

# Las exportaciones automovilísticas de México

## Factores favorables, obstáculos y necesidades de política

Alfonso Mercado  
Taeko Taniura\*

### Introducción

En la industria automovilística mexicana está ocurriendo una gran transformación tecnológica y económica. Entre los aspectos de este cambio,<sup>1</sup> destaca la nueva orientación hacia las exportaciones. Las ventas automovilísticas al exterior han tenido un notable crecimiento durante los últimos diez años. En

1. Véanse al respecto Kurt Unger, "Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico", en *Foro Internacional*, El Colegio de México, vol. XXVIII, núm. 1, México, julio-septiembre de 1987 y, del mismo autor, "Las ventajas competitivas de las exportaciones mexicanas: información proporcionada por las empresas", en *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz*, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1990. Alfonso Mercado, "Técnicas asistidas por computadora y empleo en la industria automotriz mexicana", en *La tecnología asistida por computadora en México y sus implicaciones laborales y educativas*, International Institute for Educational Planning, París, 1990. J. Carrillo, *La nueva era de la industria automotriz en México*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1990; F. Zapata, T. Hoshino y L. Hanono, *Industrial Restructuring in Mexico. The Case of Auto Parts*, Joint Research Programme Series, núm. 84, Institute of Developing Economies, Tokio, 1990. Booz-Allen and Hamilton Inc., *General Vision of the Auto Parts Restructuring Program, Final Report*, INFOTEC, México, 1987. H. Shaiken con S. Herzberg, *Automation and Global Production. Automobile Engine Production in Mexico, the United States and Canada*, Center for US-Mexican Studies, Universidad de California, Monograph Series, núm. 26, San Diego, 1987. C. Zambrano, "La industria mexicana de autopartes: su situación y proceso de reconversión", en *La industria automotriz*, Memoria del Pri-

este artículo se estudia su desempeño, se examinan los obstáculos y las expectativas de exportación de las empresas y se identifican requerimientos específicos de política. Para estos propósitos se hizo una encuesta a finales de 1989, que incluyó a seis productores de vehículos de motor y a 12 fabricantes de autopartes. Ellos exportaron en conjunto el equivalente a 72 y 83 por ciento del total de dichas ramas, respectivamente.<sup>2</sup>

### El desempeño de la exportación

Las ventas al exterior de vehículos y componentes aumentaron de montos muy bajos en 1977 (12 000 vehículos y 120 millones de dólares de motores y autopartes) a casi 200 000 vehículos y 2 200 millones en 1989. El crecimiento de dichas ventas es firme, luego de un período de alta inestabilidad durante los últimos años del decenio de los setenta y gran parte de los ochenta. La exportación de autopartes experimentó un gran incremento

mer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, vol. XV. M. Bennet, *Public Policy and Industrial Development: The Case of the Mexican Auto Parts Industry*, Westview Press, Boulder y Londres, 1986. M. Dávila Flores, "El complejo automovilístico de Ramos Arizpe", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985, pp. 1085-1089. R. Dombos, *La producción automotriz y el mercado de trabajo en un país en desarrollo: un estudio sobre la industria automotriz mexicana*, International Institute for Comparative Social Research, Labor Policy, Berlín, 1985.

2. Se incluyeron cuatro empresas armadoras de automóviles y dos de tractocamiones (una de éstas produce también autobuses). En 1988 exportaron por valor de 2 059 millones de dólares, 72% del total de la industria terminal (según datos del Banco de México y del INEGI). Las 12 empresas de autopartes encuestadas vendieron en el exterior por un valor cercano a 390 millones de dólares en dicho año, lo cual representa 83% de las ventas externas totales de las principales exportadoras de la rama enlistadas por la revista *Expansión*.

\* Los autores son, el primero, profesor-investigador del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México; la segunda, investigadora visitante del mismo Centro e investigadora del Instituto de Economías en Desarrollo (Institute of Developing Economies, IDE), de Tokio.

en 1977-1979; a principios de los ochenta la venta de motores al exterior creció notablemente y después la de vehículos fue la exportación más dinámica (véanse el cuadro 1 y la gráfica 1).

