

Sección internacional

COMUNIDAD EUROPEA

La industria automovilística en el umbral del mercado único

"El problema con la industria automovilística europea es que hay demasiadas plantas, demasiados empleados, demasiados autos pequeños y muy pocas ganancias."

Lee Iacocca
Exdirector general de la Chrysler

Con la creación del mercado único, a partir del 1 de enero de 1993, en el que habrá libre movimiento de factores, mercancías y servicios, la Comunidad Europea (CE) dará un gran salto en el proceso de integración que inició en 1957. Tal mercado de escala continental —con unos 350 millones de habitantes— brinda a las empresas ubicadas en él grandes posibilidades de expansión y ganancias.

A partir del anuncio del plan para crear el mercado único, la CE —que agrupa a 12 países— se convirtió en un poderoso imán para la inversión no comunitaria, temerosa de que aquél se transformara en una fortaleza contra los productos extranjeros. Además, se generó un dinámico proceso de fusiones y nuevas inversiones de las empresas en el área con objeto de enfrentar la feroz competencia que despertará la expansión del mercado.

El sector automovilístico de la CE —que da cuenta de más de 7 y 8 por ciento del empleo

manufacturero y el PIB comunitarios, respectivamente— no escapa a este proceso de renovación (véase el cuadro 1). Las compañías del ramo se preparan para hacer frente a la férrea competencia por un mercado de autos que desde hace algunos años es el más importante del mundo. Si además se considera el plan de la CE y la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) para crear —también para el primer día del año próximo— una zona de libre comercio, se comprenderá que existen razones de sobra para la euforia y la competencia entre las empresas automovilísticas, que buscan fortalecer su posición en Europa. Se calcula que con la firma del acuerdo, en el que participarán 19 países y unos 400 millones de consumidores, el mercado común CE-AELC absorberá cerca de 40% de las ventas mundiales de vehículos.

A la competencia que deberán librar entre sí los productores eurooccidentales de autos hay que agregar la derivada de la creciente producción de los llamados "trasplantes" japoneses y las importaciones provenientes de Estados Unidos, Japón, Europa Oriental y algunos países de industrialización reciente.

La evolución del mercado

A pesar del escaso dinamismo económico de Europa Occidental, su mercado de autos mantiene una tendencia ascendente. Se calcula que en 1991 se vendieron 13.5 millones de unidades (12.5 en la CE), en comparación con 13.3 millones del año anterior (12 en la CE).

En 1991 el descenso de las ventas en algunos países europeos fue más que compensado por el enorme crecimiento en el mercado alemán como resultado de la unificación. Se estima que éste absorbió un tercio de los autos vendidos en la región. Las ventas en el país germano saltaron a 4.2 millones de vehículos, en contraste con un millón en 1990, año de la unificación.

En el primer trimestre de 1992 las ventas en Europa Occidental llegaron a 3.7 millones de vehículos, monto ligeramente superior a los 3.6 millones en 1991. Los mercados más dinámicos son España y Portugal, donde las adquisiciones aumentaron 34 y 26 por ciento respecto al mismo período del año anterior.

CUADRO 1

Europa: lugar de las 10 empresas automovilísticas entre las 200 más importantes del continente por sus ventas, 1990 (Millones de dólares y variación porcentual respecto a 1989)

Lugar	Compañía	País	Ventas		Ganancias		Empleados
			Monto	%	Monto	%	
4 ^{ab}	Daimler Benz	Alemania	50 460	11.9	2 130	-62.2	376 785
5 ^{ab}	Fiat	Italia	45 143	10.0	2 462	-41.4	303 238
6 ^{ab}	Volkswagen	Alemania	40 168	4.1	1 412	-19.9	261 038
14	Renault	Francia	28 373	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
15 ^{ab}	Peugeot	Francia	27 741	4.6	2 441	-15.4	159 100
42 ^a	BMW	Alemania	16 040	2.5	902	5.5	65 792
45	Opel	Alemania	13 992	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
48 ^a	Volvo	Suecia	13 486	-8.6	-53	-104.9	68 797
59	Ford	Reino Unido	12 958	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
64	Ford	Alemania	12 249	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total			260 610				

a. Incluida entre las 500 empresas europeas más grandes por su capital.

b. Incluida entre las 25 empresas europeas más grandes por el número de empleados.

Fuente: "European Top 500", *Financial Times*, 13 de enero de 1992.

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., sino en los casos en que así se manifieste.

En la distribución del mercado por empresas, la Volkswagen (VW)¹ es líder, con una participación de 16.4% en 1991 (véase la gráfica 1). En años recientes la empresa alemana desplazó del primer lugar a la Fiat,² que en 1991 captó 12.8% del mercado. Esta última se ha quedado poco a poco a la zaga: en 1990 capturó 14.2% del mercado, mientras que la VW obtuvo 15.4%. En el primer trimestre de 1992 se agudizó esa tendencia.

eurooccidental ha sido impresionante. Se calcula que en 1990 éstos absorbieron 11.7% de ese mercado (10% en la CE y 30% en la AELC). Además, como sucedió en ese país americano los llamados acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones suscritos con Japón no han hecho sino aumentar la inversión y los trasplantes de compañías de ese país en la CE, y por tanto la competencia para los productores europeos de automotores.

desde ese país, lo que da un respiro a las compañías europeas en lo que resta del decenio. El convenio señala que hasta 1999 aquéllas ascenderán a 1.23 millones de vehículos por año, en comparación con 1.24 millones en 1989.

