados en este proyecto pretenden alcanzarse mediante un análisis de la legislación, la composición y el comportamiento de los flujos de inversión extranjera directa; se trata de determinar cómo es que se financian este tipo de inversiones. En una etapa posterior se buscará determinar si las formas en que se financian las actividades de producción y comercialización dentro de la industria automotriz contribuyen a incrementar la capacidad de producción en las diversas actividades de la industria automotriz. Más adelante el análisis se concentrará en las actividades de la trasnacional Ford Motor Company; el objetivo de esto es precisar cuáles son los mecanismos a los que recurre esta empresa automotriz para la realización de sus ganancias y el destino que estas tienen, ello contribuirá a determinar si dichas ganancias contribuyen o no a la formación de una base industrial autónoma en México. El caso de la empresa Ford se toma como representativo de las operaciones de las compañías transnacionales estadounidenses en la Industria Automotriz y, en general, de las empresas extranjeras que realizan estas actividades económicas.

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1 La Reestructuración Productiva de la Industria Automotriz en México antes del TLCAN**

La ejecución en México de las políticas neoliberales a mediados de los ochentas significó una serie de reformas (contenidas en el Consenso de Washington) que trajeron consigo la liberalización económica y que fueron presentadas, en primer lugar, como una respuesta a las estrategias “ineficientes” de desarrollo asociadas con la protección comercial, el alto intervencionismo estatal y la captación de rentas de algunos agentes económicos durante las décadas previas; en segundo lugar, se presentaron también como una forma de aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización (Ocampo, 2001). El descontento por los resultados de estas reformas y políticas fomentó, por un lado, el análisis para medir los resultados y encontrar las causas de los mismos (destaca la postura neoliberal que atribuye a estos resultados la insuficiencia en la liberalización de los mercados, la falta de desarrollo institucional y de acumulación de capital humano), y por otro, el debate sobre los procesos de desarrollo, proponiendo nuevas visiones, nuevos conceptos y nuevos énfasis.

Los procesos de desarrollo han sido abordados desde diversas perspectivas. La visión estructuralista y evolutiva (con sus variantes) de los procesos de desarrollo destaca, en términos generales, la estrecha relación que existe entre la dinámica productiva, la inversión y el crecimiento económico. De esta manera, el crecimiento económico no es un proceso lineal de expansión de las empresas “representativas” o de la incorporación de nuevas empresas de este tipo; se trata más bien de un proceso más dinámico en donde las estructuras productivas resultan totalmente transformadas una vez que algunos sectores se expanden mientras otros se contraen, algunas empresas avanzan mientras otras se estancan, dado que no todos los sectores tienen la misma capacidad para dinamizar la economía o para propagar el progreso técnico (Prebisch, 1952). El crecimiento económico está, por tanto, vinculado con el contexto estructural, constituido por el aparato productivo y tecnológico, la configuración de los mercados de productos y factores, las características de los agentes empresariales y la forma en que estos mercados y agentes se relacionan con el contexto externo. El liderazgo que ejercen



algunos sectores y empresas es un factor dinámico esencial que da impulso al crecimiento económico (Ocampo, 2001).

En el caso de México, los años posteriores a la ejecución de las políticas neoliberales correspondieron a una etapa de transición estructural caracterizada por la liberalización comercial en donde las empresas productivas se enfrentaron a profundos cambios de las reglas del juego, lo cual no significó necesariamente la creación de una nueva estructura productiva (Machinea y Martín, 2003). La evolución estructural referida no podría comprenderse sin el análisis de lo que ocurre en la Industria Automotriz, pues por un lado ha llegado a ser considerada un escaparate de las políticas industriales (implícitas o explícitas) que se han aplicado en México y por otro, resulta de las mutaciones de las estrategias de las principales empresas transnacionales automotrices (Arteaga, 2003).

La Industria Automotriz tuvo su origen en México en la década de 1920, aunque la producción de automóviles comenzó a realizarse hasta 1962, cuando un decreto automotriz obligó a las productoras a aumentar el porcentaje de componentes de origen nacional. En México se establecieron varios decretos y regulaciones a lo largo de los años posteriores encaminados a determinar porcentajes de contenidos locales mínimos (Decreto Automotriz de 1962), límites máximos de producción (Regulación de 1969 y Decreto Automotriz de 1972), requisitos para producir en México (Decreto Automotriz de 1977), límites de producción por productora (Decreto Automotriz de 1983)<sup>3</sup>, y la búsqueda de apertura comercial y competencia a nivel internacional mediante una mejor especialización (Decreto Automotriz de 1989); la entrada en vigor de éste último decreto marcó un déficit en la balanza comercial por su alta dependencia en materiales de ensamble importados. (Fernández, 2006).

En el plano global, la Industria Automotriz también se reestructuraba desde fines de la década de los setenta, dando lugar al desplazamiento de EU y Europa Occidental como principales exponentes del prototipo de la industria automotriz en el mundo. Acontecía el surgimiento de Japón con la generación de normas más eficientes para la fabricación de automóviles; la tecnología se transformaba de manera acelerada en producto y proceso, se extendían las estrategias organizacionales japonesas, comenzaba un relativo

---

<sup>3</sup> Con este decreto inicia la fase de integración y globalización de la industria basada en la dinámica regional norteamericana, misma que es consolidada con el Decreto de 1989 (Arteaga, 2003).

desplazamiento y relocalización hacia los países dependientes y de menor desarrollo industrial, empresas japonesas se implantaban en EU y crecía la interdependencia de las principales firmas en el ámbito mundial (Arteaga, 2003). Durante esta década, el valor de la producción de la Industria Automotriz en México creció a una tasa anual promedio de 10.3% pero la crisis de 1982 causó el cierre de varias plantas por lo que el gobierno consideró nuevas medidas para mejorar las condiciones desfavorables que enfrentaba la industria, emitiendo un decreto en 1983 con el que buscaba limitar el número de marcas y modelos por productor, aumentar el número de partes y componentes de origen nacional y fomentar las exportaciones; el patrón exportador de la industria se consolidó con una mayor especialización para competir a nivel internacional impulsado por el Decreto Automotriz de 1989 y el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, mismo que entró en vigor en noviembre de 1990. (Fernández, 2006).

Esta serie de decretos marcaron importantes cambios en el proceso de transnacionalización y en la estructura productiva de la industria automotriz. A finales de la década de los setenta las empresas transnacionales automotrices desarrollaron proyectos para la generación de una nueva estructura productiva, misma que comenzó a operar bajo estándares internacionales hasta principios de la década siguiente. Ello significó la alteración sustancial del patrón de operación y funcionamiento de la industria automotriz. En términos específicos, la nueva estructura modificaba el ciclo del capital de la industria automotriz<sup>4</sup>, afirmaba las ventajas competitivas de sus plantas, generaba una rama exportadora a partir de la especialización productiva<sup>5</sup>, disminuía la importancia de los encadenamientos hacia atrás<sup>6</sup>, daba lugar a una relativa homogenización tecnológica de acuerdo con las pautas existentes a escala internacional, extendía la implementación de los nuevos sistemas organizacionales<sup>7</sup> y daba lugar a la instalación de nuevas plantas en zonas de reciente industrialización modificando las características socio-económicas y laborales de la fuerza de trabajo. (Arteaga, 2003).

---

<sup>4</sup> Arteaga (2003) afirma que, al ser las matrices de las empresas transnacionales automotrices las que definen el destino de las ganancias, las decisiones de inversión y de ampliación de la escala de producción no se determinan por el comportamiento de sus filiales en los países huéspedes, determinando así que el ciclo completo del capital a nivel rama no se lleve a cabo de manera completa en la economía del país sede de la filial.

<sup>5</sup> Autopartes, principalmente motores y segmentos de automóviles para el mercado externo.

<sup>6</sup> Se prioriza el abatimiento de costos de producción vía importación de insumos.

<sup>7</sup> Rediseño de la línea de producción, de las condiciones de la fuerza de trabajo y de las estructuras organizacionales.

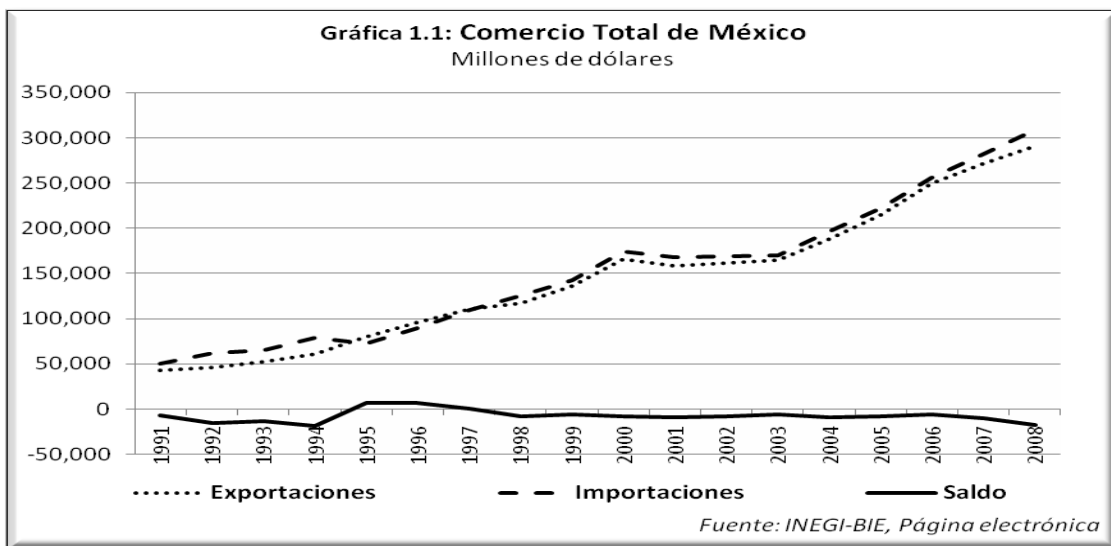
Así, el desempeño de la industria automotriz en las décadas previas a la firma del TLCAN fue resultado de la serie de decretos descritos anteriormente, de las condiciones macroeconómicas que imperaban en el país y de la competencia y desempeño de la misma industria en el plano internacional. (Fernández Domínguez, 2006).

## **1.2 La Reestructuración Productiva de la Industria Automotriz en México y el TLCAN**

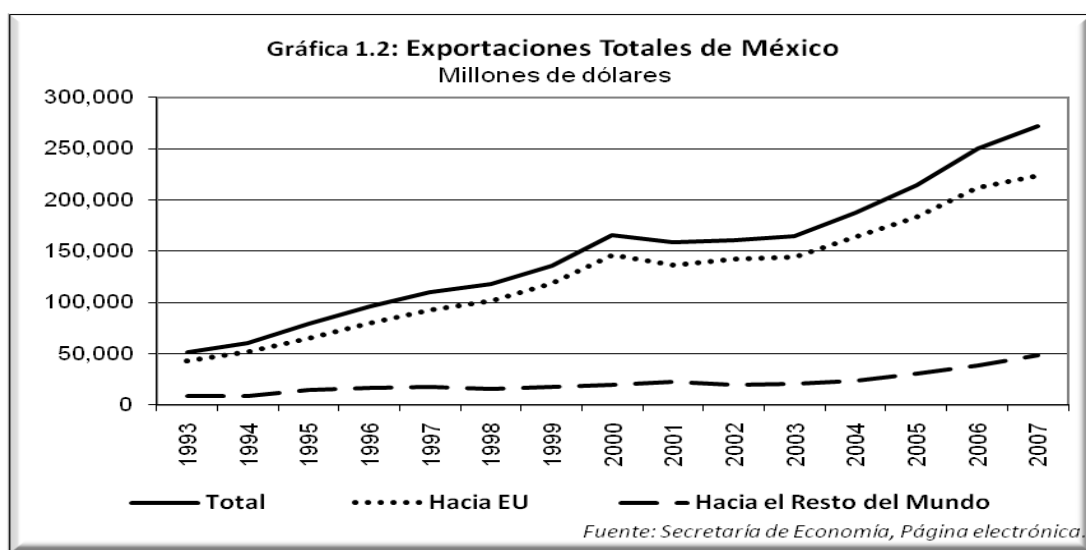
El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), entre México, Estados Unidos y Canadá. El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país, el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir. Se llama “zona de libre comercio”, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias (permisos, cuotas y licencias, tarifas y aranceles) para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. (Soria, 2005).

A quince años de su entrada en vigor la abundante evidencia empírica y las investigaciones especializadas confirman la contundencia con que el TLCAN ha impactando en el desempeño de la economía Mexicana, marcando una nueva etapa evolutiva no solo en el plano comercial, sino también en el plano productivo, tecnológico y laboral. (Arteaga, 2003).

En el plano comercial, las importaciones y exportaciones totales de México tuvieron un importante crecimiento una vez que entro en vigor el TLCAN (Gráfica 1.1). No solo las exportaciones se incrementaron de manera importante, las importaciones también registraron un alto crecimiento marcando con ello un déficit en la balanza de pagos en prácticamente todo el periodo en que ha estado en vigencia el TLCAN.

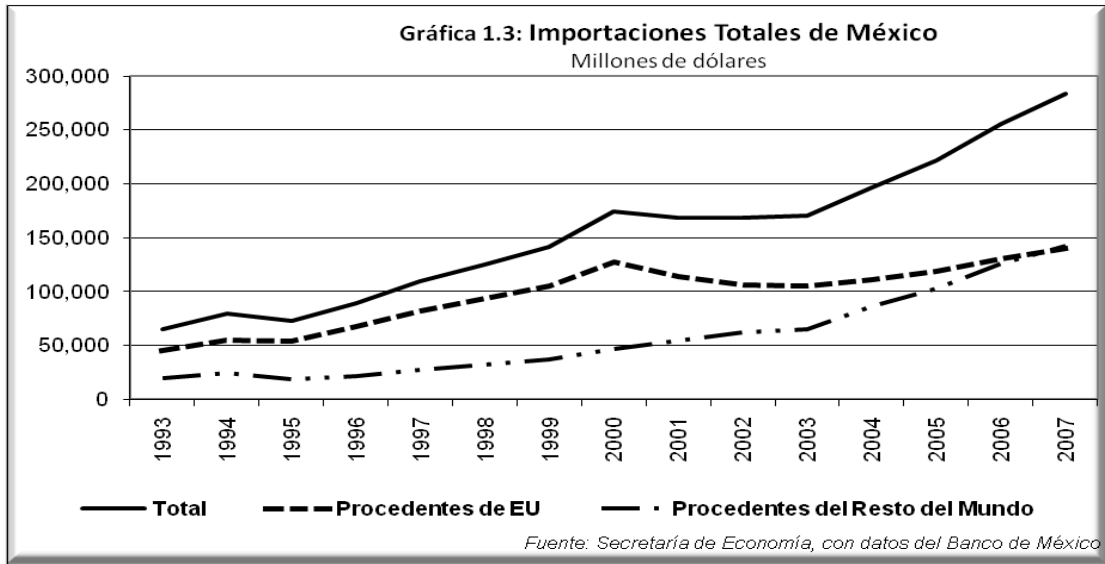


En esta nueva dinámica comercial, Estados Unidos quedó determinado como el principal socio comercial de México configurándose como el principal destino de las exportaciones mexicanas y acaparando más del 85 por ciento del total de los bienes y servicios exportados (Gráfica 1.2).

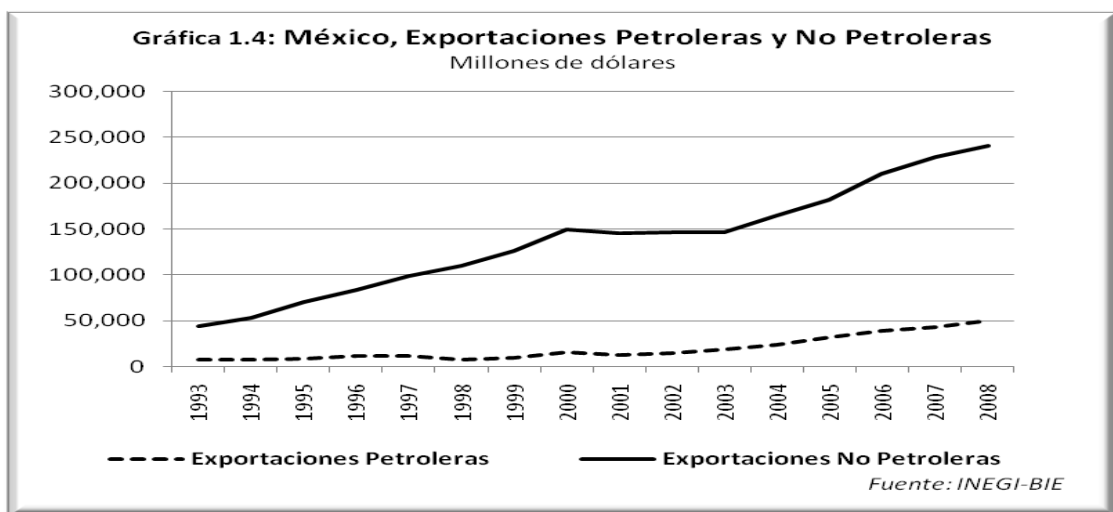


También Estados Unidos quedó determinado como el principal emisor de los bienes y servicios que México requería del exterior. Al inicio de la década de los noventa, México importaba desde Estados Unidos más del 50 por ciento del total de bienes y servicios que requería del exterior. El ritmo acelerado con el que crecieron tanto exportaciones como importaciones con la entrada en vigor del TLCAN, acentuó la dependencia de México con Estados Unidos por lo menos en términos comerciales. En

esta nueva dinámica, las importaciones procedentes de Estados Unidos llegaron a representar más del ochenta por ciento (Gráfica 1.3). Aunque la importancia de Estados Unidos ha sido desplazada poco a poco en términos de importaciones a partir del nuevo milenio, este país sigue siendo el principal punto de referencia cuando se trata del comercio total de México.



El fuerte impulso y la nueva dinámica que el TLCAN imprime a la actividad productiva y comercial de México queda manifestado también por la composición del comercio que durante la vigencia de este tratado se ha efectuado: prácticamente desde su entrada en vigor, las exportaciones petroleras comenzaron a incrementarse ligeramente apenas a partir del año 2000, mientras que las exportaciones no petroleras (manufacturas, principalmente) registraron el auge más importante (Gráfica 1.4).



Dentro de las exportaciones no petroleras, las exportaciones agropecuarias redujeron su participación pasando del 6 por ciento en 1993 al 3 por ciento en 2008; la compensación de estas reducciones se reflejó en las exportaciones manufactureras, ya que éstas se incrementaron pasando del 93 por ciento en 1993 al 96 por ciento en 2008 (Cuadro 1.1).

<b>Cuadro 1.1: Participación % en las exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad económica en México</b>			
	<b>Agropecuarias</b>	<b>Extractivas</b>	<b>Manufactureras</b>
1994	6	1	94
2000	3	0	96
2001	3	0	97
2008	3	1	96

*Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-BIE*

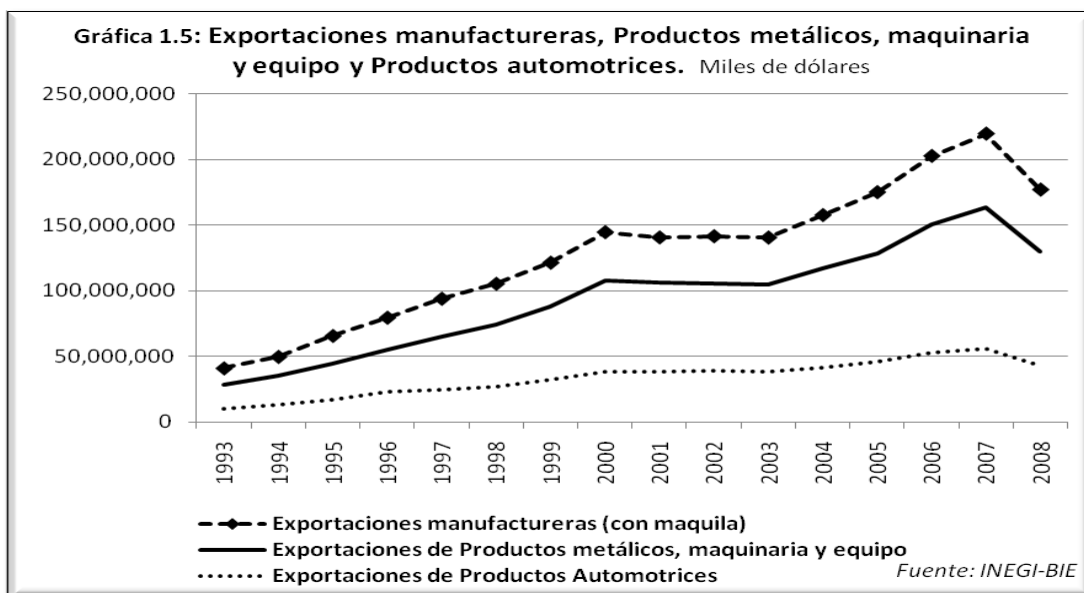
### **La Industria Automotriz**

Para la Industria Automotriz, en el período que abarca 1962-1994, la política mexicana se caracterizó por impulsar políticas activas e intervencionistas concentradas en metas de sustitución de importaciones (básicamente de autopartes), pero posteriormente pasó a aplicar políticas más pasivas, que buscaban promover las exportaciones de vehículos, al tiempo que se reducían los requisitos de desempeño. Estas políticas se materializaron en las normas del TLCAN (1994) y del TLCUE (2000). En el primer caso, la protección arancelaria bajó de 9.9 por ciento en 1994 a 0 por ciento en 2004 (incluyendo cuotas) y el contenido nacional obligatorio bajó de 34 por ciento en 1994 a 0 por ciento en 2004 para vehículos y de 20 por ciento a 0 por ciento en el mismo periodo para las autopartes. El porcentaje de contenido regional que un producto debe tener para ser considerado con origen en América del Norte (regla de origen) subió de 50 por ciento en 1994 a 62.5 por ciento en 2004 y desde entonces se ha mantenido en este nivel. La política implícita en el TLCUE es parecida, aunque menos importante en cobertura y amplitud (Machinea y Martín, 2003).

El TLCAN establece que las regulaciones estipuladas en el decreto de 1989 y su reglamento no pueden contradecir los aspectos contenidos en el TLCAN, determinando así caducidad (2004) al documento de política interna y anula la capacidad de decidir

internamente el diseño de una política basada en objetivos de desarrollo nacional, sin la presión de sus socios comerciales (Arteaga, 2003:59).

La ejecución de estas disposiciones para la industria automotriz tuvo el efecto buscado, por lo menos hablando en términos de producción y comercialización. En primera instancia, la industria automotriz resultó ser -dentro del sector manufacturero y bajo el rubro de producción de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo- una de las industrias más importantes por su aportación al PIB manufacturero, además de ser una de las industrias con un alto dinamismo exportador e importador en prácticamente todas sus actividades de producción.



A pesar de lo anterior, en el 2006 INEGI reportó que los únicos productores mexicanos en la industria automotriz eran Diesel Nacional, S. A. (DINA), Trailers de Monterrey y Mexicana de Automóviles<sup>8</sup>. En el mismo año, la Secretaría de Economía reportó sobre la industria automotriz que: generaba el 1.6 por ciento de todo el empleo nacional y 18 por ciento del empleo del sector manufacturero; aportaba alrededor del 2.5 por ciento al PIB nacional y 16 por ciento al PIB del sector manufacturero; el 19 por ciento del total de las exportaciones correspondían a la industria automotriz, colocándose en estos términos en segundo lugar solo por debajo de las exportaciones de petróleo; esta

<sup>8</sup> Dina produce principalmente chasises, mientras que Trailers de Monterrey produce chasises portacontenedores, tractocamiones pesados (en asociación con Volvo Truck) y camiones medianos (en asociación con Navistar Internacional).

industria generaba el 21 por ciento del total de las exportaciones de manufactura y acaparaba el 11 por ciento del total de las importaciones manufactureras.

Para CEPAL, el “éxito” en términos del avance de la producción y comercialización en la industria automotriz en la década de los noventa vino de la mano con cambios en la estructura productiva y en la competitividad internacional, dado que:

- a) El crecimiento referido tuvo como destino prácticamente un solo mercado de exportación, el de Estados Unidos.
- b) Lo que la industria exporta principalmente son autopartes y automóviles con bajo contenido tecnológico (unidades compactas) mientras se importan autopartes y camiones con alto coeficiente tecnológico (camiones de pasajeros y carga), (SIID).

El cuadro 1.2 revela que en el periodo comprendido entre 2002 y 2007, en la comercialización de productos automotrices, México exportó principalmente tractores y otras partes y accesorios (más del 80 por ciento del comercio total de estos productos fueron exportaciones) y, en segundo término, automóviles tipo turismo y vehículos para transporte de mercancías (las exportaciones representaron entre 65 y 80 por ciento del comercio total en el mismo periodo).

En contraste, en el mismo periodo México importó principalmente automóviles para usos especiales (la participación de las importaciones en el comercio total osciló entre 85 y 96 por ciento, con excepción de una caída al 74 por ciento registrada en 2006), chasis con motor (entre 2003 y 2006 alrededor del 95 por ciento del comercio total de este producto fueron importaciones, aunque debe notarse que esta participación tuvo una fuerte caída al pasar del 91 por ciento en 2006 al 36 por ciento en el 2007) y motocicletas (importaciones entre 93 y 98 por ciento en el periodo de referencia). En el 2002, el 62 por ciento de los automóviles para diez o más personas que se comercializaban eran exportaciones, pero esta participación experimentó un cambio muy importante en el año siguiente, ya que las importaciones comienzan a crecer hasta llegar a niveles de más del 95 por ciento.



Entre las ventajas con que México cuenta para la producción y comercialización de sus productos automotrices se encuentran i) salarios bajos en comparación con los de Estados Unidos, ii) excelente ubicación geográfica en relación con su principal socio comercial, iii) acceso preferencial al mercado norteamericano, ratificado en los acuerdos contenidos en el TLCAN, iii) creciente demanda interna mexicana. (Mortimore y Barrón).

<b>Cuadro 1.2: Participación (%) en el valor de las exportaciones e importaciones de varios productos de la Industria Automotriz</b>						
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Tractores</b>						
Exportaciones	88	86	91	87	89	77
Importaciones	12	14	9	13	11	23
<b>Automóviles (10 o más personas)</b>						
Exportaciones	62	31	1	5	3	5
Importaciones	38	69	99	95	97	95
<b>Automóviles tipo turismo</b>						
Exportaciones	70	69	65	63	65	66
Importaciones	30	31	35	37	35	34
<b>Vehículos para transporte de mercancías</b>						
Exportaciones	78	80	78	75	76	75
Importaciones	22	20	22	25	24	25
<b>Automóviles para usos especiales</b>						
Exportaciones	9	4	11	14	26	15
Importaciones	91	96	89	86	74	85
<b>Chasis con motor</b>						
Exportaciones	21	1	3	2	9	64
Importaciones	79	99	97	98	91	36
<b>Carrocerías</b>						
Exportaciones	17	33	7	7	6	12
Importaciones	83	67	93	93	94	88
<b>Partes y accesorios de vehículos</b>						
Exportaciones	40	44	47	48	50	49
Importaciones	60	56	53	52	50	51
<b>Otras partes y accesorios</b>						
Exportaciones	97	98	98	98	98	98
Importaciones	3	2	2	2	2	2
<b>Motocicletas</b>						
Exportaciones	5	5	7	3	2	2
Importaciones	95	95	93	97	98	98
<b>Remolques, otros no automotores</b>						
Exportaciones	40	56	56	55	52	51
Importaciones	60	44	44	45	48	49
<b>Otros vehículos terrestres y sus partes</b>						
Exportaciones	27	32	29	35	35	33
Importaciones	73	68	71	65	65	67

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-BIE

Pero las nuevas tendencias en la producción mundial, de la demanda y de la competencia, han hecho reducir los niveles de producción y comercialización de México a partir de 2001, mientras que países como Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Canadá y Reino Unido, han ido incrementando constantemente su producción de vehículos automotores (Cuadro 1.3).

<b>Cuadro 1.3: VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES POR PAISES SELECCIONADOS</b>						
<b>(Miles de unidades)</b>						
<b>PAIS</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Estados Unidos	13107	12832	11518	12328	12140	11989
<b>Japón</b>	<b>9985</b>	<b>10145</b>	<b>9777</b>	<b>10239</b>	<b>10152</b>	<b>10512</b>
Alemania	5688	5527	5692	5469	5469	5570
<b>China</b>	<b>1800</b>	<b>2088</b>	<b>2374</b>	<b>2913</b>	<b>4598</b>	<b>5070</b>
Francia	3181	3359	3663	3660	3614	3666
Corea del Sur	2843	3115	2946	3147	3279	3469
España	2852	3032	2851	2843	3011	3011
Canada	3042	2955	2535	2624	2546	2711
Brasil	1347	1677	1812	1723	1870	2210
Reino Unido	1974	1815	1686	1819	1843	1856
<b>México</b>	<b>1547</b>	<b>1934</b>	<b>1854</b>	<b>1820</b>	<b>1820</b>	<b>1569</b>
Italia	1701	1742	1580	1428	1318	1142
Bélgica	1016	1033	1187	1057	940	900
Otros	7757	8495	8223	8523	9603	10490

Fuente: AMIA

La pérdida de mercados nacionales e internacionales de la industria automotriz mexicana ha afectado no solamente los niveles de producción y ensamble de autos y camiones; es claro que la producción de autopartes ha disminuido drásticamente también. Tan sólo la producción de nuevos autos redujo su consumo de insumos en 23% entre 2000 y 2003. Esta disminución en los insumos probablemente tenga una relación más directa con las nuevas disposiciones gubernamentales, relativos, por ejemplo, a estándares de seguridad en los vehículos y medidas de control ambiental que se han impuesto en los países productores más desarrollados y que han obligado y posibilitado el cambio tecnológico en dichos países y que les permite seguir compitiendo en los mercados de automóviles y de insumos en todas las actividades de la

industria automotriz. Pero los cambios registrados en la dinámica productiva y comercial de la industria automotriz en su conjunto en México pueden tener su raíz también en otros factores, de los cuales ya se han hecho algunos señalamientos.