Las exportaciones automovilísticas están creciendo más rápidamente que las totales de manufacturas. Los vehículos, los motores y las autopartes representaron 20% de la exportación de manufacturas en 1983 y 29% en 1989. Las ventas automovilísticas al exterior han crecido a un ritmo más acelerado que las importaciones, con lo que se ha eliminado el déficit tradicional del sector y se ha logrado un superávit con una razón exportación/importación de 1.8 (véase el cuadro 2).

En la industria terminal, el automóvil es el principal producto exportado. La venta externa de camiones y autobuses es míni-

ma. El motor es un producto importante de exportación. En la industria de autopartes, las ventas de motores al exterior son las más cuantiosas, pero también se exporta una amplia gama de otros componentes, sobre todo de tipo convencional.

La exportación de automóviles comenzó en el decenio de los treinta, con el ensamble de juegos de piezas totalmente desarraigados (*completely knocked down kits*, CKD). La fabricación nacional de autopartes empezó en los cuarenta, conforme a la política de sustitución de importaciones. El inicio de las exportaciones fue lento en los sesenta, pero éstas se expandieron de manera acentuada en los ochenta, sobre todo a finales del decenio: en 1989 se exportaron casi 200 000 vehículos y 140 000 motores. Asimismo, el margen de exportación respecto a las ventas totales

CUADRO 1

México: exportaciones automovilísticas por productos, 1977-1989

	Vehículos de motor <sup>1</sup>			Motores <sup>2</sup>			Autopartes <sup>3</sup>		
	Unidades	Índice	Crecimiento (%)	Millones de dólares	Índice	Crecimiento (%)	Millones de dólares	Índice	Crecimiento (%)
1977	11 743	6	—	82.5	6	—	37.6	4	—
1978	25 828	13	119.9	86.2	6	4.5	182.3	21	384.8
1979	24 756	13	- 4.2	50.1	4	-41.9	244.7	28	34.2
1980	18 245	9	-26.3	29.9	2	-40.3	265.9	31	8.7
1981	14 428	7	-20.9	60.4	4	102.0	288.0	34	17.7
1982	15 819	8	9.6	212.7	16	252.2	237.9	28	-7.7
1983	22 456	11	41.2	394.8	29	85.6	250.7	29	5.4
1984	33 635	17	49.8	449.8	33	13.9	451.0	52	79.9
1985	58 423	30	73.7	1 039.7	76	131.1	434.3	51	-3.7
1986	72 429	37	24.0	1 152.7	84	10.9	570.1	66	31.3
1987	163 073	83	125.1	1 290.9	94	12.0	655.1	76	14.9
1988	173 147	88	6.2	1 371.9	100	6.3	658.7	77	0.5
1989	196 999	100	13.8	1 366.3	100	- 0.4	859.6	100	30.5

Fuentes: 1. 1977-1984: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), *La industria automotriz de México en cifras*, AMIA, México, 1986, cuadro VI-3; 1985-1988: AMIA, *Boletín*, núms. 277 y 289, enero de 1989 y de 1990.

2. 1977: SPP, *La industria automotriz en México*, México, 1981, cuadro III.36; 1978-1984: AMIA, *La industria . . .*, op. cit., cuadro XI-2; 1985-1989: *Comercio Exterior*, varios números.

3. 1977-1979 y 1986-1989, *Comercio Exterior*, varios números; 1980-1985: INEGI, *La industria automotriz en México, 1980-1985*, México, 1986.

CUADRO 2

México: exportaciones de vehículos, motores y autopartes en 1989

	Exportaciones (millones de dólares)	Participación en las exportaciones de manufacturas (%)	Razón X/M <sup>1</sup>
Vehículos	1 567	12.0	10.0
Motores	1 366	10.5	8.0
Autopartes	860	6.6	0.5
<b>Total</b>	<b>3 793</b>	<b>29.1</b>	<b>1.8</b>

1. Exportación / importación.

Fuente: "Sumario Estadístico", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990.