El convenio, sin embargo, dejó el camino libre a la inversión japonesa en los trasplantes y a la circulación en la CE de los vehículos fabricados por éstos. Las autoridades de Bruselas estiman que las compañías niponas asentadas en la Comunidad podrían producir 1.2 millones de autos y vehículos comerciales ligeros en 1999, en comparación con 257 000 en 1990. Sin embargo, la Economist Intelligence Unit prevé que ascenderán a 1.8 millones de unidades (véanse las gráficas 2 y 3).

No hay fabricante europeo que pueda competir con los japoneses. De acuerdo con un estudio de la CE, se necesitan 35 horas para producir un auto en las fábricas ubicadas en la Comunidad; en Japón, sólo 17. Ello explica la preocupación de la burocracia de Bruselas por limitar las importaciones de autos del país asiático.

Cabe señalar que el acuerdo entre la CE y Japón comprende subcuotas a la importación de vehículos en cinco países: España (79 000 unidades), Francia (150 000), Italia

En julio de 1991, las autoridades de la CE y Japón llegaron a un acuerdo que fija un límite máximo a las importaciones de vehículos

GRÁFICA 1

Distribución del mercado eurooccidental de autos, 1991 (Porcentajes)



Fuente: Joel Havemann, "European Car Market Hits Road in Fits and Starts", Los Angeles Times, 5 de mayo de 1992.

Nota: la categoría "Otros" incluye la BMW y la Mercedes-Benz.

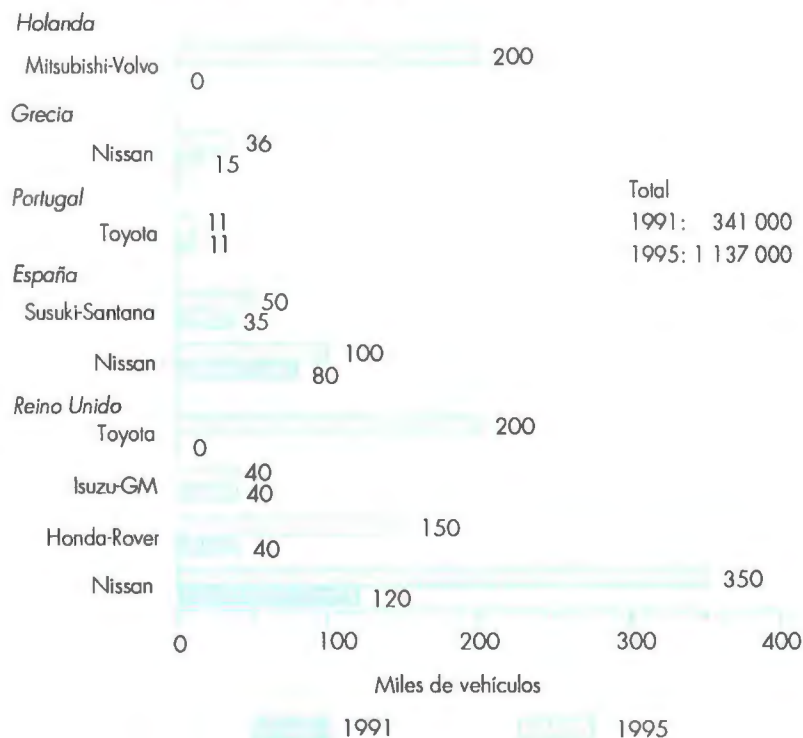
La explicación del encumbramiento de la VW radica en sus decididos planes para transformarse y modernizarse. El alcance de éstos no se limita a sus operaciones en Europa, sino que se extiende a todo el mundo. En comparación, la Fiat depende en gran medida de su mercado local y sus programas de expansión son más modestos.

La aceleración japonesa

Al igual que en Estados Unidos, la penetración de los autos japoneses en el mercado

GRÁFICA 2

Producción de trasplantes japoneses en la CE



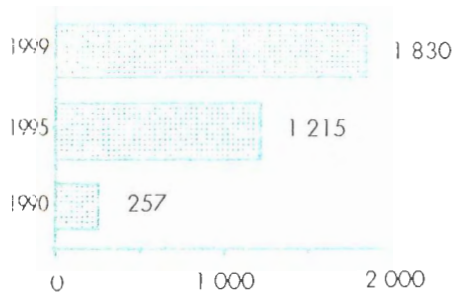
Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.

1. La VW controla a la Audi (Alemania), la Seat (España) y la Skoda (Checoslovaquia).

2. La Fiat controla a la Alfa Romeo, la Lancia, la Autobianchi, la Innocenti y la Ferrari. Es decir, casi toda la industria automovilística italiana.

GRÁFICA 3

Producción de trasplantes japoneses
(Miles de unidades)



Fuente: "The European", *El País*, 15 de marzo de 1992.

(138 000), Portugal (23 000), y el Reino Unido (190 000). Sin embargo, estas naciones prometieron eliminar las restricciones al final de 1992. La idea, según el acuerdo, es que al terminar el milenio el mercado de vehículos de la CE esté completamente desregulado.

Como el convenio sólo abarca las exportaciones desde Japón, los fabricantes de este país quedaron en libertad de enviar a la CE cualquier cantidad desde Estados Unidos o algún otro punto.

Sin embargo, además del acuerdo y debido a los pobres resultados de algunos productores de la Comunidad, sus problemas financieros para reestructurarse con vistas a una mayor competitividad y la caída del mercado, la Comisión Europea pidió recientemente al Ministerio japonés de Industria y Comercio Internacional un recorte en 1992 a las exportaciones de autos de Japón a la Comunidad. En respuesta, a fines de abril, el Ministerio nipón acordó reducirlas 5 por ciento.