Algunos autores (Arteaga, 2005; Dombosis, 1985; Carrillo y Ramírez, 1997) marcan el inicio de la década de los ochenta como punto de inflexión en la evolución productiva de la industria automotriz en México<sup>9</sup>, ya que confluyen las expectativas de crear una industria a partir de encadenamientos hacia atrás y la vertiente de la apertura de nuevas plantas que incorporarían nuevas tecnologías para producir inicialmente motores y posteriormente vehículos ensamblados para el mercado de Estados Unidos. Así, los decretos de 1983 y de 1993 sentaron las bases para que la industria automotriz en México funcionara integrada regionalmente mientras los acuerdos contenidos en el TLCAN reafirman esta línea de desarrollo.

Por otro lado, con la entrada en vigor del TLCAN y a pesar de las cláusulas de contenido regional, se han generado inversiones y la comercialización de unidades de firmas europeas y asiáticas con la mira puesta en el mercado de la zona, intensificando con esto el proceso de reconversión de la estructura productiva de la Industria Automotriz en México.

Entre 1999 y 2004 la inversión extranjera directa dirigida a la industria automotriz alcanzó los 9,390 millones de dólares, lo cual equivalía en ese periodo al 21.2 por ciento de la inversión extranjera directa de todo el sector manufacturero. El origen de estas inversiones fue:

EU	57.6%
Japón	18%
Canadá	8.9%
Alemania	6.6%
Francia	4%
España	3%
Otros	1.9%

Actualmente seis de las principales empresas transnacionales en el país son automotrices: GM, Delphi, VW, Daimler Chrysler, Ford y Nissan. Al primer bimestre

---

<sup>9</sup> Otros autores (Machinea y Martín, 2003; Taboada y Robles, 2004) señalan la década de los noventa como periodo de transformación de las estructuras productivas en México, pero refiriéndose al conjunto de la economía y no a un sector o rama en específico.

de 2006 existían ocho empresas ensambladoras en México: BMW, Daimler Chrysler, Ford, GM, Honda, Nissan, VW y Toyota.

Al proceso de reconversión de la estructura productiva de la industria automotriz en México ya se han hecho varios señalamientos: Dombosis (1985) apunta a los bajos costos salariales y el aseguramiento del acceso al mercado nacional, sin lo cual “*México sería económicamente poco atractivo como lugar para una producción intensiva en capital y compleja desde el punto de vista técnico-organizativo*” (Dombosis, 1985). Otro señalamiento apunta a las estrategias de las empresas trasnacionales automotrices, las cuales se enfocaron en una mayor internacionalización basada en sus nuevas plantas exportadoras para dar mayor peso al mercado externo; estas estrategias dieron como resultado una menor dependencia respecto al mercado interno. Lo anterior equivale a decir que se promovió el traslado de capacidades productivas al país para competir en el mercado estadounidense (Arteaga, 2001). Los señalamientos anteriores conllevan interpretaciones muy distintas respecto a los tipos de productos automotrices que se producen en el país y del papel dentro de la división del trabajo regional en esta industria.

Para Carrillo, Mortimore y Alonso (1996), la transformación de la industria automotriz en México se debió, en primer lugar, a las inversiones provenientes de las principales firmas automotrices estadounidenses y en segundo lugar, a la creciente especialización en la producción, de manera que la industria automotriz cambió la estrategia de consolidar y expandir el mercado mexicano por la de buscar mayor eficiencia en sus inversiones directas.

En este trabajo se enfatizará, como ya se indicó antes, uno de los señalamientos de la teoría de la CEPAL sobre el subdesarrollo (Rodríguez, 1989), el de que las relaciones entre “centro” y “periferia” redundan en estructuras productivas dependientes y heterogéneas en el país periférico, características que permiten identificar uno de los problemas sustanciales para lograr crecimiento y desarrollo en México: que en México no se ha logrado establecer una base industrial automotriz autónoma que contribuya efectivamente al crecimiento y desarrollo nacional.

La parte introductoria de este trabajo apunta como hipótesis principal que los mecanismos para financiar los flujos de inversión extranjera desde las grandes empresas transnacionales automotrices estadounidenses hacia sus filiales y las operaciones de estas empresas en México, hace que los beneficios del comercio se queden en el país del centro (Estados Unidos) obstaculizando la construcción de una base industrial automotriz independiente y homogénea que contribuya al crecimiento y desarrollo nacional. Derivado de lo anterior, establezco el supuesto de que, de las ganancias provenientes de las operaciones mexicanas de las grandes corporaciones automotrices transnacionales estadounidenses, una porción del excedente económico mexicano es transferida hacia Estados Unidos. La transferencia de este excedente económico implica un bajo potencial para su utilización en la creación de una base industrial automotriz independiente y homogénea que contribuya efectivamente al crecimiento y desarrollo de México.

La transferencia de este excedente puede tomar diversas formas: transferencia de ganancias, cobro de intereses, tasas de patentes, ganancias encubiertas mediante el intercambio vía comercio y fijación de precios intra-firmas entre las maquilas y las maquilas encubiertas, ganancias potenciales derivadas de salud, educación, etc. (de la niñez a la madurez), subsidios e ingresos fiscales que el gobierno mexicano deja de percibir (maquilas y maquilas encubiertas quedan libres del pago del IVA).

En este proyecto de investigación, además de revisar el desempeño de la industria automotriz de 1994 a 2007 para determinar la evolución que esta industria ha experimentado en su estructura productiva, se analizarán la legislación, la composición y el comportamiento de la inversión extranjera directa en el sector automotriz de México. Se pretende determinar las modalidades y destino que toma la transferencia de ganancias en el sector de referencia y si esto impacta positiva o negativamente a la economía mexicana, es decir, si contribuye u obstruye la formación de una base industrial automotriz independiente que impulse el crecimiento y desarrollo económico nacional.

## 2. REVISIÓN TEÓRICA

En este proyecto de investigación algunas de las interrogantes que se plantean son sobre el papel que tiene la Industria Automotriz dentro de la dinámica comercial entre México y sus socios en el marco del TLCAN; se interroga si la dinámica automotriz ha contribuido al crecimiento y desarrollo económico mexicano en el marco del TLCAN, sobre los mecanismos que sigue para impulsarlo o las barreras que impone a los objetivos de crecimiento y desarrollo. Una de las preguntas cruciales en este proyecto es si los flujos de inversión extranjera y las ganancias en el sector automotriz contribuyen a la creación de una base industrial autónoma, y a través de esto, al crecimiento y desarrollo de México. Con base en lo anterior, se hace una revisión de algunas corrientes teóricas que abordan el fenómeno de la inversión extranjera directa, las empresas transnacionales y el comercio intra-firma buscando si alguna de estas teorías considera o explica lo que sucede con las ganancias realizadas provenientes de dicho tipo de inversión y de los flujos de comercio internacional implícitos, aspecto fundamental en este trabajo para determinar si el destino que tienen esas ganancias contribuye u obstaculiza el crecimiento y desarrollo económico en México.

### 2.1 Empresas Transnacionales y Comercio Intra-firma

La teoría existente hasta ahora ha explicado en ciertos contextos la causa de la existencia de la inversión extranjera, su naturaleza y las formas que ésta toma. Se han hecho esfuerzos para catalogar o caracterizar las diversas corrientes teóricas que ofrecen una explicación tanto del comercio internacional como de los movimientos internacionales de capital o inversión extranjera directa, fenómenos que están estrechamente ligados, pero que, aunque se trate de actividades diferentes, frecuentemente han sido abordados dentro de un solo cuerpo teórico<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Las teorías “tradicionales” y las nuevas teorías del comercio internacional (modelo Hecksher-Ohlin, Helpman y Krugman (1985), por ejemplo), se consideran marcos posibles para el estudio del origen y la localización de la IED, pero aunque estas teorías durante su evolución vayan incluyendo nuevos factores (por ejemplo, el cambio tecnológico, o el papel de las multinacionales) dejan de lado otros factores importantes (por ejemplo, el capital humano e la infraestructuras) que sí son contemplados en otros marcos de análisis, por ejemplo, en el paradigma OLI (Díaz, 2002).

En este trabajo se abordarán, por un lado, aquellos aspectos que nos permitan caracterizar el tipo y las formas en que operan las empresas localizadas en la industria automotriz y, por otro lado, las teorías sobre inversión extranjera directa, ya que en esta industria las empresas que realizan operaciones de producción y comercio son empresas transnacionales cuyo comercio está caracterizado como comercio intra-firma.

Las empresas transnacionales con comercio intra-firma operan de la siguiente manera: la empresa matriz envía bienes por medio de exportación a sus filiales o subsidiarias en el extranjero o viceversa; las filiales también pueden realizar comercio entre ellas siempre que esta práctica sea permitida desde la matriz. Esto es lo que se conoce como comercio intra-firma (Grimwade, 1989). Las empresas transnacionales son las únicas que pueden realizar este tipo especial de comercio, por lo cual el precio de transacción es fijado unilateralmente por la empresa y no interviene el sistema de fijación de precios internacionales.

Este tipo de comercio abarca desde productos intermedios hasta productos terminados. Se le considera comercio internacional porque las partes compradora y vendedora se localizan en diferentes países y a la vez se le considera comercio intra-firma porque los productos se comercian pero no cambian de dueño.

Hasta aquí la teoría del comercio internacional contribuye a definir el comercio de tal manera que el comercio intra-firma puede ser considerado adecuadamente dentro de esta teoría, toda vez que el tipo de comercio que aquí se aborda se encuentra regido por las reglas y precios de la propia empresa transnacional. El precio establecido así por la propia empresa transnacional se denomina precio de transferencia, ya que los bienes realmente no cambian de dueño, sólo se transfieren, pero el hecho de que los bienes se trasladen de un país a otro ya implica la existencia de comercio internacional.

Bajo estas consideraciones, las grandes empresas productoras y comercializadoras de la industria automotriz ejemplifican este tipo especial de comercio: si estas empresas transnacionales venden a sus filiales o subsidiarias, éstas pueden decidir el precio al que venden y al que compran, colocándose así al margen de la fijación de precios internacionales y adjudicando el valor más adecuado a sus productos para sus propios fines mediante este mecanismo. Además, las exportaciones generadas por medio del

traslado de producción (producción orientada a la exportación) también son altamente dependientes de importaciones intra-firma, generando así problemas en la balanza de pagos al calcular las exportaciones brutas y no las netas que son las que benefician directamente al país (Kumar, 1994).

Así, el comercio intra-firma es una herramienta necesaria para las empresas transnacionales, pero esto ocurre dentro de ciertos niveles de inversión de una empresa para con sus filiales o subsidiarias, es decir, inversión extranjera. A continuación, se presentan algunas teorías que abordan lo concerniente a inversión extranjera directa.

## **2.2 Inversión Extranjera Directa (IED)**

En general, las diversas teorías sobre inversión extranjera directa abordan los factores al interior y al exterior de una empresa que hacen que ésta decida invertir en el extranjero, por lo cual es común que las teorías sobre IED también sean directamente conectadas o referidas dentro de las teorías de las empresas transnacionales.

La teoría sobre los movimientos internacionales de capital sostuvo inicialmente que este fenómeno se explicaba por las tasas de interés (Markowitz, 1952). Específicamente, la teoría de la inversión de portafolio señala que para maximizar sus ganancias, los inversores desplazan su capital hacia los países que ofrecen tasas de interés más altas, hasta que estas son las mismas en todos los países. Pero las diferencias en las tasas de interés no pueden explicar los movimientos de la inversión extranjera directa, pues la teoría de la inversión de portafolio no toma en cuenta factores como riesgo, incertidumbre y barreras a los movimientos internacionales de capital<sup>11</sup>. Esta teoría no hace diferencia entre lo que es la inversión de cartera y la inversión extranjera directa ni puede explicar por qué la IED es llevada a cabo por empresas (manufactureras, especialmente) y no por otros intermediarios financieros (bancos, por ejemplo), por lo tanto se rechaza la utilización de la teoría de la inversión de portafolio (que utiliza como base la tasa de interés) para explicar la inversión extranjera directa (Hymer, 1960).

---

<sup>11</sup> Con esta omisión, la teoría predice que no existen movimientos cruzados de capital, pero si estos factores se consideran, entonces ya no se puede predecir la dirección de los flujos de capital y es muy probable que existan movimientos cruzados de capital.



En un estudio sobre IED, Hymer conectó la teoría de la inversión extranjera directa con la teoría de las empresas multinacionales, proponiendo su propia definición sobre Inversión Extranjera Directa: si un inversor directamente controla a una empresa extranjera, entonces su inversión es llamada Inversión Directa<sup>12</sup>, es decir, es el capital asociado con las operaciones internacionales de las firmas, cuyos movimientos son determinados por la magnitud de sus operaciones internacionales y que a su vez son relacionadas con la propiedad (de las ganancias que puedan generar ciertas habilidades) y el control (para eliminar la competencia o enfrentar la competencia imperfecta), (Hymer, 1960). Lo anterior explica por qué empresas de la misma industria pero de diferentes países invierten o consiguen inversión de sus contrapartes en el extranjero y específicamente los factores “control” y “propiedad” ofrecen una explicación del porqué la inversión extranjera directa parece estar asociada con el mismo tipo de industria en diversos países de del mundo. En esta teoría el *monto de capital asociado con las operaciones internacionales* depende de la naturaleza y la magnitud de las imperfecciones en el mercado de capital, factores complicados de tratar, aunque empíricamente Hymer encuentra que cierta cantidad de capital se requiere para la adquisición de propiedad y para lograr control y otra cantidad de capital es necesaria para que una firma financie sus operaciones internacionales. Hasta aquí, la teoría de Hymer se basa en la explotación o adquisición de las ventajas que ya existían antes de que una empresa iniciara actividades en el extranjero. Otras teorías, específicamente las de la internalización, incluyen en su análisis las ventajas que pueden surgir durante el proceso de internalización y responden a otro tipo de preguntas específicas, por ejemplo, el de dónde invertir.

El análisis de Hymer asegura también que el comportamiento de una firma depende de su nacionalidad y que uno de sus principales intereses es recibir sus ganancias en su propia moneda con lo cual aborda, de algún modo, un problema de transferencias (Hymer, 1960). Específicamente, en su análisis sobre las empresas estadounidenses para la producción internacional, encuentra que la demanda por inversión directa estadounidense se convierte en demanda de capital por estadounidenses para financiar sus propias actividades en el extranjero, a diferencia de la demanda de capital por empresarios de otros países para sus actividades de producción en su propio país

---

<sup>12</sup> En caso contrario, si el inversor no controla a la empresa en el extranjero, su inversión es llamada Inversión de Portafolio.

(Hymer, 1960). Lo anterior, en un primer plano y sin mayor rigor teórico, podría explicar el mecanismo de financiamiento de la inversión extranjera directa pero no necesariamente explica qué ocurre con las ganancias de las empresas que realizaron actividades productivas en el extranjero mediante la operación de sus filiales. Esta teoría no podría explicar si las trasnacionales automotrices reinvierten sus ganancias netas en el mismo país donde establecen sus filiales para incrementar allí la capacidad productiva, o si las transfieren al país de la matriz; cualquiera de las decisiones podría tener diferentes efectos cuantitativos y cualitativos tanto para la economía del país de la filial, como para la economía del país de la matriz; la magnitud y el sentido de estos efectos quedan fuera del alcance de esta teoría.

Vernon, al igual que Hymer enfatiza menos la doctrina de los costos comparativos<sup>13</sup> pero, a diferencia del mismo, resalta la etapa de innovación, los efectos de las economías de escala y el papel que juegan la ignorancia y la incertidumbre como factores influyentes en los patrones de comercio (Vernon, 1966). Pero el énfasis en la “innovación” como factor influyente y determinante en los patrones del comercio internacional constituye una limitante para el análisis del comportamiento de las empresas trasnacionales y del patrón de la inversión extranjera directa, ya que para Vernon, la “innovación” se refiere a cierto tipo de productos, es decir, aquellos productos asociados con un alto ingreso y aquellos que sustituyen capital por trabajo<sup>14</sup> (Vernon, 1966). Por lo anterior, esta teoría no necesariamente explica completamente por qué una empresa trasnacional automotriz establece una filial en el extranjero, ni el patrón de la inversión extranjera directa, ya que a veces la IED podría aplicarse para adquirir activos de otras empresas (operaciones de fusiones y/o adquisiciones) mientras ella misma no realiza actividades de investigación y desarrollo o de innovación. Por otra parte, aunque esta teoría explica algunas transacciones intraindustriales<sup>15</sup> no es suficiente para explicar el comportamiento de las empresas trasnacionales que producen bienes de forma estandarizada a escala mundial, repartiendo el proceso productivo del bien entre varios países (Blonigen, 2005), fenómeno que podría ser característico de las empresas trasnacionales de la industria automotriz.

---

<sup>13</sup> Para Vernon, este concepto no es suficiente para explicar ni la IED, ni el comercio internacional.

<sup>14</sup> Las hipótesis aquí no incluyen la innovación industrial en general.

<sup>15</sup> Podría explicar el comercio simultáneo de productos idénticos pero de generaciones tecnológicas diferentes.

Análisis posteriores han tratado de dar respuesta a la pregunta concreta del por qué una firma elige proveer un mercado externo con la producción de sus filiales y no mediante exportaciones u otorgamiento de licencias. Estos análisis señalan aquellos factores que existen al interior de la firma, tales como tecnología, habilidades gerenciales, patentes, etc.<sup>16</sup> (Rugman, 1980, Dunning, 2001), como aquellos que se encuentran fuera de ella, por ejemplo, tipos de cambio (Goldberg y Kolstad, 1995), impuestos (Hartman, 1984; Desai, Foley e Hines, 2004), instituciones, proteccionismo y efectos del comercio entre otros (Head, Ries y Swenson, 1995), etc.

Recientemente, el tema ha sido dominado por las Teorías de la Internalización de los costos de transacción (Buckley y Casson, 1976; Rugman, 1981) y el Paradigma Ecléctico de Dunning (Dunning, varios años). Las teorías de la internalización afirman que cuando las imperfecciones de un mercado son altas, la expansión de las firmas en el extranjero puede ser una forma más eficiente de internalizar las externalidades no pecuniarias, lo cual las convierte en un juego de suma cero donde tanto productores como consumidores ganan (Hennart, 2001).

El Paradigma Ecléctico (Dunning 1977, 1981, 1993, 1997, 2001); aparece como un marco de análisis general de las propuestas teóricas existentes sobre la expansión territorial y ofrece, por un lado, un conjunto de variables genéricas que explican por qué una empresa decide establecer plantas productoras en otros países en lugar de surtir esos mercados con exportaciones desde la matriz. Ofrece también una explicación de cómo se distribuye la inversión en donde la producción internacional tiene lugar (Dunning, 1975). Sin embargo, Dunning hace tres advertencias a propósito de su paradigma ecléctico: 1) una simple teoría sobre las actividades de valor agregado en el exterior no puede abarcar todas las motivaciones y expectativas que una empresa pudiera tener para realizar dichas actividades; 2) las variables necesarias para explicar la IED no son las mismas para explicar cualquier tipo de IED<sup>17</sup>; 3) ninguna simple teoría del comercio internacional puede explicar satisfactoriamente todas las transacciones transfronterizas

---

<sup>16</sup> Cuando estos factores no han sido suficientes para explicar la producción internacional, se recurre a las “fallas del mercado” vinculadas con esos activos de la empresa; por ejemplo, cuando es difícil que uno de estos activos pueda ser valuado completamente, en lugar de otorgar una licencia la firma prefiere “internalizar” la transacción, es decir, establecer una filial en el exterior (Blonigen, 2005).

<sup>17</sup> La formulación de hipótesis acerca de las relaciones entre las variables individuales OLI con las del nivel y patrón de la producción internacional requiere especificar el contexto en el cual estas relaciones están siendo examinadas.

de bienes y servicios (Dunning, 1995). La principal hipótesis de la teoría ecléctica es que la inversión directa en el extranjero tendrá lugar si en una firma se satisfacen las siguientes condiciones:

- a) Ventajas de Propiedad (O – Ownership Advantajes). Capital específico que la firma posee, tal como capital de conocimiento (capital humano), patentes, tecnologías, marcas, reputación, etc.
- b) Ventajas de Ubicación (L – Locational advantages). Cercanía con los consumidores finales, ahorro en gastos de transporte, posibilidad de conseguir insumos más baratos, evasión de algunas barreras al comercio, etc.).
- c) Ventajas de Internalización (I – Internalization Advantajes). Evita transferir capital específico de la firma (ventajas de propiedad) fuera de la misma y revelar información del propietario (por ejemplo, de cómo usar cierta tecnología o alguna patente).

Diversas combinaciones de las ventajas O, L e I forman el “Paradigma Ecléctico” (PE) (también llamado “Paradigma OLI de la producción internacional”). Este paradigma sugiere que, a mayores ventajas O e I que las firmas posean, y mientras más se generen, adquieran (o aumenten) y exploten las ventajas L desde un lugar fuera de su país local, habrá más inversión extranjera directa. Si las firmas poseen sustanciales ventajas O e I, pero las ventajas L son más favorables en el país local de la firma, la inversión doméstica será preferida y los mercados extranjeros serán suplidos con exportaciones. Cuando la firma tenga ventajas O más fácilmente adquiribles, aumentadas y explotadas desde un mercado extranjero (mediante alianzas inter-firmas o mediante alianzas en el mercado abierto), entonces la inversión extranjera directa será reemplazada mediante una transferencia o al menos la transferencia de algunos activos que normalmente son asociados con la inversión extranjera directa; la transferencia plena de estos activos o el derecho a su uso (Dunning, 1975).

A este paradigma se le ha criticado que considera un gran número de variables explicativas (mismas que no son independientes entre sí) y, más enfáticamente, que no deja lugar a estrategias, es decir, que no permite suficientes diferencias en las respuestas

estratégicas de las firmas a cualquier configuración de las variables OLI<sup>18</sup> (Dunning, 2001). Al respecto, Dunning responde con un modelo analítico que permite considerar la trayectoria hacia el patrón de internacionalización de las empresas donde la respuesta estratégica de ésta es solo una de las muchas variables endógenas que podrían afectar la configuración OLI de las firmas; otras podrían ser: innovaciones tecnológicas u organizacionales, cambios en la composición de la gerencia, incrementos en la productividad laboral, nuevas técnicas de marketing, fusiones y adquisiciones, etc. (Dunning, 2001).

Así, el Paradigma OLI hace importantes aportaciones para el análisis de la inversión extranjera directa. Para el sector automotriz, específicamente, podría reconocer los factores externos e internos que hacen que una empresa automotriz decida establecer una filial en el extranjero y surtir nuevos mercados mediante la producción internacional y no solo con exportaciones, contribuiría también a definir una trayectoria de internacionalización para las empresas de este sector , pero deja de lado todavía aspectos importantes, por ejemplo, el peso que cada uno de esos factores (los considerados en el paradigma OLI) podría tener en la toma de decisión final y que sería determinante para la localización geográfica de la inversión extranjera directa y sus efectos en el país donde esta se ubica.

En general, las teorías revisadas hasta ahora se enfocan en explicar, apelando a la racionalidad de las empresas, por qué una firma decide invertir o establecer una filial en el extranjero, pero deja de lado algunos aspectos que son de interés fundamental específicamente para el análisis que aquí se pretende hacer en el sector automotriz. Este análisis aborda principalmente el impacto que la inversión extranjera directa tiene en el país donde la filial es establecida, ya que esto afecta desde la economía real, hasta los mercados financieros allí donde una filial es establecida. En la economía real, por lo menos, se esperaría que los flujos de inversión extranjera directa impactaran directamente sobre la estructura productiva y la estructura de los mercados, afectando los niveles de crecimiento y del producto total, en consecuencia, afectando también las perspectivas de desarrollo que ese país posea. En este trabajo lo que interesa saber es si

---

<sup>18</sup> Coincide con otras críticas que afirman que el PE es dirigido en términos estáticos (comparativamente estáticos) y ofrece poca orientación en lo que se refiere a la dinámica del proceso de internacionalización de las firmas (Dunning, 2001).

los flujos de inversión extranjera directa desde las matrices de las empresas transnacionales automotrices hacia sus filiales en México impactan positiva o negativamente a la estructura productiva automotriz y, específicamente y continuando con la visión estructuralista de desarrollo, si favorece u obstaculiza la creación de una base de producción autónoma en la industria automotriz y mediante esto, si favorece u obstaculiza el crecimiento y desarrollo económico de México; específicamente, interesa saber cuál es el mecanismo de financiamiento de la inversión extranjera directa y de la repatriación de ganancias.

Conociendo que la inversión extranjera directa mide las exportaciones de capital de un país hacia el resto del mundo, esta medida no es la más adecuada para medir la evolución de las empresas transnacionales porque una empresa que establece una planta o una oficina en un país extranjero puede hacerlo sin exportar capital desde su país local, sino tomando préstamos del país anfitrión y/o reinvertiendo las ganancias obtenidas en el mismo (Hennart, 2001). Aún más, como ya se apuntó antes, estas teorías no describen o analizan el efecto directo de la inversión extranjera en las estructuras productivas del país anfitrión, no abordan los mecanismos de financiamiento de esas inversiones y tampoco abordan el tema de la repatriación de ganancias. Se hace necesario entonces continuar con una revisión teórica sobre dinero, ganancias y sus transferencias para proceder con el análisis específico del sector automotriz y determinar si las empresas transnacionales en este sector y sus flujos de inversión extranjera directa tienen un efecto positivo o negativo para las estructuras productivas, el crecimiento y desarrollo económico del país donde establecen sus filiales, particularmente, para nuestro caso de estudio, para México.

### **2.3 Dinero, Ganancias y Transferencias**

El debate, principalmente entre pos-keynesianos (Arestis, Chick, Davidson) y circuitistas (Graziani, Lavoie, Parguez, Schmitt) en torno al dinero se ha enfocado en hacer una distinción entre la teoría ortodoxa de una economía de trueque y la teoría monetaria de producción; ambos grupos critican que el acercamiento ortodoxo consiste en analizar primeramente una economía de trueque y después incluir el dinero, lo cual no ayuda como base para el análisis económico (Arestis, 1996 y Parguez, 1996), ya que el dinero no es neutral, ni en el corto ni en el largo plazo (Febrero, 2001): Circuitistas y post keynesianos han desarrollado sus argumentos basados en algunas de las ideas

keynesianas: el motivo financiero, la concepción del crédito, el principio de la demanda efectiva y el rol de la incertidumbre. Aún así, estas corrientes teóricas presentan diferencias importantes en sus concepciones sobre el dinero, en sus análisis sobre el comportamiento de los bancos y su noción de endogeneidad (Bauvert, 2004). Otras diferencias podrán ser apreciadas con el desarrollo de estas teorías.

A continuación se presentará una síntesis de lo que la teoría ortodoxa sostiene en cuanto al dinero (la economía del trueque) así como de la teoría monetaria de producción en sus enfoques post keynesiano y circuitista, centrando la atención en este último ya que los argumentos que presenta el enfoque post keynesiano se concentran principalmente en la utilidad de la provisión líquida de riqueza en condiciones de incertidumbre y las consecuencias negativas que esto puede ocasionar en el nivel del producto y del empleo de la economía (Davidson, 1994), mientras que el enfoque circuitista analiza cómo el uso de los medios de pagos altera la estructura de una economía así como los niveles del producto, la distribución del ingreso y del empleo, aspectos en los que pudieran encontrarse elementos para analizar el destino de ganancias, la monetización de las mismas y los efectos de estos procesos en las estructuras productivas del sector automotriz en México.

### **2.3.1 Enfoque Ortodoxo: La economía del trueque**

En la teoría del origen y naturaleza del dinero (Menger, 1892), el dinero es una mercancía escasa, tiene un valor intrínseco (además de medio de pago, también puede cumplir la función de depósito de valor) y es producto del mercado. Los metales preciosos (concretamente el oro) alcanzan el estatus de medio de pago generalizado por lo cual los billetes emitidos son “vales” canjeables por alguna fracción de dicha mercancía, así los bancos son meros intermediarios financieros (Febrero, 2001). Así, en la teoría convencional, el dinero es neutral y el proceso económico puede describirse en términos de trueque y, aunque esta teoría considera un sector real y uno monetario, la determinación de las variables en el sector real de la economía (el volumen del producto, el nivel de empleo, la inversión y el ahorro, así como el tipo de interés) se obtiene sin necesidad de hacer referencia alguna a la cantidad de dinero; éste puede

introducirse después de determinar el equilibrio en el sector real de la economía<sup>19</sup> y no se produce ninguna alteración sustancial; es lo que se conoce como “dicotomía clásica”, es decir, que se puede analizar por separado la economía real y la economía monetaria (Febrero, 2001).