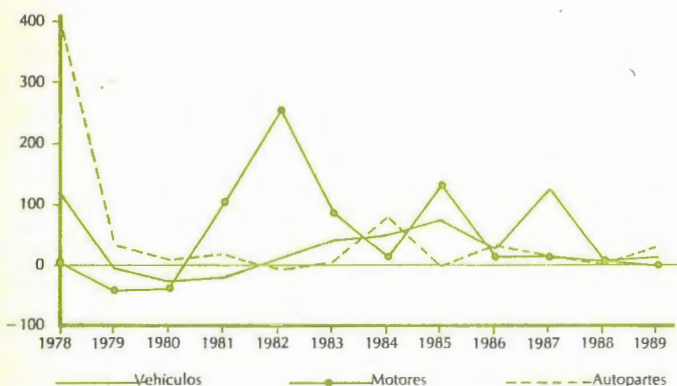
de la industria se incrementó de aproximadamente 0.2 en 1985 (con la excepción de la General Motors de México, GM, con 0.53) a 0.5 en 1988 (a excepción de la Nissan Mexicana, cuyo margen cayó de 0.2 a 0.03, como consecuencia del crecimiento de sus ventas nacionales). En 1988, la GM y la Ford alcanzaron un margen de exportación elevado, mayor a 50%. La GM exportó 59% de las ventas totales y 80% de los motores producidos. La Ford exportó 100% de los motores y 51% de los vehículos. La Nissan y la Volkswagen de México (VW) tuvieron márgenes menores. Las exportaciones de la primera representaron 18% de sus ventas totales; la segunda exportó una proporción muy pequeña en 1988, pero creció en 1989 a alrededor de 35% de las ventas totales, incluidos automóviles, motores y autopartes (el margen de exportación de automóviles fue de 40%).

GRÁFICA 1

México: exportaciones automovilísticas, 1977-1989



Tasa de crecimiento anual, 1978-1989  
(Porcentaje)



Fuente: Cuadro 1.

Las principales empresas exportadoras (productoras de automóviles) tuvieron superávit comercial en la segunda mitad de los ochenta, con una razón de exportación a importación mayor de 1, variando de 1.7 a casi 3.

Las exportaciones de las empresas terminales se han concentrado cada vez más en Estados Unidos, Chile y Canadá. Estos países absorbieron 92% de las exportaciones mexicanas de vehículos en 1987 y 94% en 1989. Por mucho, el principal cliente es Estados Unidos, que adquirió 83% de los vehículos exportados en 1989. Las ventas de autopartes al exterior también siguen este patrón, aunque también se destinan a Francia, Canadá, Taiwán, España, la India y algunos países sudamericanos.

### Factores favorables

Las ventas de vehículos al exterior han crecido gracias a la política sectorial orientada a la exportación; la estrategia de reestructuración de las empresas transnacionales (ET), y los cambios

en el mercado interno. La exportación de autopartes tuvo altas tasas de crecimiento en un principio, como resultado de la contracción de la demanda interna en 1982-1985. La recesión del país se combinó con otros factores que estimularon las exportaciones automovilísticas, en especial la nueva estrategia global de las ET, los cambios de la mezcla de productos y la intervención gubernamental, como por ejemplo el decreto de 1983.

En 1989-1990 la demanda interna ya no fue tan importante para inducir exportaciones. Tanto la demanda externa como la producción nacional se han incrementado, lo que estimuló las exportaciones.

### Decretos orientados a la exportación

Los decretos relativos a la industria automovilística son un factor que ha contribuido de manera destacada al desempeño dinámico de las exportaciones del sector.

Las ventas de vehículos al exterior fueron inferiores a 10 000 unidades anuales a mediados de los setenta, pero aumentaron considerablemente después del decreto promulgado en 1977: de 11 700 a 25 800 unidades en el lapso 1977-1978. El incremento se concentró en la VW, que triplicó su exportación de casi 5 000 a 18 000 unidades. El decreto de 1977 obligó también a la exportación de motores, por lo que las empresas terminales decidieron invertir en plantas orientadas al mercado externo. En 1982, la GM y la Chrysler de México empezaron a realizar fuertes exportaciones de motores; en 1984, le siguieron la Ford, la VW y la Nissan. En 1985, la Renault comenzó a exportar motores procedentes de una planta nueva. Así, las ventas externas de estos componentes crecieron de 60 a 213 millones de dólares en 1981-1982 y de 450 a 1 040 millones en 1984-1985 (véanse la gráfica 1 y el cuadro 1).