La lucha por no quedarse atrás

Las compañías europeas y estadounidenses están haciendo todo lo posible para no perder más del mercado comunitario ante sus competidores japoneses. Para ello, la mayoría ha iniciado importantes programas de reestructuración y modernización. El más ambicioso es quizá el de la VW, de carácter global, que no sólo busca aumentar su participación en el mercado eurooccidental, sino

también en los de Europa Oriental, América y China.

La VW planea invertir unos 31 000 millones de dólares en los próximos cinco años para expandir sus operaciones. Calcula que cuando acabe de reestructurarse, su producción mundial aumentará de unos 3 millones de vehículos al año a más de 4 millones.

En un intento por acelerar su nueva estrategia, reducir sus costos —de los más altos de la industria— y aumentar su productividad, la VW anunció a fines de marzo el despido, en un lapso de cinco años, de 12 500 trabajadores de sus plantas en Alemania (9.6% de su fuerza laboral en ese país). Además, la empresa expande sus actividades en países con bajos costos salariales.

En Checoslovaquia la VW adquirió 31% de la Skoda, proporción que se espera aumentará a 70% en 1995. En total, la VW invertirá 6 500 millones de dólares en esa compañía, que fabrica quizá el único auto de Europa Oriental capaz de competir en el mercado eurooccidental. Además de fortalecer su posición en los mercados del Este europeo, que se espera tendrán un fuerte dinamismo, las operaciones de la VW en la Skoda buscan tomar ventaja de los bajos costos salariales en Checoslovaquia. Al momento de la transacción, el trabajador promedio en la Skoda ganaba unos 100 dólares mensuales, en comparación con 2 700 de un obrero en la planta de Wolsburg, Alemania, la más grande de la VW y del mundo.

En el territorio de la extinta Alemania Oriental, la VW planea invertir más de 3 000 millones de dólares para modernizar la planta que fabricaba los autos Trabant, característicos de aquel país. En la actualidad, sus 6 500 trabajadores reciben entrenamiento y se espera que la planta genere unas 250 000 unidades al año.

Cabe señalar que, por su monto, la inversión de la VW en la Skoda es la más importante en lo que fuera Alemania Oriental desde que ocurrió la unificación.

En China y México la VW también ampliará sus operaciones. En este último el salario mínimo asciende a unos 130 dólares mensuales, muy inferior al que se paga en Alemania, pero superior al de los checoslovacos. Así, mientras que Checoslovaquia brinda

bajos costos salariales a la empresa alemana para penetrar en el mercado europeo, México los ofrece para entrar en el de América del Norte, el cual se expandirá con la inminente firma del tratado de libre comercio entre este país, Canadá y Estados Unidos (véase la gráfica 4).

Las perspectivas para la VW parecen inmejorables. A pesar de los problemas económicos de Alemania y las altas tasas de interés en ese país, las ventas de la empresa —que tiene 27% de este mercado— siguen en aumento. Además, durante el primer trimestre de 1992 su participación en el mercado europeo aumentó ligeramente (17%, frente a 16.4% en todo 1991). Lo anterior contribuyó a generar ganancias de 123.1 millones de dólares, en contraste con 118.9 millones durante el mismo período del año anterior.

De acuerdo con funcionarios de la compañía, los pedidos tanto para la VW como para la Audi alcanzan cifras históricas y se espera que sus ventas aumenten 10% este año.

La VW no es la única empresa automovilística alemana con altos costos y fuerza laboral excesiva. La Mercedes Benz anunció, a finales de abril, que despediría 20 000 trabajadores en los próximos dos años. La medida es sólo parte de un amplio programa para reducir los costos entre 10 y 12 por ciento. Al respecto, el director de la compañía, Werner Niefer, señaló que "es necesario introducir con urgencia el plan de corto plazo si queremos continuar siendo competitivos, en especial ante los japoneses".

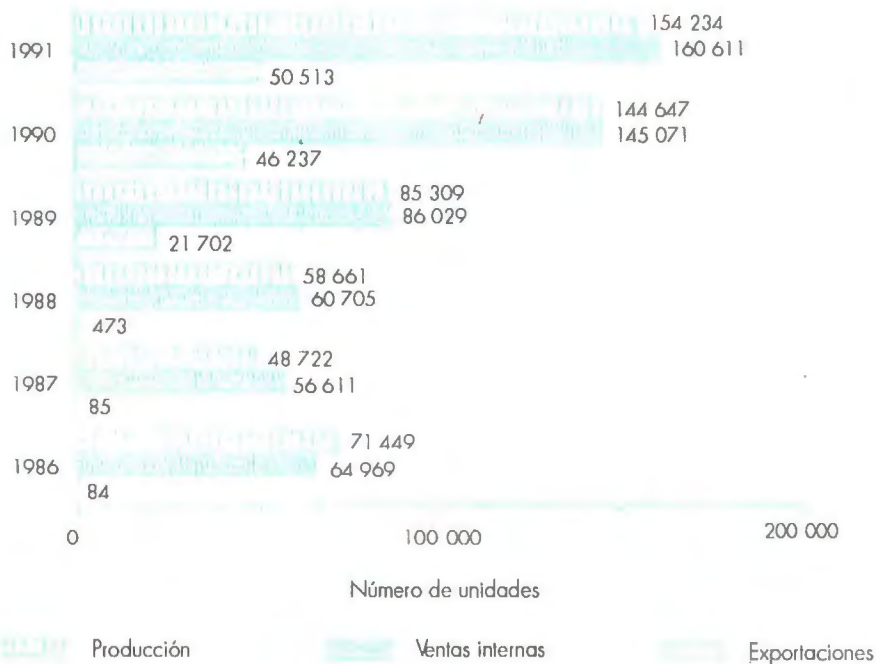
Otra empresa alemana que prevé disminuir su plantilla en 3 000 trabajadores este año es la BMW.