Si a la teoría neoclásica se le considera desde la perspectiva del agente representativo, se asume que se demanda dinero por motivos transacciones y se atribuye al dinero la función básica de medio de pago, función que se convierte en depósito de valor en condiciones de incertidumbre pero conservando el equilibrio macroeconómico (ahorro es igual a inversión, garantizado por la flexibilidad del tipo de interés); esta condición sentó las bases para razonar sobre el mercado de dinero a partir de los esquemas marshallianos de oferta y demanda (Febrero, 2001). Surgió así una teoría del crédito y del funcionamiento del sistema bancario; esta teoría explicara que como los ahorradores no prestan directamente a las empresas, los bancos deben su existencia a los costos de transacción, a problemas de información imperfecta, de riesgo moral, etc. Así, los ahorros financieros son iguales a los depósitos bancarios y los préstamos son iguales a la inversión. Es decir, la inversión está limitada por los ahorros en forma de depósitos y los depósitos crean créditos; la teoría del multiplicador añade que, bajo este esquema, el sistema bancario puede aumentar la oferta de dinero (créditos) hasta un múltiplo de las reservas requeridas (Febrero, 2001). Pero esta teoría no explica de dónde proviene el depósito inicial (hasta aquí, los bancos no crean dinero, sólo prestan lo que han conseguido mediante los depósitos), ni hay conexión explícita con el sector real de la economía, pues el dinero que se toma a crédito con la finalidad de financiar “alguna” transacción no implica lo anterior y ahora el equilibrio macroeconómico exige que  $\text{Ahorro}=\text{Depósitos}=\text{Inversión}$  y que el ahorro esté disponible antes de que se tomen decisiones de inversión (Febrero, 2001).

Bajo este enfoque, el financiamiento de la inversión mediante los flujos de inversión extranjera directa que hacen las empresas transnacionales automotrices son imprescindibles no solo para este sector, sino para el conjunto de la economía, dado que estos flujos estarían justificados por la carencia de ahorro nacional; el rezago tecnológico implícito sería suficiente para atraer ese tipo de inversión y la presencia de

---

<sup>19</sup> Donde una de las condiciones básicas de equilibrio macroeconómico es que  $\text{Ahorro} = \text{Inversión}$ .



las filiales transnacionales en el sector automotriz y otros sectores claves de la economía nacional; pero esta teoría no nos dice nada del origen del financiamiento de la IED (no nos dice, por ejemplo, de donde surge el depósito inicial, si proviene del ahorro del país de la matriz o si es producto de otro mecanismo de financiamiento) y, en consecuencia, no podría decirnos el destino de las ganancias netas de este sector y mucho menos del tipo de impacto que este tipo de inversión y el destino de sus ganancias tendría para el crecimiento y desarrollo de México.

### **2.3.2 La teoría monetaria de producción. Fundamentos.**

Para Wicksell, 1898, los créditos crean depósitos, (no al revés, como sostiene la teoría convencional), por lo tanto el dinero es producto de la actividad bancaria; esta proposición sirve de fundamento a la economía monetaria de producción: “Una economía es, o no, monetaria según el dinero sea o no la condición de existencia de su modo de producción; este es el principio de su esencialidad.” (Parguez, 2006). Según esta teoría, los productores necesitan, para ejecutar el proceso de producción, pagar salarios, medios de producción, etc., para lo cual acuden a los bancos a solicitar créditos. La concesión de dicho crédito implica para los bancos, la emisión de deuda contra sí mismos (se comprometen a pagar la deuda contraída entre el productor automotriz y un tercer agente).

Así, las empresas incrementan sus activos (gracias a los créditos) pero también incrementan sus pasivos (una vez que reciben el dinero), lo cual supone un equilibrio en su balance. El capital bancario funciona como aval del banco para que la deuda que se gira a sí mismo sea aceptada como medio de pago, dicho capital aumenta con la reinversión de los beneficios de los bancos (la diferencia entre el interés cargado en los créditos y al que se remuneran los depósitos); hasta aquí, desde la perspectiva de Wicksel, el banco crea dinero de la nada (Febrero, 2001) y lo pone a disposición de la empresa para que inicie un nuevo proceso de producción.

### **2.3.3 Teoría monetaria de producción: el enfoque post keynesiano**

Una diferencia muy clara entre el enfoque neoclásico y el post keynesiano es la causalidad entre inversión y ahorro. Los bancos pueden crear dinero (creación de depósitos mediante la concesión de créditos, es decir, financiamiento de la inversión) y

por ello el papel del ahorro es irrelevante pues es un resultado a posteriori y sus efectos se traducen en falta de retornos para algunas empresas resultando en deudas no cancelables y producción no vendida. Así, el dinero es un flujo endógeno necesario para la puesta en marcha de la producción y representa la preferencia por la liquidez lo cual implica ver al dinero como un stock y los bancos se consideran esencialmente intermediarios financieros (Piégay y Rochon, 2005). La oferta de dinero es endógena (activada por el crédito) y determinada por el sistema bancario en respuesta a las necesidades de producción (Moore, 1988b), siendo los bancos quienes operan este ajuste mediante la competencia interbancaria (concesión de préstamos bajo riesgos) con el apoyo del banco central que no solo no controla la oferta monetaria, sino que además les provee dinero sin límite para que cubran las demandas de crédito si los prestatarios son solventes. La evolución de los mercados financieros y los nuevos instrumentos de financiamiento se interpretan como una adaptación a las necesidades financieras de los bancos y no como falta de fondos (Bauvert, 2004). La tasa de interés es una variable exógena<sup>20</sup> determinada por el banco central cuyo fin es una distribución del ingreso destinada a conducir al pleno empleo y no a la lucha contra la inflación (transferencia de riqueza desde los individuos con mayor propensión a ahorrar hacia los de mayor propensión a consumir), es una variable redistributiva (Lavoie, 1992).

Los argumentos del enfoque post keynesiano acerca del dinero están concentrados principalmente con el tratamiento del dinero como reserva de valor líquida en un contexto de incertidumbre y las derivadas consecuencias negativas para la economía, específicamente para los niveles de producción y empleo (Fontana, 2000); con esto la teoría post keynesiana justifica la integración de la moneda en la economía de acuerdo con dos ejes: a) como unidad de cuenta expresa las relaciones monetarias (deudas, precios, poder adquisitivo); b) como reserva de valor, permite la prevención ante eventos inciertos (preferencia por liquidez), (Piégay y Rochon, 2005). Se pone énfasis en el hecho de que los contratos están estipulados en moneda lo cual revela el funcionamiento de las economías monetarias de producción: dado que los salarios son pagados con ésta, los empresarios deben pedirla prestada a los bancos, por ello los contratos entre firmas y bancos están expresados en moneda; así, los ingresos en parte

---

<sup>20</sup> Anula la perspectiva de que la tasa de interés es determinada por la interacción entre la oferta y la demanda monetaria (Piégay y Rochon, 2005).

se consumen y en parte se conservan y de esta manera aparecen la incertidumbre y la moneda en diferentes etapas del circuito (Piégay y Rochon, 2005)

El enfoque presentado hasta aquí destaca las funciones que el dinero adopta como dinero crediticio y reserva de valor líquida, pero no dice nada explícitamente sobre su función como medio de pago, y quizá por eso carezca de una explicación de lo que sucede con las ganancias y la necesidad de su monetización en determinada unidad de cuenta, fundamental para el análisis de las transferencias de estas al extranjero y las formas que estas transferencias podrían tomar (cancelación de préstamos, pago de patentes, ganancias encubiertas, etc.).

### **2.3.4 Teoría monetaria de producción: el enfoque circuitista**

Como su nombre lo indica, la teoría del circuito monetario es esencialmente una explicación del flujo circular del dinero desde su creación por el sistema bancario hasta su destrucción por éste. El flujo se separa en un número de fases en secuencia desde el inicio hasta su cierre, y una vez que el dinero ha circulado por todas sus fases (flujo, circulación y reflujo) se tiene una monetización de todos los intercambios; el cierre del flujo ocurre con la devolución de los préstamos a los bancos y se está en condición de comenzar un nuevo periodo de producción (Rochon, 1999). Esta teoría acepta la naturaleza endógena del dinero, la exógena de la tasa de interés (que puede ser controlada por el banco central), resalta la importancia de la demanda efectiva y, similar a la teoría post keynesiana, establece un enlace directo entre la formación y el uso del ingreso, y entre la creación y destrucción del dinero; enfatiza, además, la importancia del crédito bancario para establecer y expandir el proceso de producción y se interesa por las relaciones parciales y totales que afectan a la demanda agregada y la distribución del ingreso en una economía monetaria de producción (Piégay y Rochon, 2005).

El tratamiento del ahorro (y del tipo de ahorro) es crucial en todo el sistema: de inicio evita que el circuito se cierre de manera automática ya que genera problemas de demanda efectiva; posteriormente, dependiendo de la forma que adopte el ahorro, revela a los bancos como “intermediarios financieros” y subsidiario al final del circuito, de manera que el dinero es medio de intercambio y es crédito bancario, permite la

producción y la especificidad de los bancos es la creación monetaria (no la intermediación financiera) (Bauvert, 2004).

Parguez resalta las propiedades del dinero dentro de la teoría del circuito: es efímero, se funda en una doble relación de endeudamiento (deuda empresarial y deuda fiscal, ésta última revela que los impuestos sirven sólo para financiar al Estado y para racionar el dinero), y el dinero siempre es endógeno, tanto el creado por los bancos (que ejercen la actividad del crédito para atender al objetivo de la acumulación<sup>21</sup>, fijando las tasas de interés, la tasa mínima de ganancia neta y la tasa aceptable de variación del precio unitario de la producción) como el creado por el banco central (asegura la convertibilidad del dinero bancario y busca alcanzar la máxima eficiencia del modo de producción capitalista mediante su producción de bienes colectivos). La propiedad de endogeneidad hace imposible la consideración de una “oferta monetaria” distinta de una “demanda de dinero” en los sentidos clásico y keynesiano; por ende, la tasa de interés es obligadamente exógena (Parguez, 2006).

El análisis de Parguez incluye un amplio tratamiento sobre el tema de las ganancias; estas son disputadas por empresarios y rentistas (acreedores que perciben el interés pagado por los empresarios, es decir, los capitalistas financieros), así, para los rentistas sus ganancias son los intereses pagados por los empresarios, cuya deuda acumulada es engendrada por el ahorro (los asalariados no generan ahorro) de los titulares de las ganancias (los capitalistas financieros); por eso, en principio, los bancos ejercen la actividad del crédito con el único objetivo de la acumulación de riqueza neta para el gasto de su ganancia neta (gasto en activos financieros, dado que ellos no son productores); en ausencia de deuda pública tienen derecho de propiedad sobre las empresas bajo la forma de acciones, es decir, que el monto de dinero inicialmente creado comprende los intereses adeudados a los bancos. Determinada la tasa de crecimiento de riqueza que los bancos quieren alcanzar, existe un solo monto de su ganancia neta que deben realizar la cual queda garantizada por el nivel de tasa de interés impuesto a los empresarios, explicándose así la exogeneidad de la tasa de interés. Para

---

<sup>21</sup> La generación del dinero es estimulada por la necesidad del empresario de financiamiento para la producción y no por decisión de otro agente (un empleado o el banco central); visto así, el dinero es extraído de la lógica del mercado, es decir, de un tratamiento en términos de oferta y demanda (no puede ser concebido como un bien), con lo cual se cuestionan los fundamentos del análisis de la curva LM (Bauvert, 2004).

cumplir con su objetivo (acumulación de riqueza), los bancos establecen una tasa de ganancia mínima y para asegurar a los empresarios esa norma de ganancia, los bancos disponen de una variable de control: la tasa de rendimiento, que es la relación de ganancias con costos, salarios e intereses. Esta garantía requerida comprende el nivel del precio de la producción (no debe haber inflación, pues esta desvaloriza el capital financiero, se garantiza así la estabilidad de los precios), además, el banco central funge como auxiliar de los bancos en el establecimiento del objetivo común de la estabilidad de precios de la producción cuando ellos fijan su tasa de interés (Parguez, 2006).

Con base en lo anterior, se puede observar que esta teoría presenta un aspecto relevante: no interroga sobre el origen de las ganancias, sino sobre su posibilidad. Además, existe una clara relación entre las ganancias y la necesidad de la monetización de estas. Si la ganancia es inferior o igual a la inversión, la ganancia se gasta para liquidar la deuda correspondiente a la inversión, es decir, los empresarios deben utilizar todas las ganancias para cumplir con sus compromisos con los bancos en función de su objetivo permanente de acumulación.

Hasta aquí, Parguez y la teoría del circuito han planteado las bases que describen una teoría monetaria de producción, establece un enlace entre las operaciones financieras y de producción en una economía, además de explicar la naturaleza, las propiedades y las funciones del dinero, así como la naturaleza de otras variables clave (tasa de interés, tasa de ganancias y precios), que constituyen elementos concisos para proseguir con el análisis de la industria automotriz, de sus estructuras productivas, de las ganancias y sus transferencias, y el tipo de efectos que éstas pueden generar no solo para la industria de referencia, sino para las economías mexicana y externa. Cómo se financia la producción y dónde se realiza la ganancia es clave desde la teoría del circuito y en este trabajo se plantea que, para el caso de la industria automotriz en México, estos procesos ocurren en el extranjero.

### **3. IED, LEGISLACIÓN Y FLUJOS HACIA MEXICO**

El crecimiento económico y el desarrollo parece ser una búsqueda de máxima importancia para muchas naciones. Esta búsqueda conlleva diversas implicaciones, una de las principales es la determinación de cómo se financia el crecimiento y desarrollo buscados. En México desde hace varios años se hizo común escuchar en diversos discursos oficiales la afirmación de que la inversión extranjera (IE) era necesaria para lograr crecimiento sostenido en el país, dadas las condiciones de escasez de los recursos que generalmente se asocian con este tipo de inversiones, tales como tecnología e innovaciones (Vidal, 2008).

#### **3.1 Antecedentes**

Históricamente, a México se han dirigido importantes flujos de inversión extranjera. De hecho, la reglamentación sobre la inversión extranjera en México comienza a bosquejarse desde la Constitución de 1917 (la nación es propietaria legítima e inalienable de los recursos naturales), aunque es a finales de la década de los ochentas que la atracción de IE adquiere dimensiones extraordinarias, ya que se trata de una década donde quedó de manifiesto el agotamiento del modelo ISI para el financiamiento (se contaba con el superávit en el sector primario para financiar el déficit comercial y en cuenta corriente) del crecimiento y desarrollo de México. Las exportaciones petroleras y la creciente deuda externa, junto con otros factores externos a la economía mexicana, tampoco fueron recursos suficientes para financiar el crecimiento y desarrollo en México. Inició entonces una etapa en que se manifestaba en diferentes ámbitos la idea de que, a falta de suficiente ahorro interno, la inversión extranjera era necesaria para financiar el crecimiento y desarrollo. Se configuró así una nueva estrategia para el desarrollo y crecimiento en México, (Primer Pacto Económico, Diciembre de 1987) estrategia que ejecutaría una serie de prioridades económicas: exportaciones e impulso al sector manufacturero privado (Dussels, 2000).

La inversión extranjera, directa o de cartera, lleva implícito un servicio al exterior, mismo que varía temporalmente, ya sea en forma de ganancias, dividendos y/o, en el caso de inversión de cartera, inesperadas salidas de inversión, entre otros (Higgins y Klitgaard, 1998; Kindleberger, 1969). Los flujos de inversión extranjera directa (IED) son específicamente los que impactan a la empresa, a sus estructuras productivas y

organización y a la industria local, regional y nacional. Desde la perspectiva de la balanza de pagos, la IED es considerada útil para solventar el déficit en cuenta corriente o para realizar el servicio de la deuda externa (Dussels, 2000) pero es, además, un reflejo de las estrategias globales de las grandes empresas transnacionales que buscan mayor eficiencia global y un mayor acceso a nuevos mercados y al excedente de los países donde éstas instalan sus filiales. Así, el análisis de la IED debe involucrar a los agentes receptores (las filiales en México, para nuestro caso), pero también a los agentes emisores (empresas transnacionales estadounidenses o las matrices para este caso).

A nivel global, la inversión extranjera directa, la producción global y el comercio transfronterizo se han acelerado considerablemente en las últimas décadas. Además, la IED ha ido modificando sus patrones industriales y de localización en el último cuarto de siglo. En el Cuadro 3.1 puede observarse que la IED ha incrementado notablemente su participación en el sector servicios con la consecuente reducción en los sectores primario (la participación de IED en este sector pasó de 9 por ciento en 1990 a 8 por ciento en 2005) y manufacturero. En 1990 el 49 por ciento del stock mundial de IED se localizaba en el sector servicios, mientras que para el 2005 esta participación ya había alcanzado alrededor del 61 por ciento. El sector manufacturero por su parte se contrajo, del 40 por ciento en 1990 a menos de un tercio del stock total en 2005; en este mismo año el 70 por ciento de los flujos de IED manufacturero tuvo como destino a los países desarrollados, concentrándose cada vez más en las actividades tecnológica y capital intensivas (UNCTAD, 2008).

En el sector manufacturero, estas reducciones en los flujos de IED a nivel mundial se han materializado específicamente en las industrias con más fuerte participación en este tipo de inversiones: Químicos y productos químicos (de 22 por ciento en 1990 la IED se redujo a 19 por ciento en 2005), Alimentos, bebidas y tabaco (de 10 por ciento en 1990 a 9 por ciento en 2005) y Electricidad y equipo electrónico (de 11 por ciento en 1990 a 10 por ciento en 2005), por mencionar algunas.

En contraste, los flujos de IED hacia el sector manufacturero han incrementado su participación en la industria automotriz; en 1990 esta industria recibía el 7 por ciento de la IED manufacturera pero en 2005 su participación se había incrementado al 10 por ciento. Este incremento de IED para la industria automotriz a nivel mundial se reflejó

también en una mayor participación de IED para los países desarrollados, siendo del 7 por ciento en 1990 e incrementándose a 12 por ciento en 2005.

Cuadro 3.1: Flujos mundiales estimados de IED al interior, por sector e industrias seleccionadas							
Sector e Industria	1990			2005			
	Economías en desarrollo	Economías Desarrolladas	Mundo	Economías en Desarrollo	Economías en transición	Economías desarrolladas	Mundo
<b>TOTAL</b> (millones de dólares)	332,733	1,446,465	1,779,198	2,306,553	195,357	7,546,056	10,047,966
<b>Primario</b> (% de IED en el Total)	8	10	9	9	19	7	8
Minería, Extracción y Petróleo (% de IED en el Sector Primario)	78	98	94	89	97	98	96
<b>Manufacturero</b> (% de IED en el Total)	44	40	41	31	32	29	30
Químicos y productos químicos (% de IED en el Sector Manufacturero)	31	19	22	12	5	22	19
Alimentos, bebidas y tabaco (% de IED en el Sector Manufacturero)	7	11	10	6	17	10	9
Electricidad y equipo electrónico (% de IED en el Sector Manufacturero)	12	11	11	12	2	9	10
Vehículos automotores y otro equipo de transporte (% de IED en el Sector Manufacturero)	5	7	7	5	4	12	10
<b>Servicios</b> (% de IED en el Total)	47	49	49	58	45	62	61
Comercio (% de IED en el Sector Servicios)	16	26	24	14	19	19	18
Financieros (% de IED en el Sector Servicios)	56	38	41	25	24	32	31
Actividades bursátiles (% de IED en el Sector Servicios)	9	14	14	39	27	23	26

Fuente: Elaboración propia con datos de *Development and Globalization: Facts and Figures 2008 – UNCTAD*

La emergencia de estos patrones globales ha sido facilitada y motivada por la liberalización comercial y de inversiones a través de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los tratados comerciales entre países. Pero estos patrones también han sido liderados por las empresas transnacionales en todo el mundo. De 1990 a 2005 el valor de los activos de las filiales extranjeras de las ETN en el mundo se ha incrementado hasta cinco veces, mientras que las ventas y el empleo apenas se han duplicado y triplicado respectivamente (UNCTAD, 2008).



Por otro lado, del total de los flujos de inversión extranjera directa en 1990, el 8.5 por ciento se aplicaba para realizar operaciones de compra/venta de activos existentes, es decir, fusiones y adquisiciones (Cuadro 3.2). Este tipo de operaciones representan transacciones que no necesariamente incrementan el stock de capital existente para las actividades productivas. La participación de fusiones y adquisiciones del sector automotriz en el total manufacturero fue del 11 por ciento en 1990 y del 5 por ciento en 2006, participaciones que descendieron también en el total global siendo en 1990 del 5.5 por ciento y ligeramente superior a 1 por ciento en 2006.

<b>Cuadro 3.2: Participación de los Flujos de IED para Fusiones y Adquisiciones mundiales, por sector y años seleccionados</b>				
	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Flujos mundiales de IED para Fusiones y Adquisiciones (millones de dólares)	301,152.20	2,287,632.00	1,432,603.32	1,760,913.46
<b>Primario (%)</b>	5.7	1.6	15.4	9.7
<b>Secundario (%)</b>	48.0	25.1	24.6	27.8
Vehículos automotores y otros equipos de transporte (% en el Total Secundario)	10.9	9.8	5.8	5.1
<b>Servicios (%)</b>	46.3	73.3	60.0	62.5

*Fuente: Elaboración propia con datos de Stats FDI-UNCTAD*

En México, hasta antes de 1994-1995 los flujos de IED estuvieron destinados básicamente a la adquisición de activos estatales y posteriormente a la creciente adquisición y fusión de empresas mexicanas con extranjeras y a la creación de nuevos activos (Dussels, 2000).

La estrategia de crecimiento económico delineada para México en la década de los ochenta asumió que el incremento de las exportaciones conduciría al crecimiento económico, por lo tanto la prioridad era fomentar las exportaciones manufactureras privadas (Aspe, 1993). En este contexto, se esperaba que los flujos de IED, además de incrementar las exportaciones mexicanas, incrementarían también su participación en el PIB, incidirían positivamente en la formación bruta de capital fijo y en el nivel de empleo (Dussels, 2000). De esta manera, la inversión extranjera directa adquirió una relevante importancia, pues quedó determinada como la principal fuente de financiamiento para el crecimiento y desarrollo económico de México (Gurría, 1994).

Pero esa estrategia de desarrollo no incluyó previsiones sobre otras cuestiones relativas a los efectos que los flujos de IED conllevan en el largo plazo para las estructuras productivas en México. En este trabajo el principal cuestionamiento es si los flujos de inversión extranjera favorecen la creación de una base industrial autónoma que contribuyan al “buscado” crecimiento y desarrollo económico de México, cuestión que no solo involucra al análisis de la actividad productiva en México, sino también exige un análisis de las estrategias de las grandes empresas transnacionales para permanecer en la competencia por el mercado global y para tener un mayor acceso al excedente de los países donde establecen sus filiales.

### **3.2 Legislación y Comportamiento de la IED en México y en la Industria Automotriz**

Como se mencionó antes, la reglamentación sobre la IE en México comenzó a bosquejarse desde la Constitución de 1917, pero es la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 1973) la que estipula 1) las actividades reservadas exclusivamente al Estado y, 2) que la participación máxima de inversión extranjera del capital de empresas en otras actividades (entre las cuales se encuentra la fabricación de vehículos automotores) debe estar entre el 40 y 49 por ciento.

Desde entonces, la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) es la institución que tiene entre sus facultades el dictamen de los lineamientos de política en materia de inversión extranjera, resolver sobre la procedencia y, en su caso, sobre los términos y condiciones de participación de estas inversiones en las actividades y adquisiciones que establece la Ley de Inversiones Extranjeras (LIE)<sup>22</sup> y el establecimiento de los criterios para la aplicación de disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera. La LIE destaca también que la CNIE autorizará las inversiones extranjeras y sus porcentajes de participación con el objeto de que estas inversiones sean complementarias a las nacionales y no desplacen a empresas nacionales.

---

<sup>22</sup> Antes de la firma del TLCAN, el gobierno de México debió modificar, reformar y elaborar nuevas leyes para sectores que se vieron afectados con este tratado. La LIE del 27 de Diciembre de 1993 ya incluye varios de estos cambios (destaca que la IE puede establecerse en México sin restricción alguna a su ubicación). La reforma a la LIE en 1996 incluye cambios legislativos para sectores específicos y el Reglamento a la LIE en 1998 hace compatible la normatividad mexicana con el TLCAN (Dussels, 2000)

En 1984, la CNIE estipulaba que no se requería autorización para inversión extranjera menor al 49 por ciento del capital de las empresas (con las excepciones que marcaba la Ley) y se permitían aquellas inversiones extranjeras con participación inclusive mayor al 50 por ciento del capital de las empresas siempre que sus actividades implicaran un elevado desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones (CNIE, 1984, 1988). La Reforma de 1996 de la LIE establece que la IE requiere autorización de la CNIE si ésta es mayor al 49 por ciento del capital social de las sociedades mexicanas y si rebasa el monto máximo especificado por la CNIE (394 millones de pesos de febrero de 1997 al 31 de diciembre de 1999). El TLCAN por su parte establece que el monto del valor de los activos aplicable para la adquisición de más del 49% de las acciones de una empresa mexicana por parte de los inversionistas de EU y Canadá es de 25 millones de dólares (hasta 1996) y de 50 millones de dólares (del 1 de Enero de 1997 al 31 de Diciembre de 1999).

Actualmente, el TLCAN es referencia obligada en cuanto a acuerdos comerciales y sobre inversiones. En términos generales, el capítulo XI del TLCAN dedicado al tema de Inversión, estipula que se otorga trato nacional a todos los inversionistas de los países miembros; el trato de “nación más favorecida” extiende los beneficios en términos de inversión a otros países miembros o no del TLCAN; se eliminan los requisitos de desempeño (algunos permanecieron temporalmente), existe libre transferencia de recursos al exterior (no existe ningún tipo de restricción de tipo de cambio para la exportación de capital, repatriación de utilidades u otro tipo de transferencias en moneda extranjera), se regulan los términos de expropiación e indemnización de inversiones, se estipulan reglas para eliminar controversias ante tribunales nacionales o internacionales y se establecen reglas y excepciones a los principios contenidos en el TLCAN.

En el caso del sector automotriz, el TLCAN permitió la vigencia del decreto automotriz hasta enero de 2004, mientras las reglas de origen contenidas en este tratado fomentan el comercio regional, práctica que implica un mayor grado de integración con Estados Unidos ya que penaliza a importadores regionales de mercancías fuera de la región. En cuanto a IE, el TLCAN elimina los requisitos para la IE en la zona desde enero de 1999 en el sector automotriz y de autopartes.

Con base en los activos extranjeros, existe una gran disparidad entre las firmas. Las cinco más grandes ETN concentran casi el 30 por ciento del total de activos extranjeros de las 50 más grandes ETN. Dos industrias son dominantes: Automotriz y Petróleo.

El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) es la institución en la cual deben registrarse todos los flujos de inversión extranjera. Las estadísticas que esta institución ofrece sobre IED antes y después de 1994 no son compatibles; los registros anteriores a 1994 incluían IED notificada al RNIE y autorizada por la CNIE en cada año, pero estos montos no necesariamente coincidían con la IED materializada y no tomaba en cuenta el rezago con respecto a las fechas en la que se realizaban las inversiones. Estos montos tampoco incluían transferencias de acciones de nacionales a extranjeros, importaciones de bienes de capital realizadas por empresas maquiladoras, reinversiones de utilidades efectuadas por empresas de IED, ni montos de cuentas entre empresas.

Es hasta 1994 que las estadísticas de IED son homologadas de acuerdo con las recomendaciones sobre la balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). A partir de 1994 se reportan todos los conceptos de la IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre empresas). Así, el total de la IED es la suma de las nuevas inversiones (definidas como aquellas que aportan al capital social o a reservas de capital) notificadas al RNIE, más el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras, más el valor de la reinversión de utilidades en empresas con IED, más el monto de las cuentas entre empresas (CNIE, 1999). Debido al rezago temporal con que algunas empresas e inversionistas informan sus actividades al RNIE, sólo se disponen de datos fehacientes sobre IED después de un lapso de más de un año. Lo anterior explica en parte por qué, por ejemplo, la participación de la IED en la formación bruta de capital fijo en México fue considerablemente baja en relación con 1994 y años posteriores; en 1992 esta participación fue del 6.4 por ciento y del 5.9 por ciento en 1993, mientras que con la nueva metodología la participación de la IED en la formación bruta de capital fijo se incrementa considerablemente: para 1994 fue del 13.5 por ciento, 20.6 por ciento en 1995 y 14.2 por ciento en 1996 (UNCTAD, 1998).