El decreto de 1983 se elaboró explícitamente para inducir mayor eficiencia productiva y estimular las exportaciones, con objeto de eliminar el déficit comercial del sector. El requerimiento de contenido nacional se redujo a un mínimo de 30% si la empresa exportaba por lo menos 80% de lo fabricado, y de 56% si vendía al exterior un porcentaje menor. Esto propició un aumento de las exportaciones.

En 1984, la Chrysler, la GM y la Nissan empezaron a incrementar sus ventas al exterior. Más tarde, en 1987, la Ford comenzó a exportar grandes volúmenes. La participación de las empresas en la exportación automovilística terminal en 1988 fue como sigue: Ford, 38.3%; Chrysler, 29.1%; GM, 21.1%; Nissan, 10.9%; Dina y VW, 0.6%. En 1983, la VW fue la principal exportadora, con una participación de 83% que bajó a 45% en 1984, cuando aumentaron las ventas de otras empresas. En 1985, la VW redujo fuertemente su exportación y la mantuvo en un volumen pequeño durante años.

El decreto de 1983 obligaba también a las productoras de autopartes a exportar. Su objetivo era eliminar el déficit comercial e implantar medidas de liberación, reduciendo el contenido nacional para las empresas altamente exportadoras. No obstante, desalentaba la demanda interna de componentes mexicanos, de por sí baja a consecuencia de la recesión general. Las empresas de

autopartes se enfrentaban a una mayor competencia y a una participación declinante en el mercado interno. Sin embargo, las que lograron aumentar su exportación se fortalecieron y se beneficiaron de la liberación, al tener un acceso más fácil a tecnología e insumos importados, de tal suerte que pudieron ser más competitivos en el mercado externo.<sup>3</sup>

El decreto publicado en diciembre de 1989 incluye nuevas reglas para la producción automovilística terminal y auxiliar. Deja a las empresas en completa libertad para producir cualquier cantidad de líneas de productos y modelos, así como para importar vehículos nuevos según el monto de su superávit comercial. Se fija un requisito de contenido nacional mínimo de 30% para todas las empresas, siempre y cuando no sean deficitarias. El decreto anterior concedía este mínimo sólo a las altamente exportadoras. Sin esa discriminación, el decreto más reciente no establece el estímulo a la exportación con un tratamiento especial a la importación de partes. Así, las empresas pueden importar autos y partes para el mercado interno, y producir tanto para éste como para el externo, dependiendo de la situación que prevalezca en ellos. El decreto entraña liberar el mercado nacional, tradicionalmente protegido. Según los ejecutivos de las empresas, la liberación las beneficiará debido al más fácil acceso a materias primas y maquinaria de calidad. En consecuencia, esperan que su competitividad mejore.

### *Estrategias de las ET*

Todas las productoras de automóviles (excluidos los vehículos de carga) son ET y participan en su propia red de comercio internacional. Sólo entre las productoras de tractocamiones y autopartes hay empresas de coinversión (*joint-venture*) y de capital 100% nacional. No obstante, cualquiera que sea el tipo de empresa, las ET suelen ser el principal canal de exportación.

Los ejecutivos de las empresas en México consideran que la estrategia y los contactos de las ET son el factor más importante para exportar vehículos y motores, si se cumplen los requisitos de precio y calidad. Ellas ofrecen un bajo precio de exportación y aprovechan la red mundial de ventas de las ET. Las filiales en México tienen acceso a la tecnología moderna en las mismas ET y reciben asistencia técnica.

La exportación de vehículos y motores fue estimulada por los cambios de estrategia de las ET occidentales en los ochenta. Éstas decidieron reestructurar sustancialmente su producción mundial, en respuesta al desafío japonés, y seleccionaron a México como plataforma de exportación.<sup>4</sup> Las ventajas internas en salarios y costos de algunas materias primas, así como la cercanía a Estados Unidos, fueron factores decisivos. La inversión en plantas mexicanas se orientó a reducir los costos globales y se adoptaron técnicas japonesas en materia de organización del trabajo y automatización.<sup>5</sup>

3. M. Bennet, *op. cit.*, y Booz-Allen and Hamilton Inc., *op. cit.*, coinciden en la importancia de la intervención gubernamental. Kurt Unger, "Industria automotriz...", *op. cit.*, se muestra más escéptico, pero reconoce la influencia del decreto de 1983 en la exportación de autopartes.