De hecho, algunos expertos esperaban desde hace tiempo recortes de personal en la industria alemana de automotores, pues en los últimos diez años mientras que en los otros países de la CE se perdieron 410 000 puestos de trabajo en esa industria, en Alemania aumentaron en 79 000.

Los altos costos y la necesidad de modernizarse no son sólo preocupaciones de la industria automovilística alemana. Otros productores europeos, así como los estadounidenses que operan en la CE —la Ford y la General Motors (GM), principalmente—, se preparan para enfrentar la fuerte competen-

GRÁFICA 4

Operaciones de la Volkswagen en México por número de unidades, 1986-1991



Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.

cia de los trasplantes japoneses. Sin embargo, ninguno de estos productores tiene una estrategia de la magnitud de la de VW.

La Fiat, hasta hace poco el mayor productor y vendedor de autos en Europa Occidental, tiene una estrategia mucho más local. Sus planes de expansión incluyen aumentar su participación en la empresa estatal polaca, FSM,³ así como en la VAZ, de la antigua URSS, que desde 1970 produce con licencia de la Fiat.

La compañía italiana planea invertir unos 35 000 millones de dólares en esta década para modernizar sus plantas y lanzar 18 nuevos modelos. Su principal problema es que 70% de su producción se dirige a los mercados más protegidos de la CE (Italia y

Francia), lo que la hace muy vulnerable a la penetración japonesa.

Aun en su propio mercado, Italia, la participación de la Fiat cayó de 60% a mediados de los ochenta a 47% en la actualidad. Como consecuencia, las ganancias de la compañía se derrumbaron 66% en 1991, en comparación con el monto máximo que alcanzaron en 1989.

Los dos fabricantes franceses más importantes de autos, la Renault y la Peugeot, luchan en la actualidad por defender su porción del mercado europeo. Sus perspectivas, sin embargo, no son muy optimistas. En 1990 la Renault se alió con la Volvo, lo que dio nacimiento al mayor productor europeo de vehículos pesados. Las versiones sobre los términos de la operación difieren. Por una parte, se dice que con el propósito de aligerar el peso de su deuda (4 800 millones de dólares, la mayor entre los productores europeos de autos), la Renault canjeó con la compañía sueca 25% de participación en la empresa a cambio de 1 100 millones en recursos frescos.

Otra versión señala que con la alianza la Renault obtuvo una participación de 45% en la división de la Volvo que fabrica camiones, 25% en la que fabrica autos y 8.24% en Volvo A.B., empresa controladora. La Volvo logró a cambio una participación de 20% en la Renault y una de 45% en las operaciones de la Renault en camiones.

Cualesquiera que hayan sido las condiciones, se espera que la alianza ayude a ambas empresas a recortar costos y modernizar su producción, lo que les dará una ventaja competitiva en el mercado europeo.

Para algunos analistas, el convenio no ha dado los frutos esperados. Por su parte, los funcionarios de ambas empresas afirman que éstos son mejores que los previstos. En particular, la Volvo afirma que la alianza le permitirá ahorrar unos 650 millones de dólares al finalizar la década mediante el uso conjunto de chasis, motores y cajas de velocidades, entre otros.

A pesar de los esfuerzos para reducir costos, entre los que destaca el recorte de 40 000 puestos de trabajo desde 1986, los ingresos de la Renault disminuyeron 87% en 1990. En el año siguiente las esperanzas de que esta tendencia se revirtiera se desvanecieron cuando una huelga de tres semanas en varias plantas de la compañía contrarrestó la evolución positiva que habían mostrado sus ingresos durante nueve meses. A ello se agregó la caída de 12% en ese mismo año del mercado francés. A pesar de todo, la Renault obtuvo ganancias por 730 millones de dólares en 1991, el doble que en 1990.⁴ Además, su participación en el mercado europeo durante el primer trimestre de este año ascendió a casi 11%, en contraste con 10% que captó en 1991.

En lugar de disminuir el número de puestos de trabajo, la Peugeot —el productor francés más importante— decidió organizar desde dos temporales de 80% de su fuerza laboral la cual asciende a unos 160 000 trabajadores. Además, para aumentar su productividad, la compañía aplicó en varias plantas la estrategia de concentrar la producción en cinco días en cuatro.

3. El 21 de mayo se anunció que la empresa pagaría 2 000 millones de dólares por una participación de 90% en la empresa polaca. El acuerdo marca la operación más importante, por su monto, entre Polonia y una empresa occidental.

4. Las fuentes difieren a este respecto, ya que algunas manejan 560 millones.

El año pasado la Peugeot invirtió 2 600 millones de dólares y tiene planeados varios proyectos en Argelia, China, Egipto, Irán, Libia, Rumania, Turquía y Venezuela.

La situación financiera de la Peugeot es mucho menos grave que la de la Renault y se encuentra en mejores condiciones de hacer frente a la competencia japonesa.

La Ford y la GM, las dos compañías estadounidenses establecidas en Europa, son un dolor de cabeza para los productores europeos. Debido a la fuerte competencia en su país de origen, los ingresos de ambas empresas dependen en buena medida de sus operaciones en el viejo continente. Por tal razón, están dispuestas a afrontar de lleno la competencia en ese mercado con el fin de defender sus ingresos.

Mientras que en 1991 la GM registró pérdidas en sus operaciones en América del Norte, en Europa obtuvo 1 800 millones de dólares de ganancias. Sin embargo, esto no fue suficiente para que la compañía lograra números negros en sus operaciones globales: las pérdidas ascendieron a 4 500 millones.