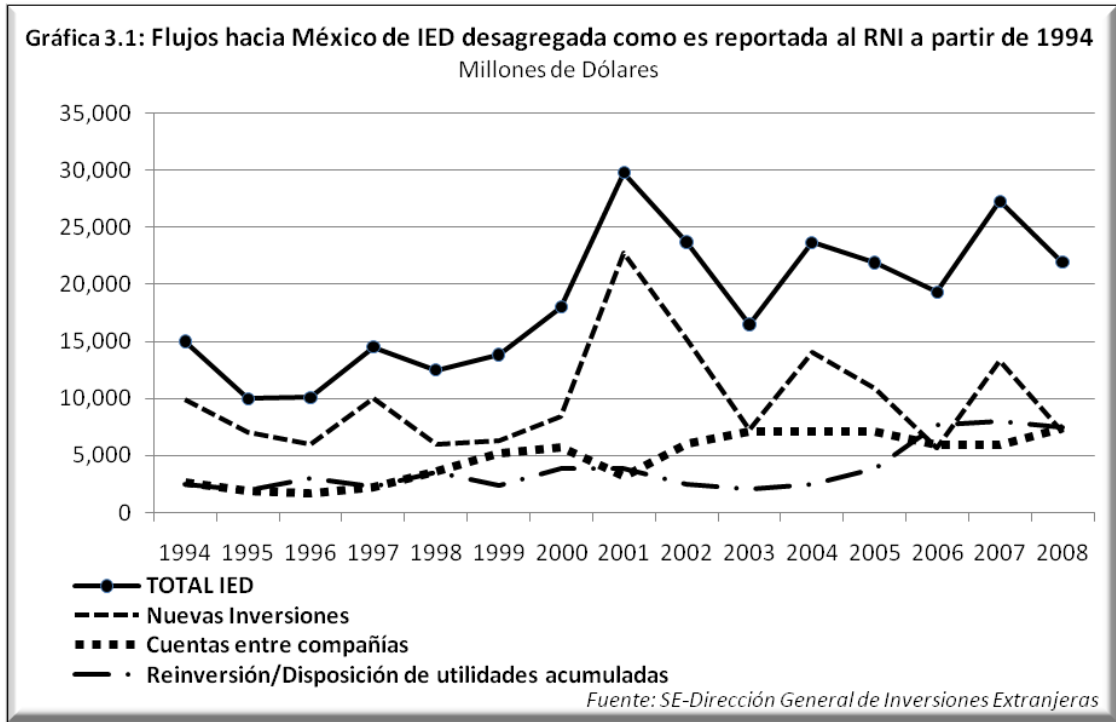
Entre 1989-1993 la tasa de crecimiento promedio anual de la IED fue del 30.5 por ciento. En ese periodo, el 28.63 por ciento de los flujos totales de IED hacia México fueron dirigidos al sector manufacturero y, a nivel rama, cinco de ellas fueron receptoras del 37 por ciento del total de la IED (automóviles, otros productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, industria de las bebidas y sustancias químicas básicas). En el mismo periodo, EU y la Unión Europea destacaban por su alta y creciente participación como lugares de procedencia de los flujos de IED hacia México (63.2 por ciento y 24.4 por ciento respectivamente).

Considerando la nueva metodología a partir de 1994 se notan más cambios importantes: en 1995 la dirección sectorial de estos flujos ya estaban perfectamente definidos: 1.5 por ciento se dirigió a Agricultura y Minería, 48.5 por ciento a la industria manufacturera y 50 por ciento a Servicios y Otros (BID). A pesar de la nueva metodología para el registro de la IED, el Banco Interamericano de Desarrollo reportó que entre 1990-1997 los flujos mundiales de IED hacia México seguían procediendo principalmente de Estados Unidos (alrededor del 62 por ciento), Europa (35 por ciento aproximadamente) y Japón (entre 3 y 4 por ciento) (BID, varios años).

A partir de 1994 el comportamiento de la IED también ha tenido importantes oscilaciones. En este año convergen cambios en la metodología para el registro de la IED, las expectativas sobre crecimiento económico que generaba la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y una fuerte crisis económica. El máximo histórico que se había conseguido hasta 1994 es contrarrestado con los efectos de la crisis en 1995 recuperándose apenas hasta 1997. Al parecer las crisis internacionales generan nuevas incertidumbres provocando más oscilaciones pero comenzando una rápida recuperación a partir de 1999.

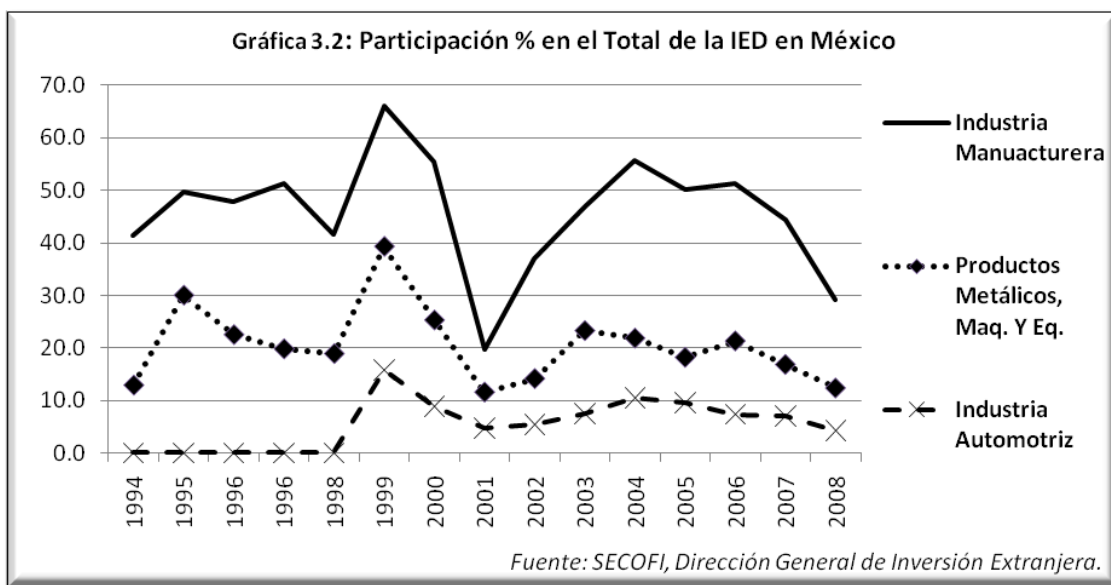
La gráfica 3.1 muestra que, prácticamente durante todo el periodo, a nivel desagregado las nuevas inversiones dominan el comportamiento de la IED, aunque los rubros de reinversión de utilidades y las cuentas entre empresas observan una tendencia de ligero crecimiento en términos generales. Pero hay otro dato interesante, la gráfica presenta un comportamiento simétrico entre los rubros de reinversión y cuentas entre empresas, es decir, los flujos de IED que no aporta incrementos el capital social de las grandes ET para las actividades productivas en México proceden de reinversión de utilidades

acumuladas o con préstamos entre empresas de manera complementaria, pero no son sustitutas una de la otra. Además de que esta práctica poco a poco va incrementándose, las oscilaciones en las nuevas inversiones cada vez son más fuertes a partir del nuevo milenio.



A nivel de sectores y subsectores económicos, la información disponible sobre inversión extranjera se refiere a la IED materializada y notificada al RNIE, más importaciones de activos fijos por la industria maquiladora; ésta información no incluye reinversión de utilidades ni cuentas entre empresas, quizás es debido a esto la diferencia notable especialmente en 2001. En este año se alcanzó un máximo histórico en el total de IED y de nuevas inversiones, pero también se registró un mínimo histórico de los flujos de IED hacia la industria manufacturera y de la industria automotriz si no se consideran las excepciones ya mencionadas (Gráfica 3.2).

Esto nos indicaría que 2001 fue un año crítico para la Industria Manufacturera y la Industria Automotriz, ya que la participación de éstas en las nuevas inversiones e importaciones de activo fijo fueron considerablemente bajos. Aunque la industria automotriz comienza una etapa de recuperación, la máxima participación la logra en 2004 y de allí nuevamente ha comenzado un lento descenso.



En el período posterior a 1999, Estados Unidos sigue siendo el principal emisor de IED hacia México, y es de hecho este país el que marca las tendencias globales en cuanto a IED. A partir del mismo año, Japón comienza a reducir y prácticamente nulificar su participación en los flujos de IED hacia México. En el sector automotriz, la participación de EU como emisor de IED hacia México es especialmente relevante duplicando prácticamente su participación en este rubro, de 34.1 por ciento en 1999 a 60.5 en el siguiente año (Cuadro 3.3). El desplome de la IED en 2001 nos refiere inmediatamente a la reducción en los montos de IED procedentes de EU para la industria automotriz, mientras que en los años posteriores la rápida recuperación de la IED total que culmina con un máximo importante en 2004 también coincide con un incremento considerable de IED por parte de EU para el sector automotriz.

	1999	2000	2001	2002	2003
Todos los Países (millones de dólares)	2,195.10	1,612.00	1,410.40	1,299.40	1,230.80
Estados Unidos (%)	34.1	60.5	39.6	68.1	63.6
	2004	2005	2006	2007	2008
Todos los Países (millones de dólares)	2,466.90	2,080.30	1,420.00	1,903.20	938.5
Estados Unidos (%)	74.5	69.3	64.6	66	70.1

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.

En el sector automotriz, los flujos de IED han sido destinados en más del 85 por ciento hacia dos ramas: Fabricación y ensamble de automóviles y Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones (Cuadro 3.4).

<b>Cuadro 3.4: Participación (%) por Actividad en la IED Automotriz, Años Seleccionados</b>					
	<b>1999</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>
Fabricación y ensamble de automóviles	62.9	8.2	47.9	2.9	4.2
Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones	0.1	4.9	0.0	0.0	0.2
Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones	3.4	2.9	1.8	3.6	1.4
Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones	1.7	0.6	8.7	2.6	0.9
Fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones	0.0	1.7	4.2	3.4	0.1
Fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones	0.8	2.7	0.5	3.3	6.2
Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones	31.1	78.9	36.9	84.2	86.9

*Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera*

La gráfica 3.2 revela que, si bien los flujos de IED hacia la industria automotriz tienden a disminuir a partir de 2004, esta industria sigue acaparando una parte importante del total de los flujos dirigidos a la industria manufacturera. De acuerdo con las estrategias para el crecimiento y desarrollo de México (mencionadas al principio de este capítulo), se esperaría que un primer resultado de la IED localizada en esta industria se manifestara en un incremento en sus exportaciones.

A continuación se revisará cómo ha sido la dinámica productiva y de comercialización en esta industria para saber cómo se componen los ya conocidos grandes volúmenes de exportaciones que se registran en la industria automotriz. Esto servirá como preámbulo hacia la determinación de los objetivos principales de esta investigación: determinar si estas inversiones han incrementado la capacidad de producción de la industria automotriz en México, cómo se financian estos flujos de inversión y cuáles son los mecanismos de transferencia de ganancias desde las filiales establecidas en México, hacia las matrices transnacionales con base en Estados Unidos.



#### **4. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNIDADES AUTOMOTRICES**

El análisis del comportamiento y de los flujos totales de inversión extranjera hacia México y la revisión de la legislación que existe sobre la misma, nos revela en un primer plano que este tipo de inversiones ha sido determinada como la principal fuente de financiamiento para el “crecimiento y desarrollo” económico de México ante el agotamiento del modelo ISI y de las exportaciones petroleras para seguir financiando el déficit en cuenta corriente y para el servicio de la deuda, sucesos que se registran en la década de los ochentas.

El discurso oficial aseguraba que el incremento de las exportaciones asociado con los crecientes flujos de IED conduciría al crecimiento económico a través de su incidencia en una mayor participación en el PIB, en incrementos a la formación bruta de capital fijo y mejores niveles de empleo (Dussels, 2000). En un primer análisis, en el capítulo anterior se observó que, en efecto, se han incrementado los flujos de IED, pero además que, de acuerdo con su composición, los flujos correspondientes a nuevas inversiones predominan en todo el periodo (excepto en 2006). Las nuevas inversiones asociadas con IED están definidas por el RNIE como aquellas que incrementan el capital social o las reservas de capital. Esto quiere decir que dentro de las nuevas inversiones se deben contabilizar aquellos flujos de IED destinados a operaciones de compras y fusiones de empresas ya existentes. De esta manera, una conclusión apresurada de que los flujos de IED son positivos para la economía mexicana sería contradicha por el hecho de que este componente (fusiones y adquisiciones) no necesariamente incrementa la formación bruta de capital ni amplía la capacidad de producción de la industria automotriz, pues se trata de meras operaciones de transferencia de capacidades de producción existentes y no de generación de las mismas.

Un primer acercamiento para determinar si este tipo de inversiones resultan positivos para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana se hará analizando la incidencia que éstas tienen para incrementar la capacidad de producción dentro de la industria. Para ello, en este apartado se abordará la dinámica de producción y comercialización de automóviles de las principales empresas trasnacionales que operan en México.

## 4.1 Producción

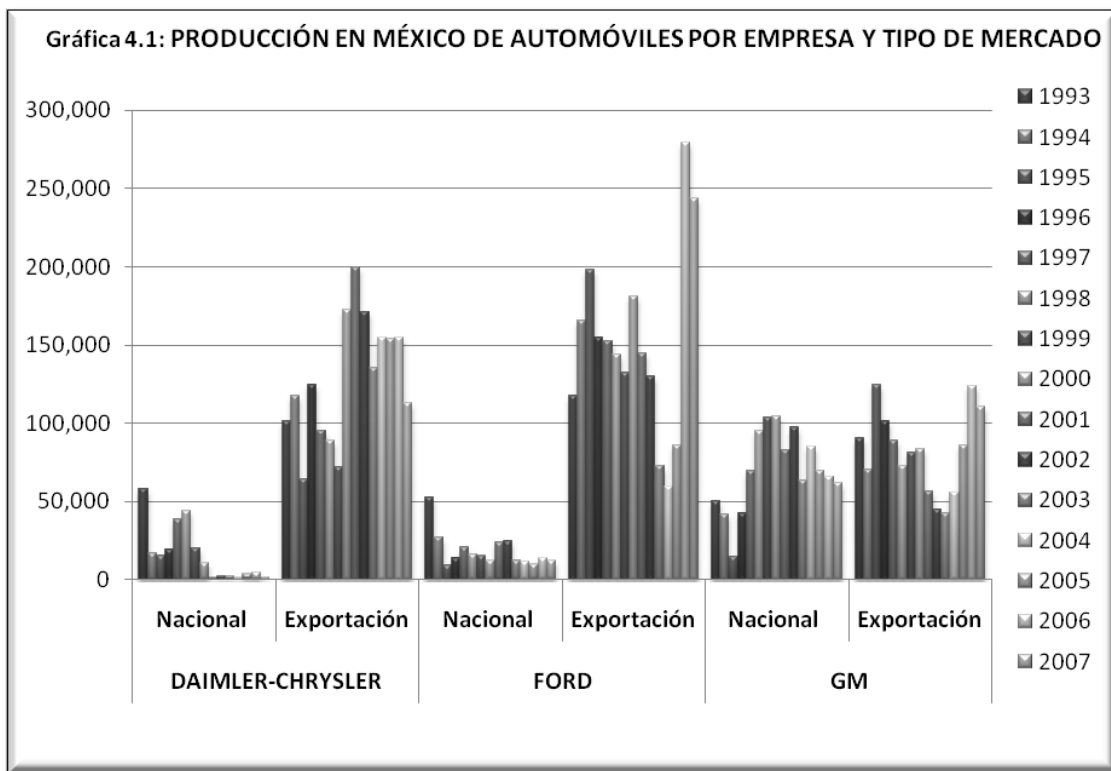
En México, la producción total de automóviles es realizada por ocho empresas, aunque solamente cinco de ellas cubren aproximadamente el 98 por ciento de la producción total. Solamente dos empresas (Nissan y Volkswagen) aportan más de la mitad de la producción total de automóviles, mientras las transnacionales con sede en Estados Unidos (Chrysler, Ford y GM) cubren más del 45 por ciento de la producción total (Cuadro 4.1).

<b>Cuadro 4.1: PARTICIPACIÓN POR EMPRESA EN LA PRODUCCIÓN TOTAL DE AUTOMÓVILES</b> (Porcentajes, Excepto Producción total)						
	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
<b>Producción Total de Automóviles en México (unidades)</b>	<b>1,139,792</b>	<b>913,309</b>	<b>903,313</b>	<b>1,052,823</b>	<b>1,370,893</b>	<b>1,416,665</b>
BMW de México, SA de CV	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chrysler de México SA	15.2	15.1	17.3	15.0	11.6	8.1
Ford Motor Company, SA de CV	13.6	9.3	7.8	9.1	21.4	18.1
GM de México, SA de CV	12.5	11.6	15.6	14.8	13.8	12.2
Honda de México, SA de CV	2.2	2.4	2.4	2.2	1.8	1.1
Nissan Mexicana, SA de CV	26.2	28.4	30.7	29.1	25.4	31.0
Renault de México, SA de CV	1.1	1.7	1.2	1.3	0.7	0.6
Volkswagen de México, SA de CV	29.2	31.5	24.9	28.5	25.3	28.9

*Fuente: Elaboración Propia con datos de "La Industria Automotriz en México 2008"-INEGI*

El análisis que aquí se aborda se circunscribe a la industria automotriz en México en el marco del TLCAN, por lo cual las unidades de estudios se reducen a las tres grandes empresas transnacionales con base en Estados Unidos que realizan operaciones de producción y comercialización en México: Ford de México, SA de CV, Daimler-Chrysler de México, SA de CV y GM de México, SA de CV.

En el capítulo anterior se dijo que en el Primer Pacto Económico suscrito en diciembre de 1987 se estableció una “nueva estrategia de desarrollo y crecimiento” basada en una serie de prioridades económicas, prevaleciendo las exportaciones y el impulso al sector manufacturero privado (Dussels, 2000). En términos de producción, las tres grandes empresas transnacionales estadounidenses con operaciones automotrices en México, dan cuenta del impulso y la orientación que adquiere la producción para el mercado de exportación durante el periodo que nos ocupa. Particularmente las empresas Ford y Chrysler concentran más del ochenta por ciento de su producción para el mercado de exportación (Gráfica 4.1).

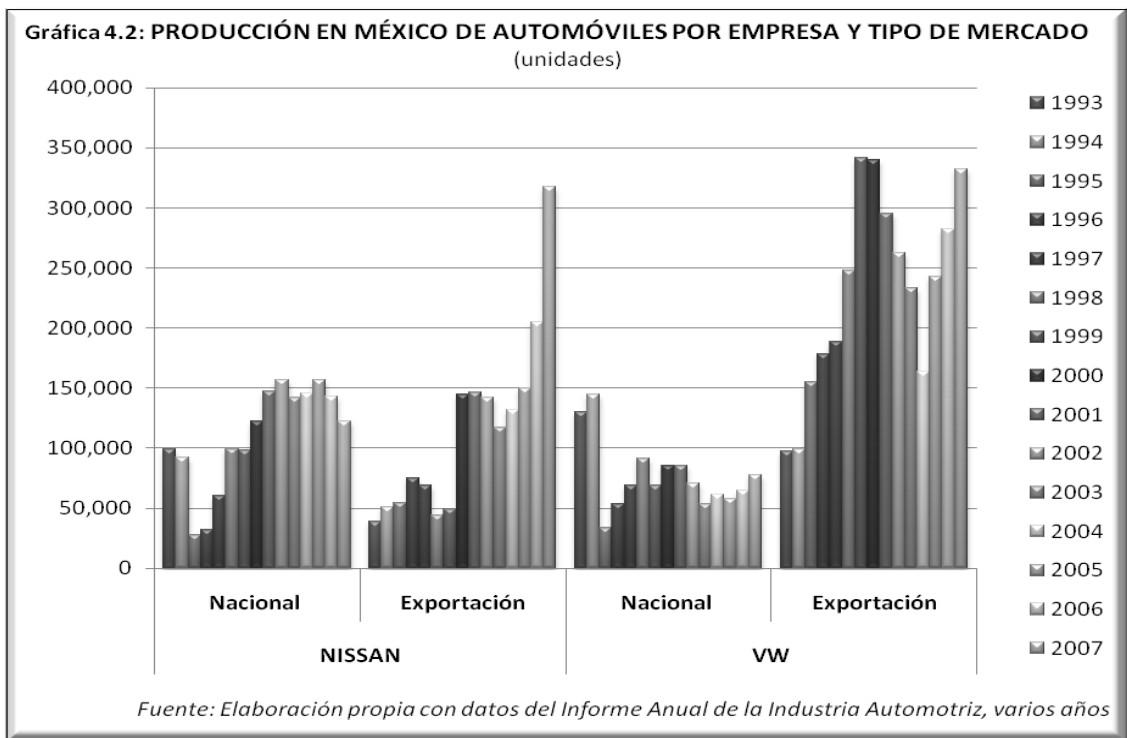


A pesar del impulso exportador, el total de la producción de unidades terminadas se ha reducido en años recientes, lo cual es un reflejo directo de, entre otros factores, la reciente recesión global y la creciente participación de otros competidores en la producción mundial de automóviles. Estos factores pudieran ser contrarrestados parcialmente con el surgimiento de nuevos mercados, tales como Rusia, India y China.

En términos de volumen y para el caso de las transnacionales estadounidenses, Ford domina el terreno de la producción de automóviles para la exportación durante el periodo de referencia (Gráfica 4.1). Esto ocurre a pesar de los cambios y reajustes que están ocurriendo en el contexto global en cuanto a producción automotriz. Pero consideremos cómo es la producción de otras transnacionales que también han aprovechado las ventajas que ofrece el TLCAN en términos de inversión, la cercanía de México con el mayor mercado para la venta de automóviles y de otras características propias de la economía mexicana para que establezcan sus filiales en México.

Nuevamente en términos de volumen, pero agregando al análisis el caso de las otras dos principales transnacionales con operaciones en México, puede apreciarse que Volkswagen presenta los niveles más altos de producción para la exportación (Gráfica

4.2). En 1993, Volkswagen produjo cerca de 100 mil unidades para la exportación, cantidad que se incrementó a cerca de 350,000 unidades entre los años 1999, 2000 y 2007 (Gráfica 4.2). En contraste, la producción para la exportación de Ford fue superior a las 100 mil unidades en 1993, inferior a 150 mil unidades en el año 2000 (prácticamente la mitad de lo que en este mismo año produjo Volkswagen) y terminó con una producción de menos de 250 mil unidades en 2007, es decir, 100,000 unidades por debajo de la producción de Volkswagen (Gráfica 4.1).

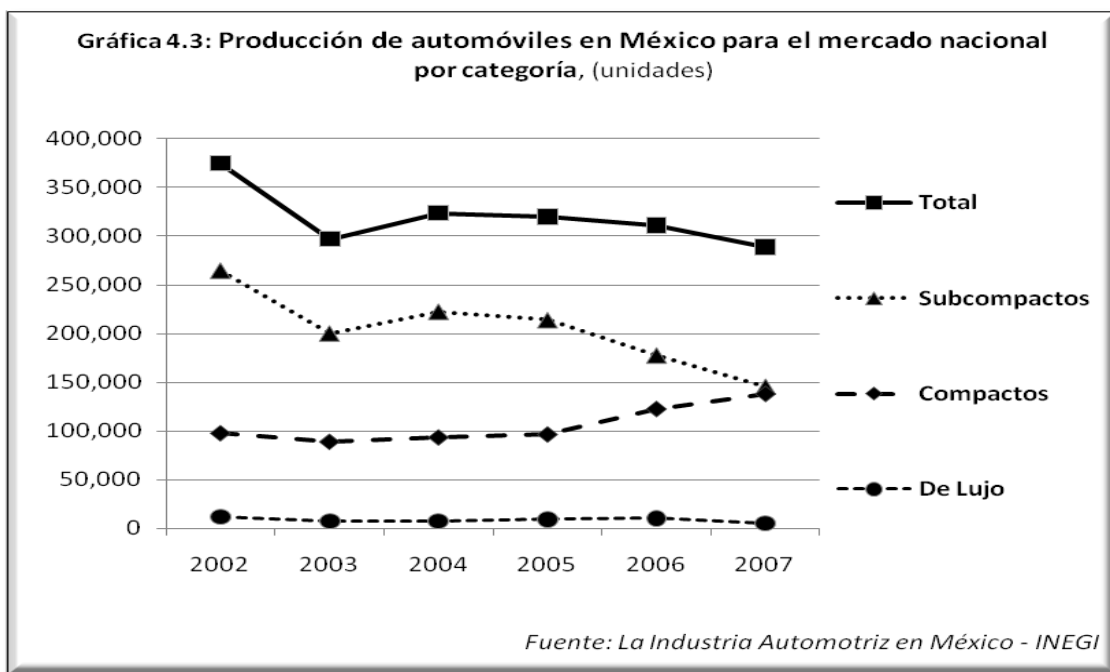


Hasta aquí, las cifras presentadas en cuanto a volumen de producción para la exportación no son determinantes en este trabajo para elegir una unidad de análisis. Antes será necesario considerar también otros factores. A continuación un breve análisis de la composición de la producción de unidades terminadas para los mercados nacional e internacional.

#### **Producción para el mercado nacional**

La composición de la producción de automóviles es como sigue: de 2002 a 2007 la producción total de automóviles fue de 6'796,795 unidades, de las cuales solo el 28.1 por ciento fue destinada al mercado nacional, es decir, 1'915,502 unidades. El resto,

aproximadamente 71.9 por ciento de la producción total tuvo como destino el mercado internacional.



En el mismo periodo, de acuerdo con la categoría del automóvil y con destino al mercado nacional, aproximadamente 64.1 por ciento correspondió a la producción de automóviles subcompactos, cerca del 33.3 fue producción de autos compactos y el resto, apenas el 2.6 por ciento, correspondió a la producción de automóviles de lujo.

La reducción en la producción total de automóviles también ha ido reacomodando la estructura productiva automotriz. Por ejemplo, en 2002, el 3.1 por ciento del total de la producción para el mercado nacional era cubierto con la producción de autos de lujo, mientras que en 2007 esta participación era apenas del 1.8 por ciento. Notablemente, en este periodo la producción de autos subcompactos para el mercado nacional también ha tendido a reducirse, pasando del 70.69 por ciento en 2002 al 50.4 por ciento en 2007. Simultáneamente, la producción de autos compactos comienza a incrementar su participación, en 2002 era del 26.2 por ciento y para 2007 ésta se había incrementado al 47.8 por ciento (Gráfica 4.3).

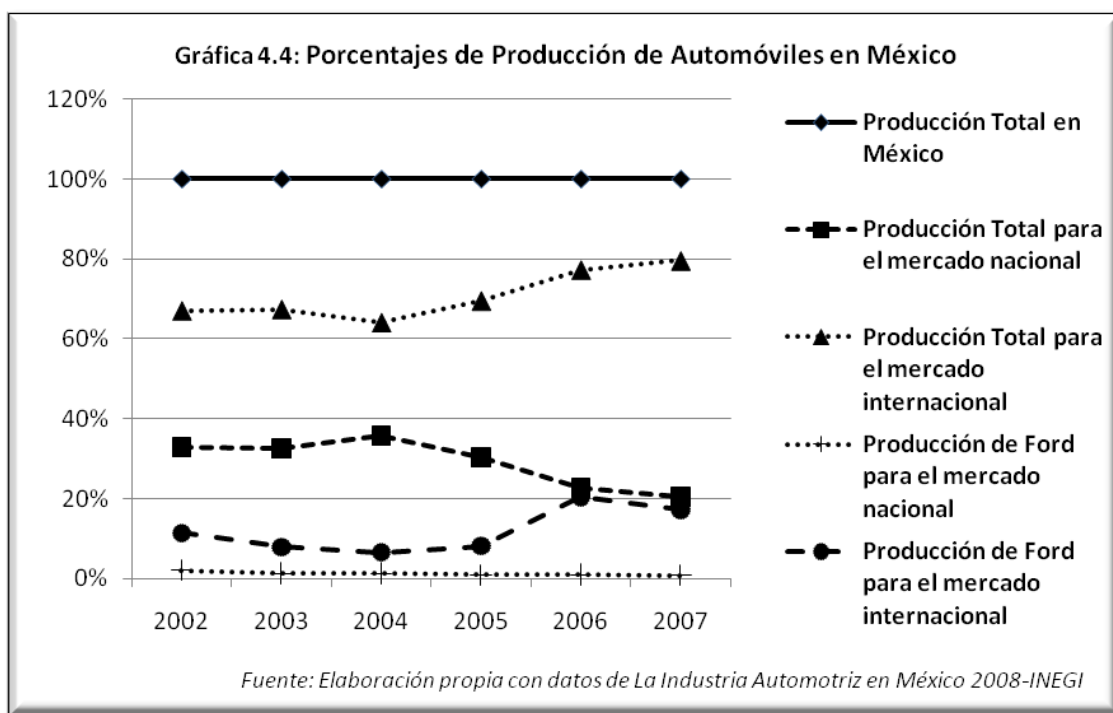
En el periodo 2002-2007, Ford participó con el 14.05 por ciento de la producción total de automóviles en México. Del total de su producción en ese periodo, 83,810 unidades

fueron producidas para el mercado nacional (4.3 por ciento el total), y 871,092 unidades producidas para el mercado internacional (17.8 por ciento del total).

<b>Cuadro 4.2: Producción de automóviles Ford por tipo de mercado, categoría y marca (Unidades)</b>						
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Para el mercado nacional</b>	<b>24,349</b>	<b>12,377</b>	<b>11,549</b>	<b>9,692</b>	<b>13,649</b>	<b>12,194</b>
<b>Por Categoría</b>						
Subcompacto	21,045	10,591	11,527	7,805	6,495	5,975
Compactos	3,304	1,786	22	1,451	5,926	5,361
De Lujo	0	0	0	436	1,228	858
<b>Por Marca</b>						
Focus ZX4	3,304	1,789	22	0	0	0
Fiesta Ikon	21,045	10,591	11,527	7,805	6,495	5,975
Milán	0	0	0	0	324	485
Fusión	0	0	0	1,451	5,926	5,361
MKZ	0	0	0	438	904	373
<b>Para el mercado internacional</b>	<b>130,260</b>	<b>72,597</b>	<b>59,322</b>	<b>85,725</b>	<b>279,512</b>	<b>243,676</b>
<b>Por Marca</b>						
Escort Sedán	52,709	12,404	0	0	0	0
Focus	68,033	57,175	59,322	22,332	0	0
Fusión	0	0	0	41,261	197,960	170,101
Ikon	9,518	3,018	0	0	0	0
Milán	9,518	3,018	0	0	0	0
MKZ	0	0	0	9,450	41,621	36,064
<b>Producción total de Ford</b>	<b>154,609</b>	<b>84,974</b>	<b>70,871</b>	<b>95,417</b>	<b>293,161</b>	<b>255,870</b>

Fuente: La Industria Automotriz en México 2008 - INEGI

Para el mercado nacional, Ford produce principalmente automóviles subcompactos y compactos, mientras que los automóviles de lujo apenas comienzan a producirse a partir de 2005 (Cuadro 4.2). Similar a lo que ocurre a nivel nacional, la participación en la producción para el mercado local de automóviles subcompactos Ford en el total de la empresa era del 86.43 por ciento en el 2002 pero para 2007 esta participación se había reducido al 49 por ciento. En el mismo rubro, la participación de los automóviles compactos Ford también había variado en el periodo: en 2002 esta participación era del 13.56 por ciento en el total de la empresa y para 2007 esta participación ya había alcanzado cerca del 44 por ciento (Gráfica 4.4).



La producción de automóviles para el mercado internacional se ha ido incrementando a la vez que la reducción de la producción para el mercado nacional se hace evidente. La empresa Ford contribuye sustancialmente con el crecimiento de la producción para el mercado internacional como lo muestra la Gráfica 4.4. En la misma magnitud que la producción total de automóviles Ford disminuye entre 2002-2005 y aumenta entre 2005-2007, lo hace su participación en la producción para el mercado internacional, mientras que la que corresponde al mercado nacional permanece prácticamente invariable en todo el periodo.

## 4.2 Comercialización

<b>Cuadro 4.3: VENTAS DE AUTOMÓVILES AL MAYOREO (unidades)</b>						
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Total de Ventas</b>	<b>1,485,498</b>	<b>1,307,379</b>	<b>1,316,618</b>	<b>1,431,307</b>	<b>1,749,294</b>	<b>1,730,662</b>
Mercado Nacional	722,253	692,627	739,856	701,133	688,652	620,255
Mercado Internacional	763,245	614,752	576,762	730,174	1,060,642	1,110,407

*Fuente: La Industria Automotriz en México 2008-INEGI*

El total de automóviles comercializados desde México entre 2002-2007 fue de 9'020,758 unidades, de las cuales 46.1 por ciento (4'167,776 unidades) fueron vendidas en el mercado nacional y el resto, 53.9 por ciento (4'855,982 unidades) fueron ventas

realizadas en el mercado internacional (Cuadro 4.3). Como se mencionó antes, los factores asociados con la reducción en el volumen de comercialización en los últimos años tienen qué ver directamente con la reciente crisis mundial, así como con la creciente importancia de otros competidores por los mercados donde se comercializan las unidades automotrices terminadas.

### **Comercialización en el mercado nacional**

Del total de unidades comercializadas en México en el periodo de referencia, el 45.7 por ciento se trataron de unidades producidas en México, mientras que el resto, 54.3 por ciento, fueron unidades importadas. Este porcentaje, con pequeñas variaciones se ha mantenido durante el periodo 2002-2007 pero se destaca que más de la mitad de las unidades comercializadas en México no son producidas localmente. Aunque la participación de importaciones permanece estable durante el periodo que se analiza, la tendencia es a incrementarse ligeramente.

El Cuadro 4.4 muestra la participación de las empresas en la comercialización nacional y el detalle de aquellas empresas automotrices que incurren en mayor y menor medida en la práctica de importación de unidades terminadas. De las empresas que mayor participación tienen en la comercialización de automóviles para el mercado nacional, solo existe un caso, el de Nissan Mexicana SA de CV, que, del total de las operaciones que realiza para el mercado mexicano, la mayor parte de sus unidades son producidas en México y en mucha menor proporción se encuentra el volumen de sus unidades importadas.

Por otro lado, cuatro empresas importan casi el 80 por ciento del total de las unidades que se comercializan en México, siendo tres de ellas empresas transnacionales automotrices que tienen su matriz en Estados Unidos. Esto implica que aproximadamente el 56 por ciento del total de las unidades que se comercializan en México son registradas como ingresos o rentas automotrices en los estados de resultados de las matrices ubicadas en los Estados Unidos.



<b>Cuadro 4.4: PARTICIPACIÓN (%) EN LAS VENTAS DE AUTOMÓVILES EN EL MERCADO NACIONAL</b>						
<b>POR EMPRESAS SELECCIONADAS Y ORIGEN</b>						
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>BMW de México, SA de CV</b>	0.65	0.50	0.43	0.63	0.74	0.86
Nacional	0.24	0.16	0.01	0.00	0.00	0.00
Importado	1.05	0.77	0.77	1.14	1.35	1.59
<b>Chrysler de México, SA de CV</b>	9.87	8.40	8.63	8.54	8.47	7.04
Nacional	0.73	0.79	0.63	1.12	1.49	0.74
Importado	18.78	14.65	15.08	14.45	14.26	12.36
<b>Ford Motor Co., SA de CV</b>	12.42	10.97	8.69	9.74	8.47	6.43
Nacional	6.50	3.89	3.91	2.99	3.97	4.00
Importado	18.19	16.78	12.55	15.11	12.20	8.48
<b>GM de México, SA de CV</b>	21.38	21.51	23.65	22.12	22.44	21.83
Nacional	24.76	23.22	24.82	21.36	21.41	21.64
Importado	18.09	20.10	22.70	22.73	23.28	22.00
<b>Honda de México, SA de CV</b>	3.17	2.54	2.10	2.96	3.77	4.69
Nacional	2.89	2.50	2.19	2.87	2.94	1.63
Importado	3.43	2.58	2.03	3.02	4.46	7.27
<b>Nissan Mexicana, SA de CV</b>	23.52	22.31	22.03	23.51	22.14	22.29
Nacional	43.31	45.75	45.15	49.99	45.74	43.41
Importado	4.23	3.09	3.37	2.41	2.49	4.46
<b>Renault de México, SA de CV</b>	2.18	2.61	3.12	2.91	2.45	2.27
Nacional	3.24	4.33	3.96	3.81	3.47	3.10
Importado	1.15	1.20	2.43	2.19	1.60	1.57
<b>Volkswagen de México, SA CV</b>	20.40	23.30	22.62	19.35	18.45	19.00
Nacional	18.33	19.35	19.32	17.86	20.97	25.48
Importado	22.43	26.54	25.28	20.54	16.33	13.53

Fuente: Elaboración propia con datos de "La Industria Automotriz en México 2008" – INEGI

Mientras las empresas con mayor participación en el total de unidades importadas para la comercialización en México tienden a disminuir estas cifras, aquella con menor índice de importaciones tienden a incrementar esta participación. En el caso de GM de México, entre 2002-2004, las unidades que importó para su venta en México fueron superadas por la cantidad de unidades producidas en México para el mercado nacional. Lo anterior se revierte ligeramente a partir de 2005 y hasta la fecha sigue importando más unidades de las que produce para la venta en México. En el caso de Volkswagen ocurre lo contrario de lo que sucede con GM. De 2002 a 2005 las unidades que importa para comercializar en México son más de las que produce localmente; entre 2006 y 2007 se presenta un giro sustancial, considerablemente importa menos unidades del total que requiere para cumplir con sus objetivos de comercialización.

<b>Cuadro 4.5: Participación por Origen en el Comercio Nacional</b>						
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Ventas Totales (Unidades)</b>	<b>722,253</b>	<b>692,627</b>	<b>739,856</b>	<b>701,133</b>	<b>688,652</b>	<b>620,255</b>
Total Origen Nacional (%)	<b>49.4</b>	<b>45.1</b>	<b>44.7</b>	<b>44.3</b>	<b>45.4</b>	<b>45.8</b>
Total Importado (%)	<b>50.6</b>	<b>54.9</b>	<b>55.3</b>	<b>55.7</b>	<b>54.6</b>	<b>54.2</b>
<b>VENTAS A LA RED DE DISTRIBUIDORES FORD POR ORIGEN</b>						
<b>Ventas Totales (Unidades)</b>	<b>89,699</b>	<b>76,007</b>	<b>64,286</b>	<b>68,266</b>	<b>58,308</b>	<b>39,882</b>
Nacional (%)	<b>25.8</b>	<b>16.0</b>	<b>20.1</b>	<b>13.6</b>	<b>21.3</b>	<b>28.5</b>
Importado (%)	<b>74.2</b>	<b>84.0</b>	<b>79.9</b>	<b>86.4</b>	<b>78.7</b>	<b>71.5</b>

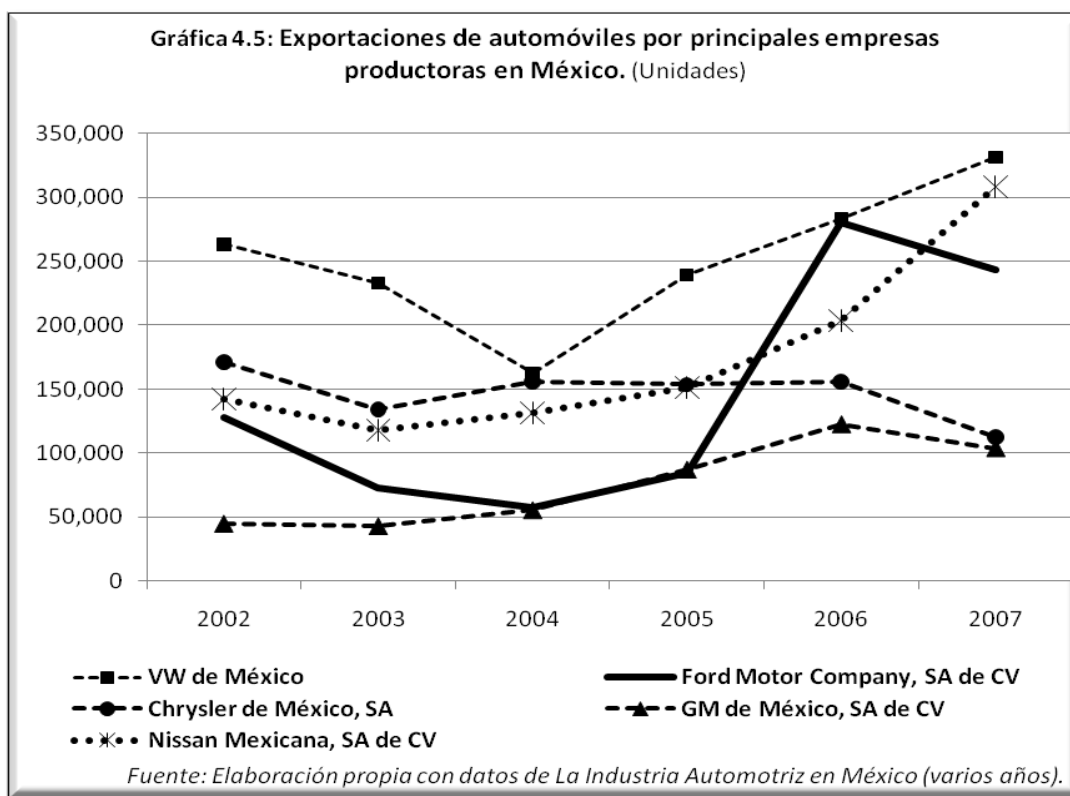
*Fuente: Elaboración propia con datos de "La Industria Automotriz en México 2008 – INEGI*

Volviendo a la comercialización total nacional, en términos generales existe una ligera tendencia a ir incrementando los volúmenes de unidades importadas para las ventas en México, mientras ligeramente se reduce la participación de las unidades producidas localmente para la venta nacional.

En el caso de Ford, recordemos que se trata de la trasnacional estadounidense que mayormente produce para exportar, lo cual explica por qué sus actividades de comercialización para el mercado nacional requieren un mayor volumen de importación de unidades terminadas, hecho que queda registrado en el Cuadro 4.5. Esta participación ha oscilado ligeramente en el periodo 2002-2007, pero prácticamente sus volúmenes de unidades importadas para la comercialización en México se mantiene entre 70 y 80 por ciento.

### **Comercialización en el mercado internacional**

Volkswagen es la principal manufacturera exportadora en México. A pesar de una estrepitosa caída en sus niveles de exportación entre 2002-2004, su recuperación es igualmente notable, liderando en todo el periodo el curso ascendente de las exportaciones automotrices (Gráfica 4.5). Las otras dos empresas automotrices con notables niveles de exportación en el mismo período son Nissan y Ford. Esta última, después de una tendencia negativa entre 2002-2003 en sus niveles de exportación, también registra un crecimiento impresionante en los siguientes tres años llegando incluso a alcanzar los niveles de Volkswagen en 2006.



En el caso de Ford, la disminución en sus niveles de exportación de unidades terminadas entre 2002-2003 se explica principalmente por la gradual desaparición de su mercado brasileño. Por otra parte, como se muestra en el Cuadro 4.6, el principal destino de las exportaciones automotrices, por lo menos de esta transnacional, es el mercado estadounidense, el cual acapara más del 90 por ciento de toda la producción de Ford en México en prácticamente todo el periodo. Así, el notable crecimiento de las exportaciones que se registra en 2006 es consecuencia directa del destino que estas exportaciones tienen: Estados Unidos.

<b>Cuadro 4.6: COMERCIO EXTERIOR</b>						
<b>FORD Exportaciones de Automóviles por Continente y país de Destino</b>						
(unidades)						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	127,737	72,582	57,719	84,420	280,163	242,948
América	127,737	72,582	57,719	84,420	280,163	242,948
Brasil	9,937	1,490	0	0	0	0
EU	117,800	71,092	57,719	84,420	280,163	242,948

*Fuente: Elaboración propia con datos de "La Industria Automotriz en México 2008" - INEGI*

En resumen, México ha incrementado notablemente sus flujos de IED y con ello, el esperado incremento en el volumen de exportaciones asociadas con estas inversiones.

Estos hechos son innegables en el sector automotriz y, sin más análisis, podrían considerarse como un éxito dentro de la estrategia de desarrollo ejecutada a partir de la década de los ochenta y reforzada con la firma del TLCAN.

Pero recuperando la idea de que los crecientes flujos de inversión extranjera, además de incrementar las exportaciones, contribuiría directamente a incrementar la formación bruta de capital fijo, se esperaría que la capacidad de producción, específicamente para la industria automotriz, también se incrementaría, lo cual se esperaría ver traducido en incrementos sustanciales en la producción, ya sea para la comercialización nacional o internacional, a la vez de una sustancial reducción en los flujos de importaciones. Estos hechos, en términos macroeconómicos, deberían registrar crecimiento económico y mayores oportunidades para el desarrollo.

En contraste, el análisis presentado anteriormente pone en evidencia que las exportaciones de automóviles se han estancado, con tendencia a disminuirse. Si nos referimos al mercado nacional, más de la mitad de las unidades terminadas que se comercializan en México proceden del extranjero, pero más grave aún, el volumen de las importaciones de las unidades terminadas tiende a incrementarse.

Pero la producción de las unidades terminadas para su comercialización, sea para el mercado nacional o para el extranjero, tiene otro componente que también debe analizarse: el de las partes automotrices que intervienen en la composición de una unidad terminada. El contenido nacional o extranjero de las unidades terminadas se revela a través del análisis de los partes que componen a esta unidad, análisis que también debe resultar revelador en cuanto a la esperada incidencia que se dijo que la inversión extranjera tendría en los incrementos de la formación bruta del capital fijo, traducido a su vez en incrementos en la capacidad de producción en el sector automotriz. De lo anterior entonces se esperarían, en términos de producción, dos cosas: 1) que las partes automotrices nacionales utilizadas en el ensamble de las unidades terminadas tuvieran una creciente participación en el periodo de análisis, y 2) que estas partes automotrices nacionales tuvieran una creciente participación de componentes nacionales también. El análisis continúa precisamente con lo que ocurre en el terreno de la producción y comercialización de las partes automotrices.

## 5. INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS

Anteriormente se señaló que, dentro de la industria automotriz, alrededor del 90% de los flujos de inversión extranjera directa se concentraban en dos actividades: Fabricación y ensamble de automóviles y Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones.

Se estableció también que dentro de la composición de los flujos de inversión extranjera directa hacia México predomina (con base en los montos) el componente “nuevas inversiones”, pero que este componente no necesariamente incrementaba la capacidad de producción de la economía en México, ya que dentro de éste se encuentran los flujos de inversión extranjera directa destinados a la compra y fusión de empresas y por lo tanto esta fracción de las nuevas inversiones no contribuye al incremento de la formación bruta de capital fijo. Se estableció además que, si la capacidad de producción nacional se incrementaba con ayuda de la inversión extranjera, aún descontando del componente “nuevas inversiones” aquellos flujos destinados a fusiones y adquisiciones, necesariamente tendría que haber incrementos en el contenido nacional de la producción que se exportaba. Veamos si esto ocurre analizando otro aspecto del sector automotriz, la producción y comercialización de autopartes.

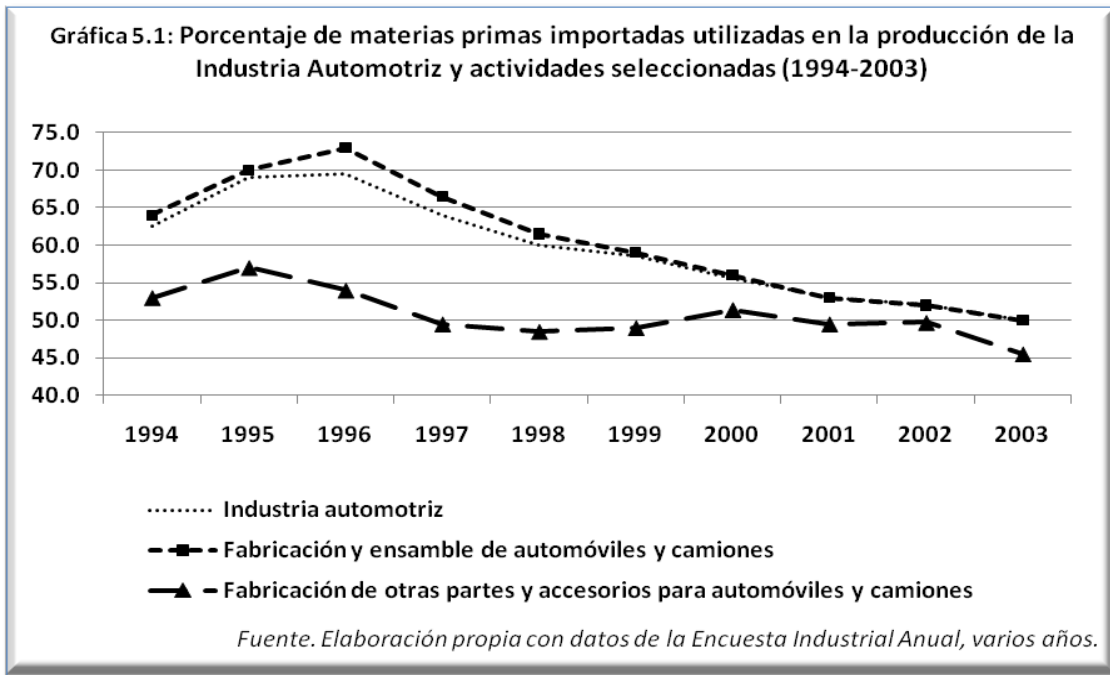
El análisis de los insumos y las materias primas se hace con la ayuda de la Encuesta Industrial Anual (EIA), misma que trata a los Insumos como *“el valor de los bienes y servicios consumidos por las unidades económicas en sus actividades productivas que, con el trabajo humano y el de las máquinas, se transforman en otro artículo con un valor mayor”*. La valoración de los insumos se realiza a costo de adquisición, es decir, el costo de la compra más todas las erogaciones que se realizaron para llevar los bienes al establecimiento, tales como fletes y seguros (entre otros) y deduciendo descuentos, rebajas y concesiones recibidas. Dentro de los insumos en la industria automotriz, las materias primas son las más representativas, ya que su participación dentro de la producción automotriz es de alrededor del 90 por ciento en prácticamente todas las actividades de la industria. Las materias primas se definen como *“el valor de las partes y componentes auxiliares consumidas en el proceso productivo, tanto nacionales como de importación”* (EIA).

Las materias primas de origen nacional son aquellas que fueron producidas o elaboradas en el país y las materias primas importadas, las producidas en el extranjero y que un establecimiento adquiere directa e indirectamente para llevar a cabo su proceso productivo. En este concepto se incluyen las materias primas, partes y componentes recibidos de otros establecimientos de la misma empresa y los dados a maquilar a terceros. Las primeras son valoradas como si hubieran sido adquiridas a terceros.

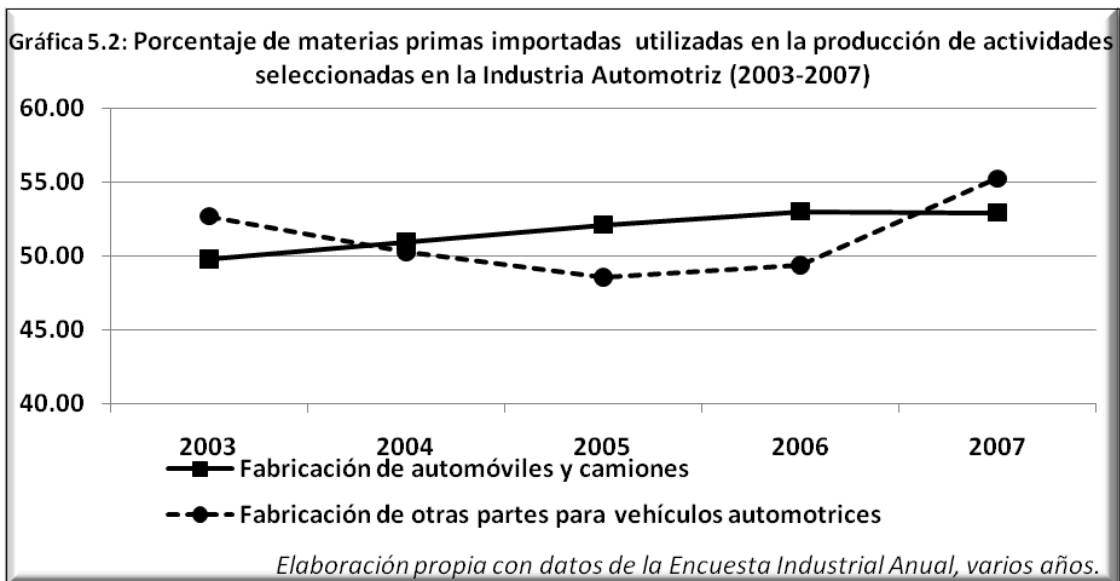
Antes de abordar los datos, se debe acotar lo siguiente: la Encuesta Industrial Anual presenta información correspondiente a dos periodos. El primer periodo abarca de 1994 a 2003 y el segundo de 2003 a 2007. En ambos periodos, la encuesta utilizó el mismo diseño conceptual y la misma metodología; la diferencia básica entre un periodo y otro radica principalmente en el tamaño de la encuesta. Esto significa que en el segundo periodo, la información recabada por la EIA abarca más actividades productivas y el número de establecimientos cubiertos por la encuesta es mayor.

Con base en las consideraciones anteriores, a continuación se analiza la composición de las materias primas que intervienen en las diversas actividades de la industria automotriz en México durante el primer periodo, el que va de 1994 a 2003.

La Gráfica 5.1 corresponde a la participación porcentual de las materias primas importadas que fueron consumidas en el proceso de producción que involucran al total de las actividades de la industria automotriz. En esta gráfica se incluyen además dos actividades específicas de la industria automotriz: fabricación y ensamble de automóviles y camiones, y fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones. La razón del énfasis en estas actividades es que, dentro del análisis de flujos de inversión extranjera directa hacia la industria automotriz, estas actividades resultaron ser las que acaparaban prácticamente el 90 por ciento del total de estas inversiones durante todo el periodo. Como resultado de lo anterior se esperaría que, específicamente en las actividades señaladas, la participación de las materias primas importadas y utilizadas en la producción también se redujera para dar un peso cada vez mayor a las materias primas producidas nacionalmente.

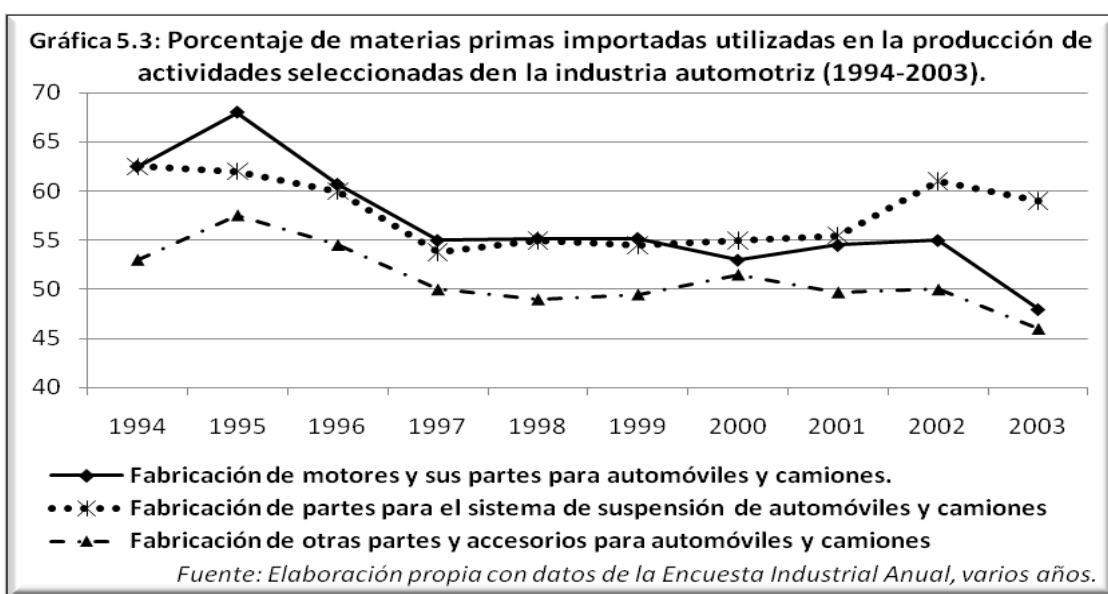


En el primer periodo de análisis (1994-2003), es evidente que las materias primas importadas van reduciendo gradualmente su participación en el total utilizado en la producción automotriz, tanto en la actividad total, como en aquellas actividades donde dominó la presencia de las inversiones extranjeras. Los incrementos que se registran entre 1994 y 1996 podrían relacionarse en primera instancia con el importante auge exportador que experimentó la industria automotriz durante los primeros años en que entró en vigencia el TLCAN. Pero si se observa el comportamiento de este indicador en el segundo periodo de análisis, (2003-2007) las tendencias son diferentes:



El porcentaje de materias primas importadas y que son utilizadas para la fabricación de automóviles y camiones muestra una tendencia creciente, mientras que las correspondientes para la fabricación de otras partes para vehículos automotrices comienza una etapa en ascenso específicamente a partir de 2005. Debe observarse también que, durante el periodo completo de análisis (1994-2007), las partes y componentes que son utilizados para la producción de automóviles y camiones siempre están por encima del 50 por ciento, mientras la mínima participación lograda en el rubro de Fabricación de otras partes para vehículos automotrices es del 49.5 por ciento en 2005, rebasando el 55 por ciento de estas apenas dos años después.

Así, la forma en que la información es proporcionada por la Encuesta Industrial Anual puede tener efectos en los cambios en las tendencias que aquí se registran, ya que en este segundo periodo se ha ampliado el número de las actividades registradas y el número de los establecimientos encuestados. Esto explica en primera instancia por qué el porcentaje de materias primas importadas y utilizadas para la fabricación de Otras partes para vehículos automotrices difiera en el registro correspondiente a 2003 entre un periodo y otro. En el registro del primer periodo (Gráfica 5.1) este rubro da cuenta de cerca del 45 por ciento de la participación, mientras que en el segundo periodo (Gráfica 5.2) el registro es del 55 por ciento.