Para convertirse en el proveedor europeo de menores costos y obtener ganancias por quinto año consecutivo, la GM en Europa sigue una estrategia de producción distinta de la que aplica en Estados Unidos. La división en Europa ha realizado grandes esfuerzos para aumentar la productividad, la calidad de sus productos y reducir costos. Emulando a las compañías japonesas, la GM ha formado en sus plantas grupos de trabajo para mejorar sus productos, eliminar las

ineficiencias y resolver los problemas en la producción. Además, instauró el sistema de entrega de partes "justo a tiempo".

En años recientes, la compañía también llegó a un acuerdo con los sindicatos de sus plantas en Amberes y Bochum (Bélgica) y Zaragoza (España) para que la jornada de la primera se extienda a 20 horas y la de las otras dos a 24.

Además, en octubre de 1991, la GM lanzó su modelo Astra que tiene como objeto desplazar al Golf de la VW como el auto más vendido en Europa.

En 1989 la empresa adquirió 50% de la compañía sueca Saab. La operación, sin embargo, no ha dado los frutos esperados. Debido a la caída de sus tres principales mercados (Estados Unidos, Suecia y el Reino Unido), la Saab registró pérdidas en 1990 y 1991. El monto de éstas que la GM absorbió, ascendió a unos 1 100 millones de dólares. Sin embargo, debido a sus esfuerzos por recortar costos, durante el primer trimestre de este año, la Saab registró pérdidas de sólo 49.5 millones de dólares, menos de un tercio de las que tuvo durante el mismo período de 1991 (161 millones). Se espera que la compañía obtenga números negros en su operación a mediados de este año.

Un signo de los buenos tiempos que la GM vive en Europa es su plan para aumentar 25% su capacidad de producción en el continente (a unas 2 millones de unidades para 1995). Además, la empresa expande sus actividades en la antigua Alemania Oriental y en Hungría.

En contraste, la Ford enfrenta tiempos difíciles en Europa. Su principal mercado en el continente, el del Reino Unido, sufre una fuerte recesión. Además, en 1989 debió desembolsar 2 500 millones de dólares para absorber a la compañía británica Jaguar, que opera con números rojos.

A diferencia de la GM, la Ford registró en 1991 pérdidas de casi 1 000 millones de dólares por sus operaciones en Europa. Tal situación contrasta con los resultados de las compañías a fines de los ochenta, cuando la Ford obtenía mayores ganancias que la GM.

México y los productores europeos

La VW es la empresa automovilística europea más importante en México: no sólo posee 25% del mercado nacional de vehículos, sino que además ocupa el quinto lugar en el país por su monto de ventas y el mismo puesto por su volumen de exportaciones. Además, la VW da empleo a casi 20 000 personas, cantidad que aumentó 16.2% de 1989 a 1990 (véase el cuadro 2).

Desde hace tiempo la empresa realiza importantes inversiones en México para ampliar su capacidad de producción, que se espera que aumente 50% en los próximos años. En 1990 realizó inversiones por 355 233 millones de pesos, 202.4% más que en 1989. En el contexto de su estrategia global, al parecer con el aumento de su capacidad de producción la VW pretende fortalecer su posición en América del Norte y tomar ventaja de la inminente creación de una zona

CUADRO 2

Las empresas europeas de automóviles y partes en la economía mexicana, 1990^a
(Millones de pesos y variación porcentual respecto a 1989)

Lugar en las 500	Lugar en las 250	Compañía	Ventas		Exportaciones		Exportación/ventas (%)	Nuevas inversiones		Personal		Origen del capital (%)
			Valor	%	Valor	%		Valor	%	Total	%	
5	5	Volkswagen	5 000 717	65.4	1 718 377	49.45	34.36	355 233	202.4	19 739	16.2	Alemania (100)
37	11	Renault	649 928	17.1	649 928	17.13	100.00	24 150	34.1	1 114	-9.5	Francia (100)
117	171	Motores Perkins	198 416	-4.0	3 688	65.75	1.86	117 625	-10.3	566	8.4	Reino Unido (19)
132	52	Nemal, S.A.	166 939	-32.8	49 937	-49.14	29.91	2 127	-71.9	1 035	-10.8	Estados Unidos/ Italia (40)
308	182	Super Diesel	41 481	-8.4	2 960	-14.08	7.14	2 158	n.d.	288	-6.1	España (10)
Total			6 057 481	48.5	2 424 890			501 293		22 742	12.5	

a. Incluye empresas automovilísticas establecidas en Europa, así como empresas con capital europeo. las 500 y las 250 empresas en la primera y segundo columnas se refieren a las más importantes para la economía mexicana por las ventas y las exportaciones, respectivamente.

Fuente: *Expansión*, 21 de agosto y 2 de octubre de 1991.

de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. De hecho la VW se ha beneficiado del auge del mercado mexicano. Después de la larga recesión, la empresa alemana aumentó considerablemente sus ventas. Además, ha usado su producción en México como base para penetrar en el mercado de América del Norte, donde sus ventas aumentaron de casi nada en 1986 a 50 396 unidades en 1991 (véanse el cuadro 3 y la gráfica 4).

CUADRO 3

Exportaciones de la Volkswagen desde México (Número de unidades)

Destino	1986	1987	1988	1989	1990	1991
América	7	31	441	21 667	45 993	50 396
Norte	0	7	41	21 413	45 993	48 565
Centro	6	24	389	40	0	544
Sur	1	0	11	214	0	1 287
África	0	0	12	13	0	1
Asia	70	0	3	0	0	10
Europa	7	54	17	22	0	39
Otros	0	0	0	0	244	67
Total	84	85	473	21 702	46 237	50 513

Fuente: Varios números del Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.