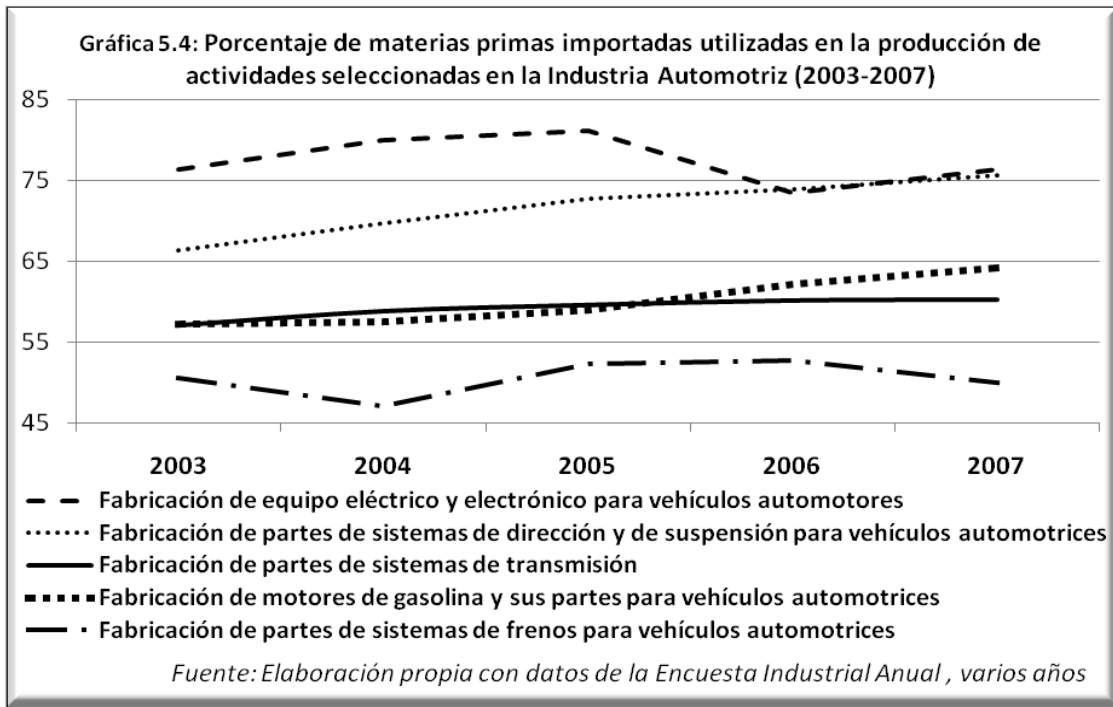


Considerando esta última observación, este hecho podría tener un significado importante en el cambio de tendencias que se observan en el resto de las actividades de la industria automotriz. La gráfica 5.3 muestra la tendencia dominante durante el primer periodo (1994-2003) en cuanto al índice de materias primas importadas utilizadas en la producción de varios productos en la industria automotriz:

Aunque la participación de la materias primas importadas y utilizadas en estas actividades automotrices parece ir disminuyendo a lo largo del primer periodo, tal disminución no es constante; aún así, es claro que al inicio del periodo de referencia este porcentaje fue superior en todas las actividades en 1994 de lo que fueron en el 2003. Nuevamente los incrementos registrados entre 1994 y 1995 pueden ser atribuidos al impulso exportador propiciado por la entrada en vigor del TLCAN, mientras que en los años siguientes la industria automotriz a nivel mundial tuvo severas presiones derivadas de las diversas crisis que se registraban en el plano internacional.

En el segundo periodo, la tendencia nuevamente se revierte. En este periodo el registro de las actividades y el número de establecimientos encuestados se ha diversificado aún más, lo cual permite observar que una gran parte de la producción automotriz tiene un alto contenido importado. La Gráfica 5.4 muestra aquellas actividades que utilizan entre un 45 y 85 por ciento de materias primas importadas, y la tendencia en la producción de estos componentes automotrices es la de ir incrementando esta parte importada de los insumos.

En la Gráfica 5.4 se han incluido aquellas actividades que hacen uso de la mayor parte de sus materias primas importadas para la producción de partes automotrices. La gráfica resulta reveladora también en cuanto al tipo de partes que requieren de mayor contenido importado; se trata de partes y componentes automotrices cuya producción demanda un alto contenido tecnológico. Otras actividades que no fueron incluidas en esta gráfica son Fabricación de carrocerías y remolques, cuya producción requirió como máxima participación de materias primas importadas el 22.5 por ciento y Fabricación de piezas metálicas troqueladas, requiriendo como máximo el 34.7 por ciento de materias primas importadas.



En resumen, es innegable que los flujos de inversión extranjera directa hacia la industria automotriz en México han sido muy significativos durante el periodo en que el TLCAN ha tenido vigencia, y, aunque los reportes de la Dirección General de Inversiones Extranjeras indican que el componente mayoritario de estos flujos son las nuevas inversiones, tal reporte no ha aportado una clara evidencia de que esas inversiones han incrementado la capacidad de producción nacional, por lo menos en lo que se refiere a la industria automotriz. Específicamente, el componente de inversión extranjera directa no se ha traducido en incrementos sustanciales en los índices de participación de las materias primas nacionales para la fabricación de partes y componentes automotrices, pero aún peor, los índices de participación de insumos nacionales en este tipo de componentes tienden a disminuir cada vez más.

Entonces, ¿qué hace que una empresa automotriz recurra a partes y componentes automotrices importados para llevar a cabo sus operaciones de producción, al tiempo que dedica importantes montos de inversión hacia sus filiales en México? Anteriormente se estableció que la inversión extranjera, directa o de cartera, llevaba implícito un servicio al exterior, el cual podía tomar la forma de ganancias o dividendos.

Precisamente en relación con el tema de las ganancias, parece que aquí se encuentra una buena razón para considerar que, los flujos de inversión extranjera, la importación creciente de insumos automotrices, la comercialización de las unidades terminadas tanto en el mercado nacional como en el internacional y los precios implícitos en todas estas operaciones, son un mecanismo eficiente para la transferencia de ganancias, desde la filial en México, hacia su matriz con base en Estados Unidos. Un análisis de cómo opera la empresa Ford, desde su matriz en Estados Unidos hasta su filial en México, arrojará más evidencia sobre estas consideraciones.

## 6. LA CORPORACIÓN FORD MOTOR COMPANY (LA MATRIZ)

Las operaciones de la trasnacional Ford Motor Company se dividen en dos sectores:

- Sector Automotriz Ford
- Sector de Servicios Financieros Ford.

### 6.1 Sector Automotriz<sup>23</sup>

Los ingresos, ganancias netas y dinero en efectivo provienen, en el caso del Sector Automotriz, de la venta de vehículos a los agentes y distribuidores (clientes). Los vehículos que Ford produce generalmente están sujetos a pedidos de los clientes y se consideran vendidos (con la correspondiente venta reconocida como ingreso) una vez que las unidades son producidas y embarcadas o entregadas a los clientes. Los vehículos producidos para la venta a arrendadoras de automóviles y los vehículos producidos para uso en la flota de Ford tienen la opción de garantía de recompra. Las transacciones con estos vehículos sujetos a garantía de opción de recompra se registran como arrendamientos operativos (con el ingreso por renta y la ganancias registradas sobre los términos de arrendamiento).

La mayoría de los vehículos vendidos a los agentes y distribuidores son financiados al mayoreo por Ford Motor Credit Company LLC (FMCC). Esta entidad origina la cuenta por cobrar de mayoreo por la compra de los distribuidores, por lo tanto FMCC paga en activos líquidos a la entidad legal relevante en el sector automotriz la obligación del distribuidor por el precio de compra del vehículo. Ahora el distribuidor debe pagar la cuenta por cobrar financiera a FMCC una vez que el vehículo sea vendido a un cliente minorista.

Las operaciones del Sector Automotriz Ford (SAF) y las ganancias o pérdidas que de estas se derivan se encuentran detalladas en su Estado de Pérdidas y Ganancias. Un resumen de este Estado se encuentra en el Cuadro 6.1 para los últimos años.

---

<sup>23</sup> A partir de esta sección, siempre que se mencione Sector Automotriz, se refiere a las operaciones que en este sector realiza la empresa Ford Motor Company (la matriz).

## Estado de Pérdidas y Ganancias

<b>Cuadro 6.1: Utilidades del Sector Automotriz de Ford (La Matriz)</b>						
Millones de Dólares						
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Ford Norte América	196	684	-2,444	-15,969	-4,139	-10,248
Ford Sudamérica	-129	140	399	661	1,172	1,230
Ford Europa	-1,449	-785	-2,071	-1,951	744	970
Volvo	>>	>>	>>	>>	-2,718	-1,690
Ford Asia Pacífico, África	-23	-36	42	-250	2	-290
Mazda	69	118	255	245	182	-105
Otros	-572	-276	-55	247	-1,059	-1,722
Jaguar Land Rover y Aston Martin	>>	>>	>>	>>	846	32
<b>Total Sector Automotriz</b>	<b>-1,908</b>	<b>-155</b>	<b>-3,874</b>	<b>-17,017</b>	<b>-4,970</b>	<b>-11,823</b>

Fuente: Elaboración Propia con Datos de Ford Annual Report -varios años.

La información que presenta el Cuadro 6.1 es relevante sobre las operaciones del SAF, de inmediato se destaca que en el Estado de Pérdidas y Ganancias de Ford Motor Company (incluyendo las correspondientes al sector Servicios Financieros, mismo que será detallado más adelante), al Sector Automotriz corresponde una parte importante de las pérdidas netas antes de impuestos: en 2008 a este sector correspondió el 80.6 por ciento del total de las pérdidas que registra la matriz, en 2007 el 182.5 por ciento y 119.5 por ciento en 2006. En el desglose sobre las pérdidas y ganancias del Sector Automotriz, se encuentra que, del total en este sector, Ford Norteamérica (incluye las operaciones que se realizan en México, Canadá y Estados Unidos) responde al 86.7 por ciento de las pérdidas totales en el SAF en 2008, 83.3 por ciento en 2007 y 89.1 en 2006.

Solo Ford Sudamérica y Ford Europa contribuyen con ciertas ganancias antes de impuestos. Estas ganancias resultan poco significativas si se comparan los niveles de pérdidas que se registran en el resto de las regiones y rubros donde opera el SAF, Ford Norteamérica, Ford Asia, Volvo y Mazda.

Los resultados en los últimos años en el SAF se atribuyen a algunas de las tendencias actuales y factores clave que afectan a la industria automotriz, entre los que se destaca la crisis en la economía global y en los mercados financieros, el exceso de capacidad, la presión de los precios, la situación del crédito y gasto del consumidor, los gastos en servicios de salud que realiza la empresa, precios de la energía y materias primas, la

volatilidad en los tipos de cambio y otros factores económicos (FMC/Annual Report, varios años).

Ante tal situación, en años recientes la matriz ha elaborado su llamado “Plan de Acción”, mismo que contiene las tendencias y estrategias que pondrá en acción (algunas de ellas ya están en curso) para contrarrestar los factores que están afectando sus operaciones de manera negativa. En este Plan de Acción se pretende:

- Reestructurar de manera agresiva la ganancia operativa de la demanda actual,
- Acelerar el desarrollo de nuevos productos (aquellos que puedan ser adquiribles y valorados por los clientes).
- Financiar el Plan de Acción y mejorar el balance de la matriz.
- Trabajo en equipo, apalancando los activos globales.

Como se verá más adelante, los puntos clave del Plan de Acción que en términos generales presenta la matriz para contrarrestar los factores externos que afectan negativamente sus operaciones en el sector automotriz no resultan extraños a la forma de operar que típicamente ha tenido la empresa.

## **6.2 Sector Servicios Financieros**

El sector Servicios Financieros de la matriz incluye dos segmentos

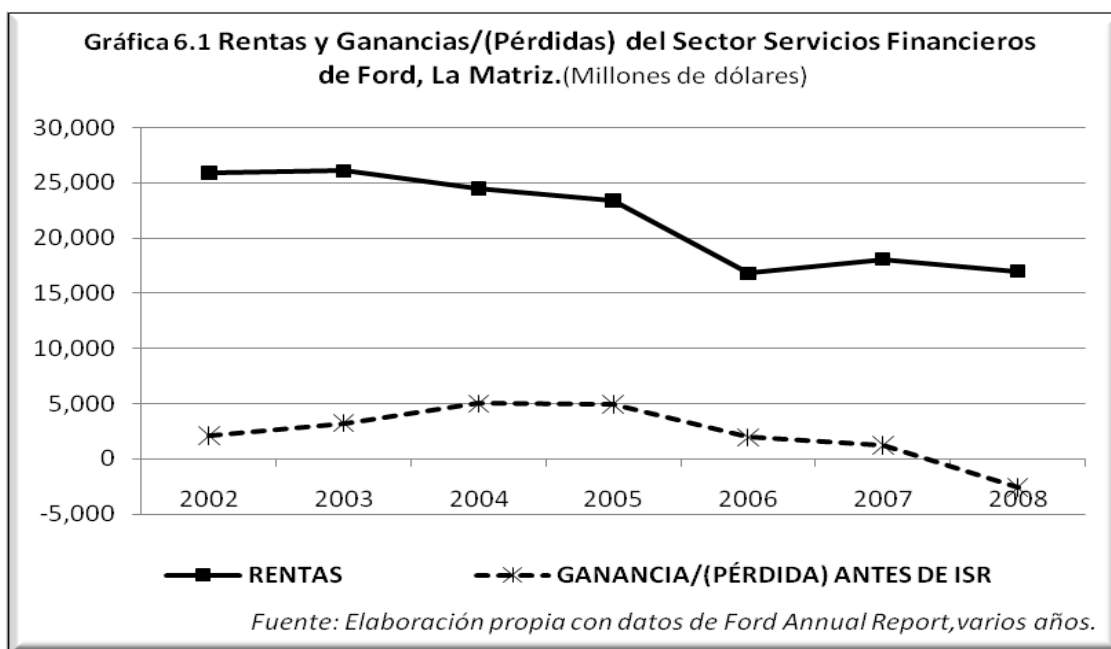
- a) Ford Credit (FMCC). Provee el financiamiento automotriz, arrendamientos y seguros.
- b) Otros Servicios Financieros. Incluye una variedad de negocios incluyendo Holdings, bienes raíces y el financiamiento y arrendamiento de algunos vehículos Volvo en Europa<sup>24</sup>.

Los ingresos en el Sector Servicios Financieros provienen principalmente de los intereses cargados a las cuentas por cobrar financieras, el total de ciertos gastos de originación diferidos (mismos que son incluidos como una reducción del ingreso financiero), ingresos por arrendamientos operativos, y ciertos gastos de origen aplazados que son anotados sobre los términos del arrendamiento. La ganancia se genera cuando los ingresos exceden a los gastos, muchos de los cuales son intereses,

---

<sup>24</sup> La importancia de Otros Servicios Financieros es generalmente mínima en todo el cuerpo del análisis posterior, por lo tanto, en adelante la mayor parte del análisis correspondiente al Sector Servicios Financieros enfatizará de manera especial a las actividades de Ford Credit.

depreciaciones y gastos operativos. El resultado de operaciones del Sector Servicios Financieros en los últimos años se muestra en la Gráfica 6.1:



A pesar del constante declive de las rentas en el sector Servicios Financieros, el incremento en las ganancias entre 2002 y 2004 se debió a un mejor desempeño en cuanto a pérdidas crediticias y en los arrendamientos financieros, mismos que son resultado de precios de vehículos usados más altos y una reducción en el porcentaje de los vehículos devueltos a Ford Credit al término del arrendamiento.

El declive de las ganancias que comienza en el sector financiero en 2005 fue reflejo principalmente de los mayores costos de las deudas de la empresa, mayores gastos de depreciación y el impacto de un menor promedio en los niveles de las cuentas por cobrar. Entre 2007 y 2008 la disminución de las ganancias antes de impuestos se atribuye principalmente al declive de los valores de remate de los vehículos usados, el volumen en el promedio de las cuentas por cobrar sigue contrayéndose, hay mayores pérdidas netas en los ajustes a derivados en la valuación de mercados y, finalmente, hay ganancias no obtenidas por la venta de la mayoría de intereses de Ford Credit en AB Volvofinans (cerca de \$100 millones de dólares). Estas pérdidas fueron contrarrestadas parcialmente con un mayor margen de financiamiento atribuible principalmente a menores costos de financiamiento (cerca de \$200 millones de dólares), reducción de costos asociados con iniciativas de transformación de negocios en Ford Credit

Norteamérica (cerca de \$200 millones de dólares), menores gastos debido a la mejora de costos operativos (cerca de \$300 millones de dólares) y una ganancia relacionada con la venta de casi la mitad de intereses de propiedad de Ford Credit en una operación Nórdica (cerca de \$100 millones de dólares).

### 6.3 Transacciones entre el Sector Automotriz y el Sector Servicios Financieros

Las transacciones entre los sectores Automotriz y Servicios financieros ocurren en el curso ordinario de negocios. Por ejemplo, Ford Credit recibe del Sector Automotriz suplementos de intereses y otros pagos de costos de apoyo de acuerdo con una tasa especial de financiamiento vehicular y de programas de arrendamiento que Ford patrocina.

<b>Cuadro 6.2: DECLARACIÓN DE GANANCIAS SECTORIAL Y CONSOLIDADA PARA FORD MOTOR COMPANY</b>			
<b>Al 31 de Diciembre (Millones de dólares)</b>			
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>SECTOR AUTOMOTRIZ</b>			
Ventas	143,249	154,379	129,166
Costos y Gastos Totales	161,193	158,647	138,459
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-17,944</b>	<b>-4,268</b>	<b>-9,293</b>
Ganancia de Intereses y otras utilidades no operativas (neto)	1,478	1,161	-755
Participación y utilidades netas de filiales	421	389	163
<b>Utilidades antes de impuestos</b>	<b>-17,040</b>	<b>-4,970</b>	<b>-11,823</b>
<b>SECTOR SERVICIOS FINANCIEROS</b>			
Rentas	16,816	18,076	17,111
Costos y Gastos totales	14,850	16,852	19,692
<b>Utilidades antes de Impuestos</b>	<b>1,966</b>	<b>1,224</b>	<b>-2,581</b>
<b>TOTAL EMPRESA</b>			
<b>Utilidades antes de ISR</b>	<b>-15,074</b>	<b>-3,746</b>	<b>-14,404</b>
Disposición para/(beneficio de) ISR	-2,655	-1,294	63
<b>Utilidades antes de intereses Minoritarios</b>	<b>-12,419</b>	<b>-2,452</b>	<b>-14,467</b>
Intereses minoritarios en utilidades netas de subsidiarias	210	312	214
<b>Utilidades de Operaciones continuas</b>	<b>-12,629</b>	<b>-2,764</b>	<b>-14,681</b>
<b>Utilidades de operaciones suspendidas</b>	<b>16</b>	<b>41</b>	<b>9</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-12,613</b>	<b>-2,723</b>	<b>-14,672</b>

Fuente: Ford Annual Report, 2008.



Ford Credit registra estos pagos como Rentas (ingresos), mientras el sector automotriz registra los costos estimados de incentivos de comercialización, incluyendo los pagos de contado de los clientes minoristas y de los distribuidores (por ejemplo, descuentos) y costos de financiamiento a tasa especial y programas de arrendamiento; todo lo anterior se registra como reducciones del ingreso. El Cuadro 6.2 muestra un resumen de la declaración de ganancias y pérdidas, sectorial y consolidada de la matriz para los años 2006 a 2008.

## 6.4 Financiamiento de la Matriz

### Sector Automotriz

En los últimos años la liquidez en el Sector Automotriz tuvo muchas presiones. La crisis económica mundial ha conducido a un sustancial declive en el volumen de las ventas de la industria automotriz. La dramática caída en los volúmenes de ventas de la matriz que aquí se analiza, combinado con contracciones en los mercados crediticios, así como otros factores entre los que se encuentran los costos asociados con la puesta en marcha del Plan de Acción de la matriz, han presionado de manera importante la situación de liquidez de Ford, tal y como lo revela el saldo negativo del sector automotriz en los Activos Líquidos Brutos<sup>25</sup> por \$21,200 millones de dólares y una Pérdida Neta Total de la empresa por \$14,672 millones de dólares en 2008.

<b>Cuadro 6.3: Cambios en los Activos Líquidos Brutos del Sector Automotriz</b> (millones de dólares)			
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Activos Líquidos Brutos al final del periodo	33,900	34,600	13,400
Activos Líquidos Brutos al inicio del periodo	25,100	33,900	34,600
Cambio Total en Activos Líquidos Brutos	8,800	700	-21,200
<i>Fuente: Ford Annual Report, 2008.</i>			

Así, la empresa Ford ha perdido capacidad en la generación de activos líquidos en los últimos años: mientras en 2006 pudo generar 8,860 millones de dólares en activos

<sup>25</sup> Incluye Activos Líquidos y Equivalentes de Efectivo, certificados de garantía negociables, certificados de garantía prestados y ciertos activos contenidos en el consorcio VEBA, consorcio que puede ser usado para pre-financiar ciertos tipos de beneficios pagados de la empresa para empleados y retirados de EU. Antes de 2008, se incluyeron en los activos líquidos brutos del sector automotriz los activos VEBA que fueron invertidos en inversiones de ingreso fijo de corto plazo y que podían ser usadas durante 18 meses para pagar beneficios (Activos VEBA de corto plazo). No se espera que en el futuro haya montos significativos de activos VEBA de corto plazo.

líquidos, en 2008 esta capacidad se contrajo de tal forma que no solo no generó, sino que redujo estos activos en 21,200 millones de dólares. A continuación se detalla por qué el análisis del comportamiento de los activos líquidos resulta relevante para los propósitos de esta investigación:

Los flujos de Activos Líquidos Brutos en el Sector Automotriz se clasifican en dos:

- a) Cambios Operativos
- b) Otros (incluyen el impacto de ciertas “partidas especiales”, contribuciones a planes de pensiones financiadas, el efecto neto de cambios en los activos líquidos brutos de cuentas de activos temporales, dividendos pagados a accionistas y otros –cambios financieros principalmente).

Los Flujos de Activos Líquidos Operativos son los que mejor representan la capacidad de las operaciones automotrices para generar activos líquidos y efectivo bruto automotriz. El Cuadro 6.4 incluye en los Flujos de Activos Líquidos Operativos, los elementos que se consideran relacionados con las actividades operativas (por ejemplo, gastos de capital) y excluye aquellos que no se consideran relacionados con la habilidad de estas operaciones para generar liquidez (por ejemplo, reembolso de impuestos).

<b>Cuadro 6.4: Activos Líquidos Operativos (millones de dólares)</b>			
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Ganancia/(Pérdida) Automotriz antes de ISR (Excluye “partidas especiales”)	-5,100	-1,100	-6,300
Gastos de Capital	-6,800	-6,000	-6,500
Depreciación y herramientas especiales de amortización	7,100	6,800	5,500
Cambios en cuentas por cobrar, inventarios y comercio pagadero	-2,000	-700	-2,900
Otros *	1,200	1,400	-6,400
Subvención de pagos por adelantado para Ford Credit	--	--	-2,900
<b>Total Flujos de Activos Líquidos Operativos</b>	<b>-5,600</b>	<b>400</b>	<b>-19,500</b>
* Principalmente diferencias de tiempo entre gastos y pagos para rubros como pensiones, mercadotecnia y garantías, también para otros factores adicionales, tales como el impacto de traslado de moneda extranjera en los balances de efectivo y pago de impuestos. Fuente: Elaboración propia con datos de Ford Annual Report, varios años.			

El Cuadro 6.4 muestra también que existen principalmente tres componentes que impactan negativamente y de manera significativa la generación de activos líquidos en

el sector automotriz: las pérdidas automotrices, los gastos de capital y otros. Lo anterior puede ser contrarrestado de manera importante, pero no suficiente, por el rubro Depreciación y herramientas especiales de amortización. En el periodo que se analiza en el Cuadro 6.4, puede observarse que la importante caída en la generación de activos líquidos en el sector automotriz se explica principalmente por la inexistencia de ganancias, pérdidas recurrentes y cada vez mayores en el sector automotriz y por el cambio radical que presentó el rubro de Otros. Este último pasó de registrar ganancias hasta por 1,400 millones de dólares en 2007, a la presentación de saldos negativos en la generación de activos líquidos operativos hasta por 6,400 millones de dólares en 2008.

Ante este panorama, una de las estrategias clave de la matriz para mejorar su desempeño ante la competencia y las condiciones económicas prevaletentes en el contexto global incluye asegurar que tiene suficiente financiamiento disponible con un alto grado de certidumbre en el ciclo de negocios. Esta estrategia incluye:

- a) A largo plazo se pretende mejorar las operaciones automotrices principales para tener un alto grado de certidumbre sobre su capacidad para generar activos líquidos de sus operaciones.
- b) Mantener los balances de Activos Líquidos Brutos mediante el sostenimiento de un perfil de madurez de la deuda de largo plazo,
- c) Mantener facilidades de crédito,
- d) Adquirir responsabilidades de financiamiento de largo plazo.

Más allá de cuidar y lograr metas de liquidez por medio de sus operaciones de producción y comercialización en el sector automotriz, la matriz ha recurrido principalmente a la deuda para el financiamiento de sus actividades, pero se sirve de la liquidez en su sector automotriz para asegurar el financiamiento de sus deudas a largo plazo.

A continuación se hace un análisis sobre la deuda y la composición de ésta en los dos sectores principales de la matriz, Automotriz y Servicios Financieros, lo cual nos permite observar con mayor precisión cómo es que se financian las actividades principales de la trasnacional Ford Motor Company.

<b>Cuadro 6.5: Composición de la Deuda de Ford Motor Company</b>						
Al 31 de diciembre (millones de dólares)						
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>SECTOR AUTOMOTRIZ</b>						
Deuda pagable dentro de un año	1,806	977	978	1,499	1,175	1,191
Deuda pagable después de un año	18,987	17,458	16,900	28,514	25,779	24,655
<b>Deuda Total Sector Automotriz</b>	<b>20,793</b>	<b>18,435</b>	<b>17,878</b>	<b>30,013</b>	<b>26,954</b>	<b>25,846</b>
<b>SECTOR SERVICIOS FINANCIEROS</b>						
Deuda de corto plazo	58,247	65,456	32,320	26,177	26,368	20,568
Deuda de largo plazo	100,764	89,082	103,080	115,859	115,465	108,274
<b>Deuda Total en Servicios Financieros</b>	<b>159,011</b>	<b>154,538</b>	<b>135,400</b>	<b>142,036</b>	<b>141,833</b>	<b>128,842</b>
<b>DEUDA TOTAL DE LA MATRIZ</b>	<b>179,804</b>	<b>172,973</b>	<b>153,278</b>	<b>172,049</b>	<b>168,787</b>	<b>154,688</b>

*Fuente: Elaboración Propia con Datos de Ford Annual Report -varios años.*

Cuando se analizaron los estados de pérdidas y ganancias, el sector automotriz arrojó pérdidas consistentemente entre 2003 y 2008, abarcando cifras desde 155 millones de dólares en 2004 y llegando hasta los 11,823 millones de dólares en 2008. Por el contrario, en el mismo periodo el sector servicios financieros aportó ganancias que llegaron incluso hasta los 5 mil millones de dólares en 2004 y 2005; el único año que registró pérdidas en este periodo fue en 2008.

El Cuadro 6.5 revela ahora que el sector que sí aporta ganancias, Servicios Financieros, es el más endeudado, mientras que el sector que consistentemente ha arrojado pérdidas, Sector Automotriz, se encuentra endeudado por montos de mucha menor importancia en relación con el volumen de deuda de Servicios Financieros.

Como puede observarse, alrededor del 85 por ciento de la deuda total de la matriz corresponde al sector Servicios Financieros, y de éste, el 98 por ciento corresponde a deuda de Ford Credit. Lo anterior significa que aproximadamente el 85 por ciento de la deuda total de la trasnacional Ford se localiza en su instrumento para financiar las operaciones de comercialización en todo el mundo, Ford Credit. Dado lo anterior, en lo sucesivo el análisis de las operaciones y deudas correspondientes al sector Servicios Financieros se concentrará principalmente en las actividades de Ford Credit.

## **Deuda en el Sector Automotriz**

Las deudas en el sector automotriz tuvieron una relativa reducción entre 2003 y 2005, pero nuevamente repuntaron a partir de 2006. En este sector, las deudas fueron de 25,846 y 26,954 millones de dólares al 31 de diciembre de 2008 y 2007 respectivamente. En estos años se emitieron un total de 46'437,906 y 62'000,761 de acciones de Ford Common Stock a un valor de \$0.01 dólares por acción a cambio de \$431 y \$567 millones de dólares como monto principal de los certificados de garantía de deuda emitidos públicamente en 2008 y 2007 respectivamente. De lo anterior no se obtuvieron beneficios debido a que se intercambio Ford Common Stock por los certificados de garantía de la deuda, los cuales habían sido retirados y cancelados. Estas transacciones se concluyeron para reducir la deuda y los costos de interés, incrementar el patrimonio y así mejorar el Balance. Como resultado del intercambio, se registró una ganancia antes de impuestos de \$73 y \$120 millones de dólares en 2008 y 2007 respectivamente.

## **Deuda en el Sector Servicios Financieros (Ford Credit)**

Ford Credit requiere financiamiento sustancial para el curso normal del negocio, el cual consiste en apoyar la venta de vehículos mediante la reducción de las cuentas por cobrar y el uso de sus programas de liquidez y de financiamiento patrocinados por el gobierno en EU y Europa. La estrategia de Ford Credit es mantener liquidez para cumplir con sus obligaciones de financiamiento de corto plazo mediante la disposición de un sustancial Balance de Activos Líquidos y capacidad de financiamiento.

Sus requerimientos de financiamiento se manejan principalmente por la necesidad de: i) compra de contratos de venta a plazos de menudeo y contratos de arrendamiento de menudeo para apoyar la venta de los productos Ford, mismos que están influidos por los programas de financiamiento a tasa especial patrocinados por Ford y que están disponibles únicamente a través de Ford Credit; ii) proveer el financiamiento para la venta de mayoreo y el capital para el financiamiento de los distribuidores Ford, y iii) repagar sus obligaciones de deuda.

El Cuadro 6.6 detalla la composición de la deuda de Ford Credit.

<b>Cuadro 6.6: Composición de la Deuda de Ford Credit en el Estado de Cuentas No balanceado</b>						
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Total de deudas de corto plazo (mdd)</b>	58,247	65,456	32,320	26,177	26,100	20,100
Papel Comercial Asegurado con Activos (%)	30	36	67	63	52	57
Otras Deudas de Corto Plazo Aseguradas con Activos (%)	16	14	0	5	20	28
Ventajas de Intereses Ford (%)	0	0	21	21	21	10
Papel Comercial No asegurados (%)	0	0	3	2	2	0
Otras deudas de corto plazo (%)	54	50	9	10	6	5
<b>Total Deudas de Largo Plazo (mdd)</b>	100,764	89,082	103,080	115,859	113,300	106,400
Deuda de largo plazo no asegurada (incluye notas por pagar dentro de un año) (%)	100	100	83	64	55	48
Deuda de largo plazo Asegurada con Activos (incluye notas por pagar dentro de un año)(a) (%)	0	0	17	36	45	52
<b>DEUDA TOTAL</b>	<b>159,011</b>	<b>154,538</b>	<b>135,400</b>	<b>142,036</b>	<b>139,400</b>	<b>126,500</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Ford Annual Report -Varios años

Así, Ford, a través de su alto endeudamiento en el sector Servicios Financieros y directamente a través de Ford Credit, ha recurrido mayormente al endeudamiento de largo plazo mientras ha ido reduciendo poco a poco su endeudamiento de corto plazo.

Lo anterior es un reflejo directo de su capacidad cada vez más reducida para generar activos líquidos brutos en su sector automotriz, como se mostró detalladamente con el Cuadro 6.3. La deuda que adquiere Ford tanto de largo como de corto plazo se trata con cada vez con mayor frecuencia de deuda asegurada con activos (ya que no cuenta con un perfil confiable de liquidez). En 2003 el 30 por ciento de la deuda de corto plazo se encontraba asegurado con activos mientras que para 2008 esta participación era del 57 por ciento. En el caso de la deuda de largo plazo, en 2003 y 2004 el 100 por ciento de la deuda no estaba asegurada, pero esta participación comenzó a reducirse de manera importante en los años siguientes de tal manera que para 2008 ya solo representaba el 48 por ciento del total de la deuda de largo plazo. Así, la deuda de largo plazo asegurada con activos desplazaba a la no asegurada hasta en un 52 por ciento.

De esta manera, las fuentes de financiamiento de Ford Credit son principalmente:

- a) Crédito no garantizado<sup>26</sup>
- b) Financiamiento Titularizado (securitizado)<sup>27</sup>

En ambos casos Ford Credit emite deuda de corto y de largo plazo para inversores institucionales y de menudeo. La deuda de largo plazo tiene una madurez original de más de doce meses. Ford Credit patrocina programas de titularización que pueden ser estructurados para proveer financiamiento de corto y largo plazo a través de inversores institucionales en EU y en los mercados internacionales de capital.

El financiamiento titularizado como porcentaje del total de cuentas por cobrar gestionadas fue del 62 por ciento en 2008, 51 por ciento para 2007 y 48 por ciento para 2006. Para financiar el pago de alguna de las obligaciones de financiamiento de corto plazo no se mantienen reservas específicas, en lugar de ello se mantienen otros recursos de liquidez, los cuales incluyen activos líquidos, equivalentes de efectivo, titularizaciones vendibles y otros.

Tradicionalmente la información financiera de las corporaciones se obtiene de tres estados financieros: a) estado de resultados, b) balance general y, c) estado de flujo de caja (Brealey, Myers, Allen, 2006; Emery y Finnerty, 2000; Ortega 2008)). La información presentada por Ford Credit para estudiar su desempeño financiero incluye, a) b) y c) las cuales corresponden al estado de resultados. En los tres aparece la forma de titularizados, es decir, instrumentos financieros respaldados por activo fijo.

- a) Balance Equilibrado. Incluye las cuentas por cobrar y arrendamientos que Ford Credit posee. Además, con el objetivo de obtener financiamiento estructurado, este balance incluye cuentas por cobrar y arrendamientos titularizados y

---

<sup>26</sup> Como resultado de una valuación más baja del crédito no garantizado de Ford Credit en los últimos años, sus costos de financiamiento no garantizado se han incrementado. Así, mientras Ford Credit continúa su acceso al mercado de deuda no garantizado cuando es pertinente hacerlo, también incrementa el uso del Financiamiento Securitizado ya que éste ha sido más rentable que el financiamiento no garantizado y le permite a Ford Credit el acceso a una base de inversores más amplia.

<sup>27</sup> Es un proceso de financiamiento que contempla los mercados financieros estructurados. En ellos los activos, las cuentas por cobrar y otros instrumentos financieros son ofrecidos como aval para inversiones de terceros, ya que son respaldados por flujo de efectivo o por el valor de un activo fijo.

transacciones de factores que tienen funciones similares y que permanecen dentro del Balance de Ford Credit.

- b) Balance No Equilibrado Titularizado. Se refiere a transacciones de titularización (incluye cuentas por cobrar) que son registradas fuera del Balance Equilibrado de Ford Credit.
- c) Gestionado (administrado). Incluye cuentas por cobrar del Balance Equilibrado e inversiones netas en arrendamientos operativos pero excluye intereses no ganados por cuentas por cobrar que se registraron en el Balance No Equilibrado Titularizado. Cabe destacar que en este balance se consideran los ajustes por cuentas de derivados.

El análisis del desempeño financiero de Ford Credit se realiza principalmente con los resultados del Balance Equilibrado y del Balance Gestionado, ya que estos permiten evaluar las pérdidas crediticias, las cuentas por cobrar y el apalancamiento. El Cuadro 6.7 presenta los principales resultados de los Balances sobre los cuales se analiza el desempeño financiero de Ford Credit.

<b>Cuadro 6.7: Niveles de Cuentas por Cobrar de Ford Credit</b>						
Al 31 de diciembre						
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Balance Equilibrado</b>						
Total Cuentas por Cobrar Financieras	105,300	110,800	109,900	109,400	111,400	93,300
Inversión neta en arrendamientos operativos	23,200	21,900	22,200	25,900	29,700	22,500
<b>Total Estado de Cuentas Balanceado (a)(b)</b>	<b>128,500</b>	<b>132,700</b>	<b>132,100</b>	<b>135,300</b>	<b>141,100</b>	<b>115,800</b>
<b>Balance Gestionado</b>						
Total Cuentas por Cobrar Financieras	152,200	146,400	127,900	121,600	117,700	95,200
Inversión neta en arrendamientos operativos	23,200	21,900	22,200	25,900	29,700	22,500
<b>Total Gestionado</b>	<b>175,400</b>	<b>168,300</b>	<b>150,100</b>	<b>147,500</b>	<b>147,100</b>	<b>117,700</b>

*Fuente: Ford Annual Report -varios años.*

En el Balance Gestionado se observa de manera más clara cómo los niveles de las cuentas por cobrar han ido disminuyendo entre 2003-2008. Lo anterior se debe principalmente a disminuciones en las cuentas por cobrar de mayoreo, situación que pudo ser contrarrestada entre 2003-2007 con incrementos en los montos de inversión



neta en arrendamientos operativos. Recientemente, entre los años 2007 y 2008 ambos balances muestran que las cuentas por cobrar disminuyeron lo cual fue resultado directo de una disminución en los montos de cuentas por cobrar en Norteamérica (consecuencia de la caída en las ventas de vehículos Ford en esta región), variaciones en los tipos de cambio, el impacto de desinversiones y la configuración de negocios alternativos, además de cargos por desgaste de los arrendamientos operativos de Norteamérica en el segundo trimestre de 2008.

A continuación se muestra información más detallada sobre las titularizaciones del Balance No Equilibrado correspondiente al 31 de Diciembre de 2008 y 2007:

<b>Cuadro 6.8: Titularizaciones de Ford Credit en el Balance No Equilibrado</b> (millones de dólares, excepto proporciones)		
	<b>Dic-31</b>	
	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Titularizaciones Balance No Equilibrado</b>		
Balance No equilibrado de Portafolio Titularizado	6,000	600
Intereses retenidos	-700	-100
<b>Total de titularizaciones del Balance No Equilibrado</b>	<b>5,300</b>	<b>500</b>
<b>Deuda total + Titularizaciones del Balance No Equilibrado</b>	<b>144,700</b>	<b>127,000</b>
<b>Proporciones</b>		
Financiamiento titularizaciones a cuentas por cobrar gestionadas (%)	51	62
Deuda de corto plazo y notas pagables dentro de un año a deuda total (%)	43	50
Deuda de corto plazo y notas pagables dentro de un año a capitalización total (%)	39	46

*Fuente: Ford Anual Report, 2007 y 2008*

La deuda total de FMCC + Financiamiento Titularizado del Balance No Equilibrado fue de \$127,000 millones de dólares al 31 de diciembre de 2008. En la misma fecha, los activos líquidos de FMCC, equivalentes de Efectivo y certificados de Garantía negociables (excepto los de actividades de seguros) sumaron 23,600 millones (incluyendo 5,500 millones que serán usados solo para apoyar las titularizaciones del Balance Equilibrado).

Establecida la composición de la deuda, prosigue un análisis sobre la importancia de esta deuda más allá de lo que significa para el sector servicios financieros. El monto de la deuda de la matriz y la forma en que esta se financia tienen un impacto importante en

el sector productivo de la matriz y su operación principal, la producción y comercialización de unidades automotrices y autopartes.

## 6.5 Apalancamiento

El apalancamiento o la proporción Deuda/Patrimonio (capital propio) Neto es una herramienta que utiliza FMCC para tomar varias decisiones de negocios, incluyendo la evaluación y establecimiento de precios de menudeo, mayoreo y financiamiento de arrendamientos, así como para evaluar la estructura de capital. FMCC denomina a los intereses de sus accionistas y al patrimonio (capital propio) histórico de éstos como Patrimonio. El cálculo del apalancamiento se hace sobre las bases de los Estados Financieros y Estados de Cuenta Gestionados usando las siguientes fórmulas:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

			Deudas por cobrar del Balance No equilibrado		Intereses retenidos en Cuentas por Cobrar del Balance No Equilibrado		Efectivo y Equivalentes en Efectivo y Certificados de Garantía Negociables (a)		Ajustes por Cuentas de Derivados en la Deuda Total (b)
Apalancamiento Gestionado	=	Deuda total	+	Securitizado	-	Securitizado	-	-	-
			+	Patrimonio Neto	+	Intereses Minoritarios	-	-	Ajustes por Cuentas de Derivados en el Patrimonio Neto (b)

- a) Excluye certificados de garantía negociables relacionados con las actividades de aseguramiento.
- b) Principalmente relacionados con los ajustes de valuación de mercado a los derivados debido a los movimientos en las tasas de interés. Los ajustes a la deuda relacionados con la evaluación de equilibrio de riesgo designado y con los ajustes al patrimonio neto están relacionados con ganancias retenidas.

Con base en estas fórmulas, los cálculos de Apalancamiento Financiero y Apalancamiento Gestionado, se muestran en los Cuadros 6.9 y 6.10.

<b>Cuadro 6.9: Apalancamiento Financiero de Ford Credit</b>							
(Millones de dólares)							
	Al 31 de Diciembre						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Deuda Total	140,300	149,700	144,300	134,500	139,700	139,400	126,500
Patrimonio Total	13,600	12,500	11,500	10,700	11,800	13,400	10,600
<b>Proporción Deuda/Patrimonio</b>	<b>10.3</b>	<b>12.0</b>	<b>12.6</b>	<b>12.5</b>	<b>11.83</b>	<b>10.40</b>	<b>11.93</b>

<b>Cuadro 6.10: Apalancamiento Gestionado de Ford Credit</b>							
(Millones de dólares)							
	Al 31 de Diciembre						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Deuda Total	140,300	149,700	144,300	134,500	139,700	139,400	126,500
Cuentas por cobrar pendientes del Balance No Equilibrado Titularizado	71,400	49,400	37,700	18,000	12,200	600	600
Intereses retenidos en cuentas por cobrar del Balance No Equilibrado Titularizado	-17,600	-13,000	-9,500	-1,400	-100	-700	-100
Ajustes de Efectivo, equivalentes y certificados de garantía negociables (a)	-6,800	-15,700	-12,700	-17,900	-21,800	-16,700	-23,600
Ajustes por cuentas de derivados (b)	-6,200	-4,700	-3,200	-1,600	-100	0	-400
<b>Deuda Ajustada Total</b>	<b>181,100</b>	<b>165,700</b>	<b>156,600</b>	<b>131,600</b>	<b>129,000</b>	<b>128,000</b>	<b>103,000</b>
Patrimonio Total (incluye intereses minoritarios)	13,600	12,500	11,500	10,700	11,800	13,400	10,600
Ajustes por cuentas de derivados (b)	500	200	-100	0	-500	-300	-200
Total Patrimonio Ajustado	141,100	12,700	11,400	10,700	11,300	13,100	10,400
<b>Apalancamiento Gestionado (a 1)</b>	<b>12.8</b>	<b>13.0</b>	<b>13.7</b>	<b>12.3</b>	<b>11.4</b>	<b>9.8</b>	<b>9.9</b>
a)	Excluye certificados de garantía negociables de las actividades de seguros.						
b)	Para proteger de los riesgos del mercado global (cambios en las tipos de cambio, precios y tasas de interés) a las operaciones en el ciclo normal de negocios, se recurre a contratos de derivados, ya que se consideran altamente efectivos para reducir esos riesgos. La cobertura contable se realiza tanto para el sector Automotriz como el de Servicios Financieros. Los cambios en el valor ajustado de derivados no designados se reportan como instrumentos de cobertura a través de Costo de ventas automotrices, Ganancias por intereses automotrices y otras Ganancias (pérdidas) no operativas, o también en las Rentas de Servicios Financieros, dependiendo del sector y uso.						

El apalancamiento gestionado es útil para los inversores porque refleja la forma en que FMCC maneja los negocios, además de que les brinda información suficiente sobre los procesos de toma de decisiones gerenciales, ya que no incluye las transacciones del Balance no Equilibrado.

El apalancamiento financiero nos aporta algo más. Su resultado mide qué tan endeudada está una empresa, ya que calcula el porcentaje del total de fondos proporcionados por acreedores para su desempeño. Esto revela que la gestión de Ford Motor Company es recurrir a la deuda preferentemente que a capital común de accionistas para financiar sus operaciones.

En ambos casos, el apalancamiento oscila entre 10 y 14 unidades. Esto significa que si la transnacional Ford Motor Company decidiera hoy liquidar su deuda, sus activos totales podrían respaldar apenas alrededor del 10 por ciento del total de la deuda. Esto proporciona un punto clave para nuestro análisis: el volumen de la deuda, la composición y la forma en que ésta se financia muestra claramente en primer lugar que la conexión entre el sector financiero y el sector automotriz de la matriz tiene mucha más relevancia que el simple financiamiento de ventas de mayoreo y menudeo de unidades Ford. El instrumento financiero de la matriz requiere ser incorporado a las operaciones de las filiales en el extranjero porque además de las necesidades de financiamiento recién mencionadas (apoyo para venta de unidades Ford) se incorpora una necesidad de todavía mayor importancia: el repago de las deudas en las que ha incurrido la empresa matriz.

Otro componente importante derivado de lo anterior es relativo a las ganancias. La composición de la deuda y la forma en que ésta se financia (emisión de papel comercial en los mercados financieros en el caso de la deuda de corto plazo y las titularizaciones - instrumentos financieros- en el caso de la deuda de largo plazo) revelan un mecanismo importante de traslado de ganancias, pues se trata de procesos que constituyen inversiones que llevan implícito un servicio que puede ser cubierto en forma de ganancias o dividendos principalmente. Esto plantea la necesidad de monetizar en el extranjero (donde se emite esa deuda) una parte considerable de las ganancias y

dividendos que la trasnacional puede apropiarse a través de las operaciones de su filial en México.

Además, como ya se señaló en párrafos anteriores, el apalancamiento financiero es la herramienta básica que utiliza la matriz para determinar una de las variables que aquí más interesan, el establecimiento de los precios. La determinación de los precios de los automóviles y de sus insumos, desde la matriz, constituye un mecanismo más por el cual se puede llevar a cabo la transferencia de ganancias.

La consideración en cuanto a los precios resulta pertinente por el hecho de que, como quedó establecido anteriormente, la participación de los insumos importados en la producción automotriz en México cada vez sigue aumentando en los últimos años. Esta realidad concuerda precisamente con los esfuerzos desplegados desde la matriz para fortalecer la base de proveedores localizados en Estados Unidos (Ford Annual Report, 2008). En 2008 la base de proveedores establecidos en Estados Unidos cubrió el 80 por ciento de las compras totales de insumos hechas en Norteamérica (aquí se incluyen a México, EU y Canadá). Aunado a lo anterior, las transacciones entre los segmentos automotrices generalmente se presentan sobre bases de costos “donde son vendidos”, lo cual refleja la ganancia/(pérdida) de la venta dentro del segmento que realiza la última venta a una entidad externa.

En el capítulo siguiente se expondrá de manera general la forma en que opera el sector financiero de la filial Ford en México, se expondrán las bases sobre las que se constituyen las relaciones entre la matriz y la filial y se detallará el mecanismo que se sigue para la transferencia de ganancias vía operaciones financieras y préstamos desde la matriz hacia la filial.

## **7. FORD DE MEXICO (LA FILIAL)**

### **7.1 Ford Credit de México (La Compañía)**

Ford Credit de México, S. A. de C. V. (la Compañía), es subsidiaria indirecta de Ford Motor Company (la matriz), la cual de manera directa o indirecta a través de su subsidiaria directa mexicana, Ford de México (la filial), ensambla y comercializa los vehículos Ford que son vendidos en México. La Compañía es una entidad financiera de objeto múltiple no regulada<sup>28</sup> cuya actividad principal consiste en proporcionar financiamiento (a distribuidores elegibles y compradores de menudeo) para la adquisición de autos, camiones, partes y accesorios automotrices así como el financiamiento de cualquier proyecto relacionado con el sector automotriz. La estructura corporativa de la Compañía es la siguiente: Ford Credit International, Inc detenta el 99.99 por ciento del capital social de Ford Credit (la Compañía)<sup>29</sup>, FMCC Mexicana, S. A. de C. V. detenta el 0.01 por ciento del capital social de la Compañía; a su vez, FMCC detenta el 100 por ciento del capital de Ford Credit International, Inc.

Las operaciones de la Compañía son:

- Financiamiento al mayoreo. A distribuidores elegibles para que adquieran de la Armadora correspondiente autos y camiones nuevos, autos y camiones usados y partes y accesorios a través de distintos planes.
- Financiamiento al menudeo (directo o a través de distribuidores elegibles). A compradores de autos y camiones marca Ford, Lincoln/Mercury, Volvo, Jaguar, Land Rover y Mazda a través de los planes maestros.
- Financiamiento diverso. Préstamos de capital para apoyar las necesidades de capital de los distribuidores elegibles

---

<sup>28</sup> En 1995 como consecuencia de la firma del TLCAN y la implementación de otras leyes financieras se constituye el grupo financiero de objeto limitado integrado por: Grupo Financiero Ford Credit de México SA de CV, (Grupo); AFL de México, SA de CV, Organización Auxiliar de Crédito, Grupo Financiero Ford Credit de México, (AFL); Paragon Factor de México, SA de CV, Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Ford Credit de México, (Paragon); Servicios Ford Credit, SA de CV (Servicios); y Ford Credit de México, SA de CV, Sociedad Financiera de Objeto Limitado, Grupo Financiero Ford Credit de México. En 2001 se desincorpora a Servicios del grupo financiero y en diciembre de 2002 fusiona a Grupo, AFL y Paragon como sociedades fusionadas y Ford Credit como sociedad fusionante. En 2007 el grupo atraviesa por una segunda reestructura corporativa constituyéndose como sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada.

<sup>29</sup> El capital social de la Compañía se divide en una porción fija representada por 80,000 acciones ordinarias nominativas de la serie F y una porción variable representada por 64,056 acciones ordinarias nominativas de la serie F y B; todas estas acciones tienen un valor nominal de \$1,000 cada una.

Las fuentes de financiamiento para tener acceso al crédito automotriz son básicamente tres:

- Instituciones financieras independientes de la armadora (en 2008 financiaron el 6.5 por ciento del total de ventas de autos y camiones Ford)
- Financieras de las armadoras (en 2008 financiaron el 57.2 por ciento del total de ventas de autos y camiones Ford).
- Bancos (cubrieron el 36.3 por ciento del financiamiento de ventas de autos y camiones Ford en 2008).

Con el fin de minimizar los riesgos negativos y potenciales consistentes en riesgos cambiarios<sup>30</sup>, de tasas de interés<sup>31</sup>, crediticios<sup>32</sup> y de liquidez a los cuales las actividades de la Compañía están expuestas, el programa general de administración de riesgos de la matriz utiliza instrumentos financieros derivados (IFD), en donde las principales obligaciones a las que está sujeta la Compañía dependen de la mecánica de contratación y de las condiciones estipuladas en cada uno de los IFD vigentes.

Para evitar pérdidas derivadas del movimiento de las tasas de interés, del valor de la moneda en que la Compañía contrata sus créditos o de vencimientos que no sean similares, se cuenta con una estrategia que consiste en que las características de los créditos que la Compañía otorga y de los créditos que la Compañía debe, sean, en la medida de lo posible, correspondientes a las características de sus pasivos.

A pesar de lo anterior, el prepago de ciertos activos o el hecho de que la tasa de financiamiento de sus pasivos resulte superior a la tasa de rendimiento de sus activos pueden resultar en un impacto negativo en los ingresos por financiamiento de la Compañía, lo cual puede afectar su liquidez, su condición financiera o sus resultados

---

<sup>30</sup> Debido a las operaciones internacionales de la Compañía, la matriz estableció una política para que las filiales administren estos riesgos. Derivado de esto, la Compañía utiliza futuros o forwards negociados a través de la tesorería de la matriz. Una devaluación/apreciación del 10% respecto al dólar estadounidense, manteniendo todas las demás variables constantes, la utilidad/pérdida que se hubiera generado antes de impuestos habría sido marginal debido a la cobertura de los IFD contratados. En 2008 en comparación con 2007, la utilidad es más susceptible a los movimientos en los tipos de cambio con respecto al dólar estadounidense debido a un importe mayor de préstamos denominados en esta moneda.

<sup>31</sup> Estos riesgos se minimizan mediante contratos de swaps de tasas de interés.

<sup>32</sup> La Compañía mantiene flexibilidad en el financiamiento mediante la disponibilidad por medio de líneas de crédito comprometidas y mediante proyecciones de flujos de efectivo en las principales monedas.

operativos. Así es como los IFD contribuyen a minimizar estos riesgos, ya que éstos ajustan las diferencias entre activos y pasivos de tasa, plazo y moneda. La Compañía se encarga de identificar, evaluar, cubrir, monitorear y administrar sus riesgos financieros, pero la administración de dichos riesgos se lleva a cabo desde la matriz, ya que son manejados en el contexto de la contribución del riesgo global (el riesgo que podría correr la matriz).

## 7.2 Financiamiento de la Compañía

Como parte de sus actividades de fondeo, la Compañía recurre a varias alternativas de obtención de recursos, mismas que consisten, entre otras, en los créditos de corto y de largo plazo con la banca comercial, la emisión de papel comercial, pagarés de mediano plazo, ventas de activos o bursatilización de una parte de su cartera de créditos y préstamos con la casa matriz (FMCC). Desde 2003 se han realizado operaciones de financiamiento estructurado para mejorar su liquidez, teniendo como garante a FMCC. Los fondos derivados de cualquiera de dichas operaciones se utilizan para el pago de pasivos, el fondeo de sus propias actividades u otros fines, según lo requiera la Compañía. El Cuadro 7.1 muestra las principales fuentes de financiamiento a las que ha recurrido la Compañía en los años recientes:

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Deuda (miles de pesos)</b>	<b>18,443,940</b>	<b>21,620,368</b>	<b>21,031,352</b>	<b>20,556,503</b>	<b>20,697,500</b>	<b>24,128,535</b>
Papel comercial (%)	11	18	9	12	19	1
Pagarés de mediano plazo (%)	59	50	43	36	36	29
Préstamos bancarios y de otros organismos (%)	25	28	38	52	31	20
Operaciones estructuradas (%)	0	0	0	0	0	15
Préstamos intercompañía (%)	0	0	10	0	13	29
Créditos Diferidos (%)	2	1	0	0	1	0
Otros (%)	3	3	0	0	0	6
<b>Total %</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos de Ford Credit de México, S. A. de C. V., Informe Anual, varios años*



En términos generales, cada vez que la deuda de la Compañía se incrementa de un año a otro, se debe principalmente a la necesidad de ésta de obtener financiamiento adicional para satisfacer sus operaciones activas. Durante los ejercicios 2003, 2005 y 2006 la Compañía realizó seis ventas de cuentas por cobrar de financiamiento por \$25'908,908 con el objetivo de lograr el financiamiento de sus operaciones y mantenimiento de liquidez. En dichas operaciones la Compañía cedió el control de los activos objetos de la operación a instituciones de crédito. Derivado de lo anterior, se tienen cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2008, sujetas a dichas operaciones, por un total de \$482,654 (contra 639,343 que se tuvieron en 2007) incluidas en Otras cuentas por cobrar.

El cambio en la deuda de 2004 a 2005 se debió al crecimiento de la cartera de crédito. Aunque el incremento de la deuda entre 2006 y 2007 fue marginal, el cambio en su estructura fue importante. Mientras la participación de los créditos con la banca comercial se redujo de 52 por ciento en 2006 a 31 por ciento en 2007, la reducción mencionada era cubierta con emisión de papel comercial, el cual se incrementó de 12 por ciento en 2006 a 19 por ciento en 2007; en este año la Compañía realizó una colocación privada de un pagaré de mediano plazo en el mercado de Estados Unidos por \$500'000,000 de dólares con lo cual pudo cubrir sus necesidades de financiamiento. En 2007 la Compañía contaba con pasivos a corto plazo contratados con instituciones financieras nacionales, por emisiones de certificados bursátiles y préstamos intercompañía<sup>33</sup> de corto plazo por un monto total de \$13,359'054,928 pesos, devengando intereses, pagaderos al vencimiento, a tasas fijas y variables en términos de mercado. A largo plazo, los contratos con instituciones financieras nacionales, las emisiones de pagarés de mediano plazo y certificados bursátiles, sumaron \$7,320'999,998 de pesos.

En 2008 se registró nuevamente un cambio en la estructura de la deuda. La participación de los créditos con la banca comercial se redujo de 31 por ciento en 2007 a 21 por ciento en 2008. Como resultado de la situación financiera adversa en este año, las emisiones de papel comercial se contrajeron, pasando de 19 por ciento en el total de la deuda en 2007 a 0.6 por ciento en 2008. Debido a la volatilidad en los mercados financieros, a la incertidumbre del inversionista hacia finales de 2008 y a las

---

<sup>33</sup> Estos préstamos quedaron registrados bajo el rubro Préstamos bancarios y de otros organismos.

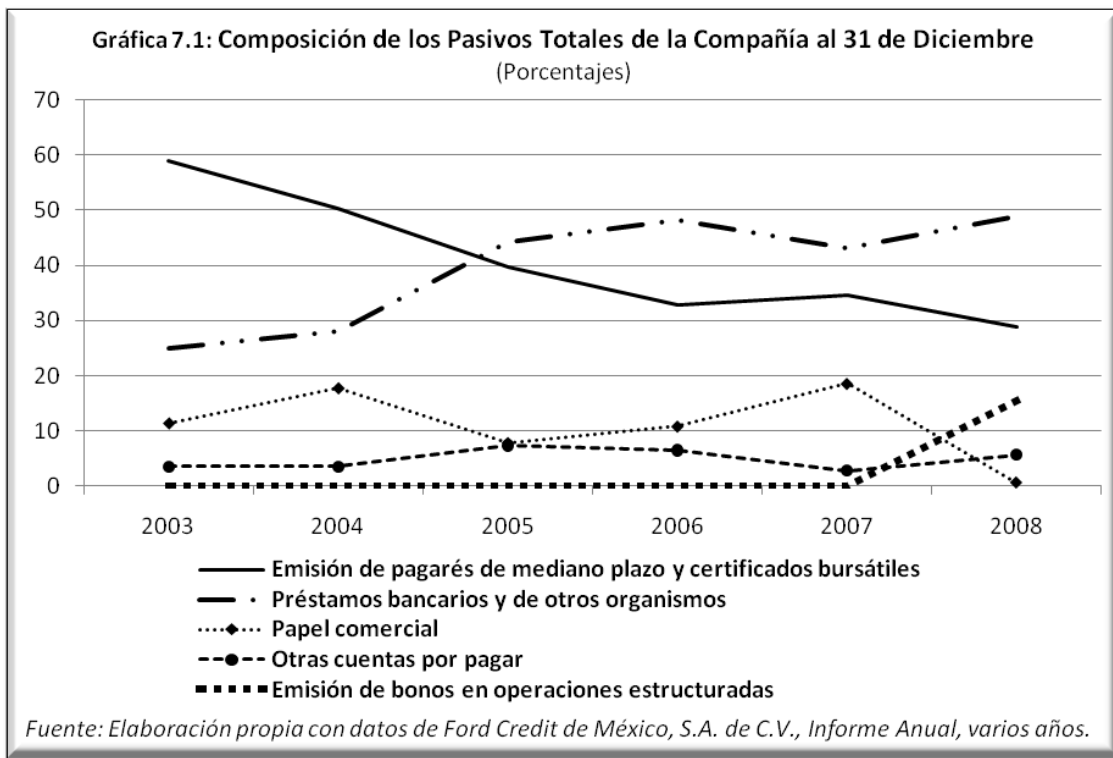
amortizaciones esperadas de pagarés de mediano plazo y de papel comercial, la Compañía requirió nuevamente contratar un préstamo con la casa matriz para hacer frente a sus obligaciones; el préstamo fue por \$7,246'968,750 pesos y significó cerca del 30 por ciento del total de la deuda de 2008, contra el 13 por ciento que el mismo concepto significó en 2007 con un monto de \$2,453,224,165 pesos.