Existen otras cuatro empresas con capital europeo o vinculadas a compañías europeas que en 1990 tuvieron un lugar preponderante en la economía mexicana, tanto por el volumen de ventas como por el de exportaciones (véase el cuadro 2): Entre éstas destaca la Renault, que dejó de producir vehículos para el mercado nacional, pero que genera importantes exportaciones para el país, en particular motores con destino a Francia.

Cabe señalar que las cinco compañías citadas en el cuadro 2, además de generar un importante volumen de ventas y exportaciones, dieron empleo a 22 742 personas en 1990.

Otra empresa con presencia significativa en México es la alemana Mercedes Benz, que tras adquirir la mayor parte de las acciones de la Fábrica de Autotransportes Mexicanos fundó en 1991 la Mercedes Benz México para producir camiones y tractocamiones.

Mercedes Benz México anunció inversiones por unos 117 millones de dólares en los próximos años para ampliar su capacidad de producción en toda clase de vehículos.

Andreas Sperl, director general de la nueva empresa, señaló: "En el corto plazo, nuestro interés radica en instalar una ensambladora de automóviles para aprovechar los beneficios del tratado de libre comercio". Añadió que aparte del atractivo mercado interno de México, éste es "estratégico como base de operaciones hacia Norte, Centro y Sudamérica".

Cabe señalar que otra importante empresa alemana, la BMW, se ha interesado por operar en México.

En contraste con el aumento de operaciones de las empresas automovilísticas europeas en el país, la penetración de la industria mexicana en el mercado europeo pasa por un mal momento. Después de alcanzar un

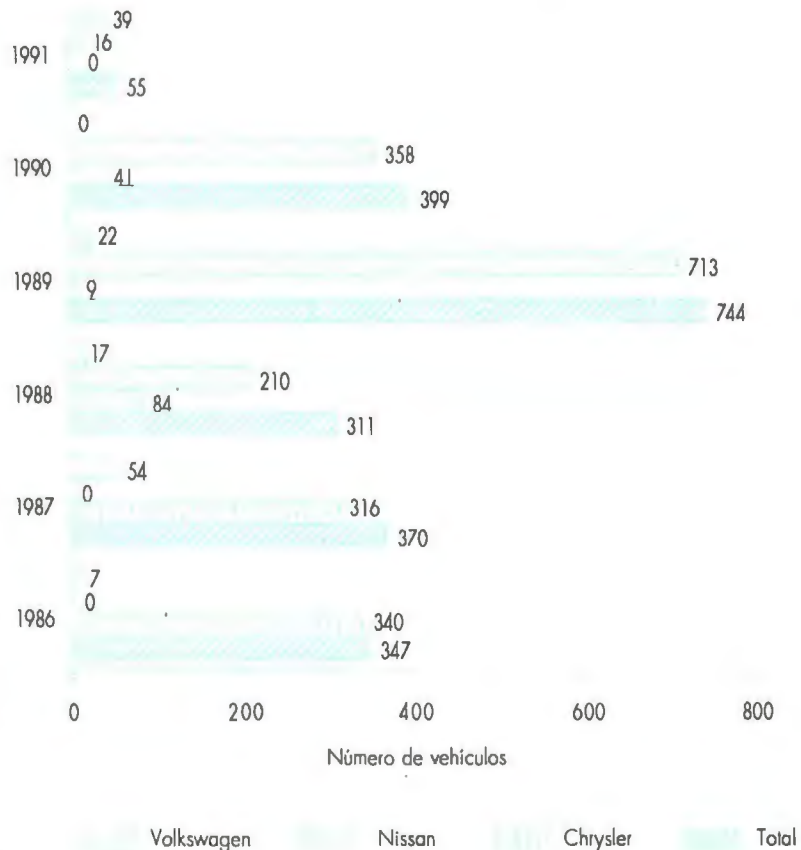
monto sin precedente en 1989, las exportaciones a ese mercado se derrumbaron (véase la gráfica 5). En su estrategia de ventas al exterior, el objetivo de las empresas en México es penetrar el mercado del continente, en especial los de Estados Unidos y Canadá.

Conclusión

No hay descanso para las compañías automovilísticas que operan en Europa. Desde hace tiempo este continente se convirtió en el mercado de autos más competido y atrayente. Al igual que en Estados Unidos las compañías japonesas han ganado terreno paulatinamente y al parecer son las más preparadas para sacar provecho del mercado úni-

GRÁFICA 5

México: exportaciones de vehículos a Europa, 1986-1991^a



a. Incluye Alemania, Austria, Bélgica, Checoslovaquia, España, Finlandia, Francia Holanda, Hungría, Islandia Italia, Noruega, Polonia, Suiza y la URSS.

co. Sin embargo, no hay que olvidar que debido a su alto peso en el sector industrial y a los numerosos empleos directos e indirectos que genera (unos 11 millones de trabajos), la industria automovilística europea ejerce una fuerte presión política. Es poco probable que la burocracia de Bruselas permita la producción ilimitada de los trasplantes japoneses o bien la importación irrestricta de autos cuando finalicen el milenio y el acuerdo con Japón, sin que antes tenga que tomar medidas proteccionistas. Así, estará a prueba la afirmación de los funcionarios de la CE de que el mercado único no se convertirá en una fortaleza para el resto del mundo. □

Juan Rocha

Para la elaboración de esta nota se consultaron los siguientes trabajos:

Casamayor, Ramón, "Prohibido detenerse", *El País*, 15 de marzo de 1992.

Martínez Staines, Javier, "Mercedes-Benz: el contraataque europeo", *Expansión*, 16 de octubre de 1991.

Expansión, "Las 500 empresas más importantes de México", 21 de agosto de 1991; "Las exportadoras e importadoras más importantes de México", 2 de octubre de 1991.

Business Week, "Life After Lee at Chrysler", 30 de marzo de 1992; "Why Eaton Got Noticed", 30 de marzo de 1992.

Financial Times, "European Top 500", 13 de enero de 1992; "Fiat to Pay \$2 bn for 90% Stake in Polish Carmaker", 21 de mayo de

1992; "Japan Agrees to Cut Car Exports to EC", 24 de abril de 1992.

The New York Times, "VW Net Up 3.6% in Quarter", 7 de mayo de 1992; "Saab-Scania Profit Soars", 12 de mayo de 1992.

Lohr, Steve, "Sweden Agrees to Let Volvo Raise Its Stake in Procordia", *The New York Times*, 5 de mayo de 1992.

Cohen, Roger, "Renault and Volvo Discuss Possibility of Merger", *The New York Times*, 8 de mayo de 1992.

Havemann, Joel, "European Car Market Hits the Road in Fits and Starts", *Los Angeles Times*, 5 de mayo de 1992.

Zagorin, Adam, "The Big Gamble", *Time*, 9 de marzo de 1992.

Done, Kevin, "Transplants Put Heart into Japan", *Financial Times*, 18 de diciembre de 1991.

atisbos internacionales

Las negociaciones de paz en el Medio Oriente: ¿diálogo imposible?

Uno puede imaginar el conflicto en el Medio Oriente como un poliedro de filosas aristas. Es difícil para sus protagonistas tocarlo sin lastimarse. Ésa es la impresión que deja el esfuerzo pacificador copatrocinado por Estados Unidos y Rusia (que asumió el compromiso de la extinta URSS) después de varias reuniones.

En Madrid, el 30 de octubre de 1991, comenzó la Conferencia de Paz para Medio Oriente, que se derivó en otros encuentros.¹ Los ambiciosos objetivos fueron ventilar los temas bilaterales vinculados al conflicto árabe-israelí (Israel frente a los palestinos, Jordania, Siria y Líbano) para instaurar formas de cooperación entre los países de la región. Las reuniones multilaterales celebradas en mayo pasado versaron sobre desarrollo (Bruselas), desarme (Washington), agua (Viena), refugiados (Ottawa) y ambiente (Tokio).

Sin embargo, aunque parece que se trataron casi todos los temas, podría decirse que no se logró nada en los delicados puntos de la agenda y las posiciones de los protagonistas.

Israel se opone a la formación de un Estado palestino independiente y al regreso de los 2.5 millones de exiliados. Podría aceptar una "autonomía" palestina en los territorios ocupados, pero no negociaría el estatus de Jerusalén Este.² Demanda su derecho a existir y el establecimiento de fronteras seguras por medio de tratados de paz con sus vecinos Siria, Jordania y Líbano.

Desde Madrid, y pese a la vinculación del proceso pacificador con el compromiso de devolver los territorios ocupados desde 1967 (Gaza, Cisjordania y Jerusalén Este) manifestado por los dos patrocinadores, Israel se opuso a intercambiar tierras por paz. A lo más que se llegó en este terreno fue a discutir, sin acuerdo final, la propuesta palestina

de autonomía denominada Modelo para la Autoridad Interina de Autogobierno. Éste es básicamente un plan para crear un Estado palestino independiente en los territorios ocupados; que pide la salida de las fuerzas israelíes y su remplazo por poderes ejecutivo, legislativo y judicial palestinos, libremente elegidos en septiembre de este año.

La contrapropuesta hebrea fue el plan Ideas para la Coexistencia Pacífica durante el Período Interino. Se propone dar a los palestinos el control de diversos asuntos: agricultura, educación y cultura, presupuesto e impuestos, salud, industria, comercio y turismo, trabajo y bienestar social, policía local, tribunales y prisiones sólo para materias sin matiz político, transporte local y comunicaciones, asuntos municipales y religiosos. No se otorga jurisdicción sobre los judíos que habitan en estos territorios, pues tendrían sus propias autoridades municipales. Dicho de otro modo, ese plan no da control geográfico sobre un territorio específico y sus habitantes.

2. De hecho esta idea se planteó originalmente en el Acuerdo de Campo David (1978) que firmaron Estados Unidos y Egipto por el que se otorgaba autonomía administrativa, sin reconocer su nacionalidad, a los habitantes de Cisjordania y Gaza por cinco años. Después de ese lapso se decidiría su estatus definitivo. Los palestinos plantean que Jerusa-

lén Este sea la capital de su nación. Para los antecedentes históricos véase Antonio Salinas Chávez, "Israel, políticas de reajuste económico", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, pp. 1 020-1 021.

1. En Washington hubo tres, una del 10 al 12 de diciembre de 1991, que continuó del 13 al 16 de enero siguiente; otra del 24 de febrero al 4 de marzo y la última del 27 al 30 de abril. La etapa preparatoria de las multilaterales se llevó a cabo en Moscú (28 y 29 de enero).

A la proposición palestina de realizar comicios generales "nacionales" en los territorios ocupados, Israel respondió con un proyecto de elecciones municipales "piloto", es decir, sólo entre algunos sectores de la población (30% de la de Cisjordania y Gaza). En este campo tampoco hubo conciliación.

Israel mantuvo su posición inicial en cuanto a los palestinos en el exterior, lo que se reflejó en su rechazo a que formaran parte de la delegación negociadora. Su razonamiento es que si participan en las conversaciones de paz, más tarde habría que permitir su regreso. Además existe el riesgo de que se incluya en la representación a miembros de la Organización para la Liberación de Palestina (OLP), con los cuales Israel no desea negociar.³

Cabe señalar que en las dos primeras reuniones Israel sostuvo que la representación palestina se integrara a la de Jordania. Este obstáculo se salvó al aceptar ambos interlocutores un procedimiento de "doble vía": tras una primera reunión conjunta, los jordanos y palestinos se reunirán en sendos grupos con los israelíes. Aunque parece cuestión de procedimiento, la posición palestina se apoyaba en la defensa del reconocimiento de su identidad nacional.