En el 2008 la Compañía también emitió certificados bursátiles fiduciarios de forma privada por \$8,244 millones de pesos respaldados por cartera de menudeo. La primera emisión realizada en marzo de 2008 significó la primera bursatilización de créditos para la adquisición de automóviles en el mercado mexicano. Asimismo, estas emisiones son las primeras que realiza bajo este tipo de estructura en México, con la experiencia de emisiones realizadas por FMCC en Estados Unidos y Europa principalmente.

El endeudamiento de la Compañía representado por los pasivos bursátiles (papel comercial y pagarés de mediano plazo), emisión de bonos y los préstamos bancarios y de otros organismos - préstamos intercompañía con la casa matriz (FMCC) principalmente – acumularon un saldo al 31 de diciembre de 2008 de \$24,128'535,798 pesos, cifra mayor en \$3,431'036,298 pesos ó un incremento del 16.58 por ciento con respecto al año 2007.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía contaba con créditos a corto plazo contratados con instituciones financieras nacionales, por emisiones de certificados bursátiles, y préstamos intercompañía de corto plazo por un monto total de \$22,226'254,294. En la misma fecha, la Compañía contaba con créditos a largo plazo contratados con instituciones financieras nacionales, por emisiones de pagarés de mediano plazo y certificados bursátiles por un monto total de \$1,902'281,504.

Así, la participación porcentual de las fuentes de financiamiento de los Pasivos Totales de la Compañía se puede apreciar en la Gráfica 7.1.



La Gráfica 7.1 muestra que, de las obligaciones que la Compañía tiene durante todo el periodo que aquí se analiza, dos rubros prevalecen en prácticamente el 80 por ciento de ellas: Emisión de pagarés de mediano plazo y certificados bursátiles y Préstamos bancarios y de otros organismos. Aunque los pagarés de mediano plazo han disminuido su participación en la composición de la deuda total (al pasar del 60 por ciento en 2003 al 30 por ciento en 2008) siguen siendo el segundo componente más importante en todo el periodo. En 2003 la Compañía solicitó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la autorización para inscribirse en la Sección Especial del Registro Nacional de Valores de títulos para su oferta en el extranjero. Así, una parte importante de las operaciones de la Compañía son financiadas con deuda en el extranjero a través de la emisión de pagarés de mediano plazo, lo cual significa que una parte significativa de gastos de intereses tienen como destino el extranjero.

El primer rubro más importante en la composición de la deuda, los Préstamos bancarios y de otros organismos, ha tenido un marcado crecimiento durante todo el periodo, logrando cambiar la estructura en la composición de estos pasivos a partir del 2005 y compensando con ello la caída de las emisiones de pagarés de mediano plazo y certificados bursátiles. Además de lo anterior, es importante mencionar que, por encima de los préstamos obtenidos de la banca comercial, en años recientes lo que domina en

este rubro son los préstamos que proceden desde la matriz hacia la filial, tal y como puede observarse en la Gráfica 7.1, misma que registró la participación de los Préstamos inter-compañía (13 por ciento en 2007 y 29 por ciento en 2008).

De todo lo anterior podemos resumir lo siguiente que el financiamiento de las actividades de la filial en México de Ford Motor Company procede de dos fuentes principalmente: Pagarés de mediano plazo y certificados bursátiles y Préstamos bancarios y de otros organismos.

Los préstamos intercompañía, al tener poca relevancia en términos de montos antes de 2007 eran registrados bajo el rubro Préstamos bancarios y de otros organismos, razón por la cual su participación no aparece desglosada en el periodo 2003-2006. En los años 2007 y 2008 los préstamos desde la matriz hacia la filial han incrementado su participación de tal manera que han merecido mención aparte, al tiempo que los préstamos procedentes de la banca comercial, los pagarés de mediano plazo y los certificados bursátiles disminuyeron considerablemente su participación en los mismos años. A pesar de lo anterior, ambos componentes (Pagarés de mediano plazo y Préstamos bancarios y de otros organismos) mantienen una participación constante en el total de la deuda, alrededor del 80 por ciento durante todo el periodo. De lo anterior se hace evidente que, como resultado de la reciente crisis financiera global, las obligaciones de pago que la Compañía ha asumido deben ser cumplidas, en su mayor parte, mediante transferencias hacia el extranjero, particularmente, hacia la matriz localizada en Estados Unidos.

### **7.3 Ingresos y Gastos por Intereses**

La Compañía registra ingresos por intereses por los créditos otorgados en el curso ordinario de sus negocios. La caída más fuerte de estos ingresos se registró en 2004 debido a que en 2003 se realizaron dos ventas de cartera disminuyendo con esto el volumen de sus contratos. En 2005, 2007 y 2008 los incrementos en estos ingresos fueron determinados por el aumento de contratos financiados en la cartera, mientras la reducción registrada en 2006 se debía a una venta de contratos que nuevamente reducía el volumen de éstos.

Los gastos por intereses de la Compañía son los intereses pagados por préstamos para realizar el fondeo del financiamiento. También 2004 es el año en que se registra la

reducción más importante durante todo el periodo debido a que en este año se obtuvieron mejores condiciones de fondeo. En 2005 el incremento en estos gastos fue del 27 por ciento con respecto al año anterior debido a que se tuvo una venta de cartera en comparación con las dos efectuadas en 2004, además de que en el mismo año se incrementaron los activos de la compañía en 4.9 por ciento. En 2007 los gastos se incrementaron nuevamente ya que no se tuvieron ventas de activos (en comparación con tres que si se hicieron en 2006).

<b>Cuadro 7.2: INGRESOS Y GASTOS DE INTERESES DE LA COMPAÑÍA</b>							
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Ingresos por intereses (miles de pesos)	5,217,673	4,646,007	2,941,665	3,766,606	3,144,255	3,649,684	3,844,935
Cambio % con respecto al año anterior		-10.9%	-37.0%	24.0%	-16.5%	16.0%	5.0%
Gastos por Intereses (miles de pesos)	2,914,743	2,401,656	1,597,344	2,091,760	1,758,881	1,939,319	2,316,047
Cambio % con respecto al año anterior		-14%	-33%	27%	-16%	10%	19%
Participación de los Costos Financieros en los Ingresos financieros	56%	52%	54%	56%	56%	53%	60%

*Fuente: Elaboración propia con datos de Ford Credit de México, S. A .de C. V., Informe Anual, varios años*

En 2008 la crisis financiera y de liquidez mundial incrementó los gastos por intereses lo cual generó una deuda mayor de préstamos en dólares y, por ende, un incremento en los costos de cobertura. Estos costos financieros representaron el 60 por ciento de los ingresos financieros, porcentaje mayor que el año anterior el cual fue del 53 por ciento. En contraste, el incremento de apenas 5 por ciento en los ingresos por intereses quedó determinado por el aumento de contratos financiados en la cartera, ya que en este año los contratos activos fueron de mayor plazo de los que estuvieron activos en 2007.

Como se mencionó antes, los gastos por intereses son aquellos que se pagan por préstamos para financiar las actividades de la Compañía. La participación de los pagos en el total de los ingresos por intereses que obtiene la Compañía se han manejado en un rango de entre 50 y 60 por ciento durante todo el periodo que aquí se analiza (ver Cuadro 7.2). El resto, o bien la diferencia entre Ingresos-Gastos se denomina Margen Financiero; a este margen se realizan ajustes por conceptos de: Estimaciones por riesgos crediticios, Comisiones y tarifas cobradas y pagadas, Gastos de administración, Otros

productos e Impuestos. Una vez realizados estos ajustes se obtienen las Rentas Financieras Netas y la participación de éstas sobre los ingresos:

<b>Cuadro 7.3: Rentas Financieras Netas de La Compañía</b>							
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Utilidad Neta (miles de pesos)	619,721	712,783	495,367	888,950	832,885	633,088	730,250
Participación de Rentas Financieras en los Ingresos	11.9%	15.3%	16.8%	23.6%	26.5%	17.3%	19.0%

*Fuente: Elaboración propia con datos de Ford Credit de México, S. A .de C. V., Informe Anual, varios años*

Así, aunque la participación de las rentas financieras en el total de los ingresos es relativamente baja, todavía constituye una parte importante de éstos. En 2005 y 2006 por ejemplo, esta participación osciló entre 23 y 27 por ciento. Cabe mencionar que la Compañía satisface sus necesidades de recursos humanos con personal de Servicios Ford Credit, esto quiere decir que la Compañía no tiene empleados y, por lo tanto, tampoco tiene responsabilidad alguna por participación de los trabajadores en las utilidades que ésta percibe. Así, la utilidad neta de la Compañía corresponde a los detentadores de su capital social: 99.99 por ciento para Ford Credit International, Inc (empresa que pertenece 100 por ciento a Ford Motor Credit Company –el sector financiero de la matriz) y 0.01 por ciento a Ford Motor Credit Company Mexicana, S.A. de C.V.

A continuación se mencionan tan sólo un par de operaciones de transferencias que por concepto de pago de dividendos se realizaron desde la filial financiera mexicana, hacia su matriz (vía Ford Credit International, Inc.) con base en Estados Unidos. Nótese que ambas operaciones corresponden al mismo año del ejercicio, 2008.

- 1) El 18 de Junio de 2008 la Compañía pagó al accionista Ford Credit Internacional Inc. la cantidad de \$40'000,000.00 (cuarenta millones de dólares) por concepto de pago de dividendos.
- 2) El 2 de Julio de 2008 se realizó un segundo pago de dividendos por la cantidad de \$109'999,722.33 (ciento nueve millones, novecientos noventa y nueve mil setecientos veintidós dólares), de los cuales \$109,998,958.74 dólares

correspondieron al accionista Ford Credit Internacional, Inc, y tan solo \$763.59 dólares correspondieron al accionista FMCC Mexicana, S. A. de C. V.

Las operaciones recién mencionadas simplemente verifican la típica forma de transferencias de utilidades. En este caso, la estructura corporativa de la trasnacional Ford garantiza que prácticamente el 100 por ciento de las utilidades netas de su brazo financiero en México sean convertidas a la moneda de la matriz y transferidas a la misma. Hasta este punto el destino final de las utilidades no es claro, pues una vez transferidas éstas podrían, por ejemplo, ser reinvertidas o repartidas a los accionistas. La única certeza que hasta aquí se tiene es que estas utilidades han salido del país, lo cual cancela una oportunidad para la construcción de una base de producción automotriz independiente en México y con ello, una oportunidad para el crecimiento y desarrollo.

## Consideraciones finales

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, en la industria automotriz en México ya se habían comenzado a gestar cambios importantes relacionados con sus estructuras productivas, cambios que fueron avalados por la estrategia de desarrollo delineada para la economía mexicana durante la década de los ochenta. La legislación sobre inversiones extranjeras que existía previa a la firma del TLCAN y la entrada en vigor del mismo vinieron a ratificar las tendencias que ya se configuraban para la dinámica de producción y comercialización de la industria automotriz: flujos importantes de inversión extranjera hacia la industria y un gran impulso para las exportaciones de unidades terminadas y de autopartes con determinadas características que, según el discurso oficial, incrementarían la formación bruta del capital fijo y con ello, se generaría crecimiento económico. Es decir, para el discurso oficial, el crecimiento y desarrollo económico para México se traducía en un problema de demanda agregada.

En este trabajo se ha establecido que, de acuerdo con la estrategia de crecimiento y desarrollo para México, y pese a las presiones en el contexto mundial, el dinamismo exportador de la industria automotriz sigue siendo el de mayor importancia para generar crecimiento económico.

Pero también se ha establecido que las características de los productos automotrices que se exportan, las formas a las que se recurre para financiar la inversión en esta industria y la participación de unidades terminadas y de materias primas importadas llevan implícitos los mecanismos mediante los cuales se operan las transferencias de ganancias desde las filiales automotrices en México hacia las empresas matrices con base en Estados Unidos.

El análisis aquí ha abordado el caso de la empresa Ford Motor Company como representativo de las operaciones de las compañías trasnacionales estadounidenses en la industria automotriz y, en general, de las empresas extranjeras que operan en México. La descripción que se ha hecho sobre las actividades de producción y comercialización de la trasnacional automotriz estadounidense más importante por el volumen de sus exportaciones, nos revela varios datos interesantes hacia el cumplimiento de los objetivos que aquí se plantearon:



**Características de las exportaciones.** Las unidades terminadas que se producen y se comercializan en el exterior se caracterizan por su bajo contenido tecnológico, es decir, automóviles compactos y subcompactos. El mercado principal de estas exportaciones es Estados Unidos, asegurando con ello que la “estrategia de crecimiento y desarrollo” de México sea totalmente dependiente de dicho país.

**Insumos.** De los insumos utilizados para la producción automotriz, alrededor del 80 por ciento lo conforman las materias primas. En estas materias primas se incluyen las partes y componentes que se utilizan para la fabricación de unidades y productos automotrices. Prácticamente en todas las actividades de producción automotriz, la participación de las materias primas importadas supera el 50 por ciento del total utilizado en el proceso de producción. De acuerdo con la información más reciente que ofrece la Encuesta Industrial Anual, la participación de estas materias primas importadas y utilizadas en la actividad automotriz, tiende a crecer prácticamente en todas las actividades. Pero además, el tipo de partes y componentes que requieren de mayor contenido importado son aquellos cuya producción demanda un alto contenido tecnológico. En este aspecto también, y de acuerdo con la teoría de la CEPAL, las estructuras productivas en la industria automotriz en México son cada vez más dependientes y heterogéneas, constituyendo así un obstáculo al crecimiento y desarrollo nacional. El TLCAN avala esta dependencia toda vez que la legislación en cuanto a contenido regional permite que más del 60 por ciento de los insumos y materias primas importados desde el área de libre comercio provengan de un solo país: Estados Unidos.

**Inversiones.** Los informes que proporciona la Dirección General de Inversiones Extranjeras indican que la mayor participación en este tipo de inversiones corresponde a aquellas que se consideran como Nuevas Inversiones, es decir, de aquellas que se espera incrementen el capital fijo de una empresa. Ello debía traducirse en una mayor capacidad de producción dentro de la industria automotriz, pero se puede argumentar con los resultados registrados en cuanto a las características de las exportaciones y de los insumos y materias primas, que esto no ha sucedido así. Cada vez se importan más partes y componentes para la producción automotriz, especialmente aquellos que requieren un alto contenido tecnológico.

**Financiamiento.** La revisión sobre las operaciones de producción y comercialización de la transnacional estadounidense Ford Motor Company reveló que la creciente deuda de esta empresa tiene dos fuentes principales de financiamiento: Crédito no garantizado y Financiamiento titularizado (operaciones estructuradas). La composición de la deuda revela la importancia que ésta tiene para los sectores financiero y productivo de la empresa. Es la composición de la deuda la que incorpora la parte financiera a las operaciones de producción no sólo de la matriz, sino a las de su filial en México. El vínculo entre el sector financiero y el sector productivo de la transnacional se encuentra en el Apalancamiento. Para los inversores, el apalancamiento (proporción Deuda/Patrimonio) da cuenta de los manejos que tiene la empresa en el sector financiero. Para el sector productivo, este índice determina una de las decisiones más importantes que se toman desde la matriz de la empresa: la evaluación y la formación de precios de las unidades que comercializan. Esta forma de determinación de precios corresponde con la forma de operar de la empresa transnacional y revela un importante mecanismo de transferencias de ganancias. La revisión sobre las operaciones que realiza el instrumento financiero de la transnacional en México (Ford Credit México) y la forma en que esta entidad financia sus actividades principales (mediante pagarés de mediano plazo, certificados bursátiles y Préstamos bancarios y de otros organismos) revela una segunda importante fuente de transferencias hacia la matriz en Estados Unidos: los préstamos intercompañía.

Los mecanismos de financiamiento de las operaciones automotrices que fueron descritos en este documento permiten que la matriz acceda a montos importantes del excedente automotriz mexicano. Pero lo anterior es posible gracias al tipo de empresas y las formas en que éstas operan dentro de la industria automotriz: se trata de empresas transnacionales que tienen la capacidad de realizar un tipo especial de comercio, el comercio intra-firma, tienen la capacidad de establecer y regirse por sus propias reglas de producción, comercialización y financiamiento y, en consecuencia, de establecer sus propios precios.

De acuerdo con todo lo anterior, la llamada “estrategia de desarrollo” que tomó forma con la ejecución de las políticas neoliberales desde la década de los ochenta y ratificada con la firma del TLCAN se configura más bien como una “estrategia de apropiación del excedente mexicano”.

En mi opinión, si en México ha de generarse crecimiento y desarrollo económico, y si la industria automotriz se reconoce como una de las industrias más importantes para lograr estos objetivos, es imperante reconocer que las formas en que actualmente operan las empresas transnacionales en esta industria, el tipo de inversiones y las formas en que financian sus actividades, las ganancias y las transferencias de éstas no solamente no contribuyen, más bien constituyen un obstáculo para la reducción de la dependencia y la heterogeneidad que caracterizan las actuales estructuras productivas en México.

No me parece que el problema se resuelva poniendo freno a las inversiones extranjeras y a las transferencias o cautivando las ganancias al ámbito local, me parece más bien que se abre un campo de oportunidad para proponer una tasa de transferencia de ganancias (y los mecanismos adecuados implícitos) que brinde oportunidades reales para la construcción y fortalecimiento de las estructuras productivas capaces de generar crecimiento y desarrollo en México.

Esto tendría que considerar dos aspectos que, en mi opinión y con base en los resultados hasta aquí obtenidos, no fueron ni siquiera favorecidos con las políticas neoliberales ni con la firma del TLCAN dentro de la llamada “estrategia de desarrollo”. Se trata de que México apueste a encontrar una estrategia de crecimiento y desarrollo acorde con una adecuada inserción al mercado internacional.

## BIBLIOGRAFIA

- Arestis, P. (1996), "Post-Keynesian Economics: Towards Coherence", *Cambridge Journal of Economics*, 1996, 20, 111-135
- Arteaga, A. (2003), "Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México", UAM.
- Aspe, P. (1993), "*El camino mexicano de la transformación Económica*" México, Fondo de Cultura Económica.
- Bauvert, J. (2004), "Theories of Money Creation: From Post-Keynesians to Circuitists. Review and Prospects", *Lecturas de Economía*, 61(Julio), pp. 35-51
- Blonigen, B. (2005), "A review of the empirical literature on FDI determinants", *NBER Working Paper* No. 11299, Página electrónica.
- Brealey, A. y C. Stewart, (2006), "Principios de finanzas corporativas", Mc Graw Hill, España.
- Carrillo, J. y M. Ramírez (1997), "Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias laborales en la industria automotriz en México," Documento presentado al Seminario *Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias profesionales*, de la Red Latinoamericana de Educación y Trabajo, Brasilia.
- Chick, V. (1983), "Macroeconomics after Keynes: a reconsideration of the General Theory", Oxford: Philip Allan, 1983.
- Davidson, P. (1988), "Endogenous money, the production process and inflation analysis", *Economie Appliquée*, XLI, No. 1, pp. 151-169
- \_\_\_\_\_ (1994), "Post keynesian macroeconomic theory", Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1993.
- Deleplace, G. and E. Nell (1996), "Introduction: Monetary Circulation and Effective Demand", en Deleplace, Ghislain and Nell, Edward (eds.), *Money in Motion: The Post Keynesian and Circulation Approaches*, London and New York, Macmillan and St Martin Press, pp. 3-41.
- Desai, M, C. Foley, and J. Hines Jr. (2004), "Foreign direct investment in a world of multiple taxes", *Journal of Public Economics*, 88(12): 2727-44.
- Díaz, R. (2002), "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa; una aproximación", en *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*, Tesis Doctoral, Universidad de Vigo.

- DOF (Diario Oficial de la Federación) (1973), “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera”, México, Diario Oficial de la Federación, marzo 9, 1973.
- Dunning, J. (1977), “Trade, Location of economic activity, and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach” in *The international allocation of economic activity*, B. Ohlin, P. O. Hesselborn, and P. M. Wijkman, NY; Holmes and Meier.
- \_\_\_\_\_ (1993), “Multinational enterprises and the global economy”, New York: Addison-Wesley
- \_\_\_\_\_ (2001), “The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future”, *International Journal of Economics and Business*
- Dussel, E. (2000), “La inversión extranjera en México”, en *Serie Desarrollo Productivo*, No. 80, CEPAL-ECLAC, Santiago de Chile, pp. 81
- Emery, D. y J. Finnerty, (2000), “Administración financiera corporativa”, Pearson Educación, México.
- Febrero, E. (2001), “El circuito monetario”, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Castilla-La Mancha.
- Fernández, A. (2006), “La industria automotriz en México y el TLCAN”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 65.
- Fontana, G. (2000), “Post keynesians and circuitists on money and uncertainty: an attempt at generality”, *Journal of Post Keynesian Economics*/Fall 2000, Vol. 23, No. 1 27
- Goldberg, L. y C. Kolstad (1995), “Foreign direct investment, exchange rate variability and demand uncertainty”, *International Economic Review*, 36(4): 855-73.
- Graziani, A. (1989), “The Theory of the Monetary Circuit”, *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, 1-26.
- Grimwade, N. (1989), “International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment”, Routledge, USA 1989 pág.143
- Grosse R. y Duane Kujawa
- Gurría, J. A. (1994), “Flujos de capital: el caso de México”, en *Serie Financiamiento del Desarrollo*, No. 27, Santiago de Chile, CEPAL.
- Hartman, D. (1984), “Tax policy and foreign direct investment in the United States”, *National Tax Journal*, 37(4): 475-87.

- Head, K., J. Ries, and D. Swenson (1995), "Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States", *Journal of International Economics*, 38(3-4), 223-47.
- Helpman, E., and P. KRUGMAN (1985), "Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy", Cambridge: The MIT Press.
- Hennart, J. (2001), "Theories of the multinational enterprise", In A. Rugman & T. Brewer (Eds.), *Oxford Handbook of International Business*, Oxford: Oxford University Press. Pp. 127-150
- Higgins, M. y T. Klitgaard (1998), "Viewing the Current Account Deficit as a Capital Inflow", *Current Issues in Economics and Finance*, New York, Federal Reserve Bank of New York.
- Hymer, S. (1960), "The international operations of national firms, a study of direct foreign investment", (PhD Thesis. Publicado en 1976 por The MIT Press bajo el mismo título). Cambridge: MIT Department of Economics Doctoral Dissertation. *MIT*, <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>
- Keynes, J. (1930), "A treatise on money", Vol I. Londres, Macmillan.
- \_\_\_\_\_ (1936), "The general theory", Nueva York, Harcourt and Brace.
- Kindleberger, Ch. (1969), "American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment", Massachusetts, Yale University.
- Kregel, J. (1998), "Yes, "it" did happen again –A Minsky crisis happened in Asia", Working paper 234, Jerome Levy Institute, Annandale, Nueva York.
- Kumar, N. (1994), "Determinants of export Orientation of Foreign Production by US Multinationals: an Inter.-country analysis" *Journal of International business Studies*, Vol.25 Issue 1, pág. 141
- Lavoie, M. (1992), "Foundations of Post-Keynesian economic analysis", Aldershot, Edward Elgar.
- \_\_\_\_\_ (1996), "The endogenous supply of credit-money, liquidity preference and the principle of increasing risk: horizontalism versus the loanable Funds Approach", *Scottish Journal of Political Economy*, 43, 3
- Machinea, J. y J. Martin (2003), "Desarrollo productivo en economías abiertas", *Cepal*.
- Markowitz, H. (1952) "Portfolio selection", *Journal of Finance*, 7 (1): 77–91
- Markusen, J. (1995), "The boundaries of multinational enterprise and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*.

- Menger, K. (1892), "On the origin of money", *Economic Journal* 2, 6.
- Moore, B. (1988b), "Horizontalists and verticalists", Cambridge, Cambridge University
- Mortimore, M. y F. Barron (2005), "Informe sobre la industria automotriz mexicana", *United Nations Publications*.
- Ocampo, J. A. (2001), "Retomar la agenda del desarrollo, *Cuadernos del Cendes / Año 18. N° 46 • Segunda época • Caracas*, pp. 1-20
- Ortega, A. (2008), "Introducción a las finanzas", segunda edición, Mc Graw Hill, México.
- Parguez, A. (1996), "Beyond scarcity: A reappraisal of the theory of the monetary circuit", in G. Deleplace and E. Nell (eds.), *Money in motion*, London: Macmillan, 1996, pp. 155-199
- \_\_\_\_\_ (2006), "Moneda y capitalismo: la teoría general del circuito", en *Confrontaciones monetarias: marxistas y post-keynesianos en América Latina* Girón, Alicia CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. 2006.
- Piégay P. y L. Rochon (2005) "Teorías monetarias poskeynesianas: una aproximación de la escuela francesa", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 36, núm. 143
- Pollin, R. (1991), "Two theories of money supply endogeneity: some empirical evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, 13, 3
- Prebisch, R. (1952) "Problemas teóricos del crecimiento económico", Comisión Económica para América Latina (ECLA), México.
- Prebisch, R. (1970), "Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina", FCE.
- \_\_\_\_\_ (1981), "Capitalismo periférico, crisis y transformación", FCE.
- Rochon, L. (1999), "Credit, money and production: An alternative Keynesian approach", Cheltenham, Edward Elgar.
- Rodríguez, O. (1989), "La teoría del subdesarrollo de la CEPAL", Siglo XXI.
- Rugman, A. (1980), "Internalization theory and corporate international finance", *California Management Review*.
- \_\_\_\_\_ (1981), "Inside the multinationals", *NY Colombia University Press*.
- Soria, V. M. (2004), "Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica", en *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*, Miguel Ángel Porrúa, México.

\_\_\_\_\_ (2005), “Integración económica y social de las Américas. Una evaluación del libre comercio”, Itaca, México.

Taboada I. y R. Robles (2004), “La reestructuración productiva en los años noventa”, *Análisis Económico* Núm. 40, Vol. XIX.

Tratado de Libre Comercio Para América del Norte (TLCAN), SICE, Página Electrónica.

Vernon, R. (1966), “International investment and international trade in the product cycle” *Quarterly Journal of Economics*, May 1966.

Vidal, G. (2008), “Empresas trasnacionales, inversión extranjera directa y financiamiento de la inversión en México” en *Globalización y Regionalismo: Economía y sustentabilidad*, México, Editorial Porrúa.

Wicksell, K. (1898), “La tasa de interés y el nivel de los precios”, Madrid, Ediciones Aosta.



### **Fuentes Especializadas:**

AMIA, Página Electrónica

Automotive News , Página Electrónica

Atlas de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Página Electrónica

Boletín “México Exporta” Página Electrónica

Comisión Nacional de Inversión Extranjera, BANXICO, Página Electrónica.

Economist Intelligence Unit, Página Electrónica

Encuesta Industrial Anual – INEGI, Varios Años

Ford Credit de México, S. A. de C. V., Informe Anual, Varios años.

Ford Motor Company, Annual Report, Varios años.

Ley de Inversiones Extranjeras, BANXICO, Página Electrónica.

Informe Anual Sobre la Industria Automotriz Mexicana”, *United Nations Publications*,  
(Varios años)

Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, BANXICO, Página Electrónica.

Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI), Página Electrónica

Sistema Integral de Información y Documentación, (SIID).

Stats FDI-UNCTAD, Página Electrónica

UNCATAD, Página Electrónica.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

# ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00069

Matricula: 207380487

IED, GANANCIAS Y TRANSFERENCIAS. ¿IMPULSORES U OBSTACULOS PARA EL DESARROLLO ECONOMICO MEXICANO EN EL MARCO DEL TLCAN? ANALISIS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En México, D.F., se presentaron a las 12:00 horas del día 16 del mes de diciembre del año 2009 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

- DR. ALEXANDRE TARASSIOUK KALTURINA
- DR. WESLEY COLIN MARSHALL
- DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ



Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRA EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMIA SOCIAL)

DE: AURORA MARCIAL FLORES

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

*APROBADO*

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó a la interesada el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

REVISÓ

LIC. JULIO CESAR DE LARA SASSI  
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. PEDRO CONSTANTINO SOLIS PEREZ

PRESIDENTE

DR. ALEXANDRE TARASSIOUK KALTURINA

VOCAL

DR. WESLEY COLIN MARSHALL

SECRETARIO

DR. JOSE GREGORIO VIDAL BONIFAZ