Los objetivos de Siria y Líbano, por separado y amparados en las resoluciones 242 y 425 del Consejo de Seguridad de la ONU, eran lograr la devolución de las estratégicas Alturas del Golán que Israel ocupó en 1967 y el inmediato e incondicional retiro de los soldados israelíes de la llamada "zona de seguridad" que Israel estableció en 1985 al sur de Líbano con el fin de prevenir ataques palestinos al norte de su territorio. Jordania discutió con los israelíes la definición de sus límites fronterizos a lo largo de sus 350 km de colindancia.

Los tres países árabes coincidían con los palestinos en el imperativo de que Israel se retirara de los territorios que se anexó tras la

guerra de 1967. Siria y Líbano incluso descartaban su participación en las pláticas multilaterales si antes no se cumplía esta condición.

Al igual que con los palestinos, en el debate sobre estos temas pareció hacerse de lado el origen histórico de las demandas. Israel aseguró a Líbano que no lo mueve ningún interés territorial y que se retiraría de la "zona de seguridad" una vez que se garantizara la tranquilidad de su frontera norte. Ante los sirios sostuvo que devolvería el Golán sólo si se logra un tratado de paz. Con Jordania tampoco hubo acuerdo.

En suma, a lo largo de las conversaciones bilaterales, se trataron los asuntos esenciales pero nadie obtuvo lo que deseaba. Esto afectó el desempeño de las reuniones.

En Moscú sólo participaron Israel y Jordania. Siria y Líbano no asistieron en vista del nulo éxito de las reuniones anteriores y los palestinos no tomaron parte en la Conferencia porque si bien estuvieron en esa ciudad, no se aprobó la ampliación de su grupo negociador con representantes de Jerusalén Este y de la diáspora.

Los temas del debate multilateral implicaban cuantiosas inversiones que en opinión de algunos analistas correrían por cuenta de los países árabes ricos que no han enfrentado un conflicto bélico con Israel. Sin embargo, Arabia Saudita, Egipto y Marruecos manifestaron que no contraerían compromiso regional alguno mientras no se solventaran los temas básicos de las reuniones bilaterales. La continuación de estas conversaciones en Bruselas y Ottawa se llevó a cabo sin la presencia de Israel como respuesta a la participación en ellas de los palestinos en el exilio aprobada por Estados Unidos y Rusia. Siria y Líbano no asistieron a ninguna por considerar que antes de las reuniones multilaterales debieron haberse logrado progresos firmes en las bilaterales. Con este comienzo cabe esperar resultados muy pobres, pues no participaron tres de los cinco personajes principales en la búsqueda de la paz.

Después de estos resultados cabe preguntarse: ¿Cuáles son las posibilidades reales de éxito de la Conferencia de Paz en el Medio Oriente? ¿Cuáles, cuando parece que se habla un idioma distinto o sólo se busca "ganar"? ¿Cuáles, cuando por ejemplo se

hace una lectura diferente de las resoluciones de la ONU?

Algunos observadores abrigan esperanzas en las futuras elecciones en Israel, cuya campaña comenzó el 9 de abril anterior. En ella el Partido Laborista, principal opositor del gobernante partido Likud (conservador), plantea conceder en un plazo de 6 a 12 meses la autonomía palestina por un período de cinco años en todos los ámbitos, con excepción de seguridad y relaciones exteriores. Sin embargo, aclaró que no permitiría que Israel regresara a sus fronteras anteriores a la guerra de 1967, como lo estipulan las resoluciones 242 y 338 del Consejo de Seguridad de la ONU. Llegó incluso a proponer que las diferencias con Siria podrían resolverse si Damasco arrienda a Israel las Alturas del Golán.

En cuanto a la influencia que pueda tener el resultado de las elecciones de noviembre próximo en Estados Unidos, no parece haber muchas inquietudes. Ha quedado claro el interés de los copatrocinadores por lograr la pacificación en el Medio Oriente. Para Rusia —así como antes para la URSS— es fundamental la paz en una región tan próxima. Para Estados Unidos, con el fin de la guerra fría, Israel dejó de representar un punto estratégico para la defensa de sus intereses, no sólo por argumentos armamentistas sino porque no necesita ya quien detenga la expansión de la que fue una de las dos potencias mundiales. Sin embargo, la pacificación regional constituye un factor importante para atraer inversiones de diversas partes del mundo, por ejemplo de la CE y de Japón.

De todos modos subyace un problema de fondo: el derecho de los palestinos a existir como Estado independiente con un territorio propio. Pese a la guerra y a la lentitud del proceso los palestinos no cejan en su deseo independentista y mantienen su empeño participativo. Las reuniones, apadrinadas por dos países ajenos a la región, muestran que se quiere solucionar el conflicto. Esa voluntad es quizá la única cara no fiosa del poliedro y acaso en un futuro sea la base para hacer el diálogo posible en la búsqueda de otros caminos hacia la paz. □

3. En 1974 la Asamblea General de la ONU concedió a la OLP el estatus de observador y en 1988 aprobó usar el nombre de Palestina en su lugar, sin alterar su estatus. En 1989, 93 de los 160 estados de la ONU habían reconocido al Estado palestino que un año antes había proclamado el Consejo Nacional Palestino, instancia máxima de la OLP.