4. Este cambio de estrategia ocurrió en el período de "post Japón", como lo han llamado los ejecutivos occidentales. Véase H. Shaiken con S. Herzenberg, *op. cit.*, p. 45.

5. *Idem.* Véase también Alfonso Mercado, *op. cit.*

Casi todas las exportaciones de las filiales automovilísticas terminales se realizan a través de la organización de las ET, por lo que su política de precios difiere de la de las ensambladoras independientes. La diferencia de precios entre el mercado interno y el externo es amplia cuando se trata de automóviles producidos por las filiales, pero es casi nula en el caso de los tractocamiones de empresas nacionales y de coinversión. La mayor diferencia se debe en parte a los altos impuestos internos para los automóviles, mientras que se logran ahorros impositivos al exportar. Además, las filiales disminuyen el precio (con menor margen de utilidad) cuando se trata de pedidos grandes de exportación. Aproximadamente dos tercios de las empresas armadoras esperan una convergencia de precios como efecto de la liberación comercial; en cambio una minoría prevé que la diferencia se mantendrá, dados los altos impuestos en México.

La mayoría de las exportadoras de autopartes son empresas de coinversión, en las que generalmente participan ET, y la principal es filial de una empresa de ese tipo. Esta relación favorece las ventas en el exterior, como ocurre con las armadoras. Los ejecutivos de las empresas de autopartes encuestados consideran dicho vínculo como el factor que más ha favorecido su exportación, toda vez que se satisfacen los requisitos de calidad, precio y tiempo de entrega. Las ET automovilísticas estadounidenses y algunas europeas han instalado en México una base de plantas de componentes para su aprovisionamiento, con altas normas de calidad, bajos costos de producción y entrega oportuna.

### *Cambios en el mercado interno*

Dos importantes cambios en las exportaciones automovilísticas se asocian a transformaciones en el mercado. De 1979 a 1982 la demanda interna creció de manera acentuada como consecuencia del auge petrolero del país, ocasionando una disminución de dichas exportaciones. En 1983 la demanda interna cayó<sup>6</sup> y el sector entró en recesión, como el resto de la economía. La contracción interna y la política de estímulo del comercio exterior (decreto de 1983) indujeron a las empresas automovilísticas a que buscaran incrementar de modo sistemático sus exportaciones. Al finalizar el decenio de los ochenta, la demanda interna empezó a crecer, pero las empresas continuaron exportando, principalmente para atender la demanda en el exterior y utilizar la mayor capacidad instalada en México, según manifestaron los ejecutivos encuestados. Las estadísticas confirman estos asertos, pues se observan en ellas tendencias recientes de crecimiento, tanto de las compras como de las ventas en el exterior, que ilustran la recuperación de la demanda interna y el incremento simultáneo de las exportaciones. En el período 1986-1989 se triplicó la importación de autopartes y la exportación creció 50%, según datos de *Comercio Exterior*.

Los cambios en el mercado han sido especialmente decisivos para la venta de autopartes fuera del país. Las empresas productoras de estos bienes empezaron a exportar sobre todo por razones de mercado. La mayoría de las principales en esta rama lo hizo después de 1982, año en que comenzó la recesión en Méxi-

6. En su momento, ésta se consideró la mayor caída de la demanda automovilística en el mundo. Véase Booz-Allen and Hamilton Inc., *op. cit.*, y Alfonso Mercado, *op. cit.*

co, y han incrementado sus ventas externas desde entonces. Los componentes exportados antes de dicho año se fabricaban con tecnología atrasada; esto ocurría con las partes para el sistema de frenado, los muelles y los chasis. Las exportaciones de motores y sus partes empezaron en 1984.

### Productividad y capacidad utilizada

Entre las empresas hay grandes diferencias de productividad, medida como el valor agregado promedio por trabajador. En las productoras de vehículos, el indicador de productividad más alto equivale a diez veces el más bajo. Aunque las diversas mezclas de productos aconsejan cautela en esta comparación, la cifra da idea de la eficiencia necesaria para exportar. Las diferencias en productividad también resultan de otras en escala y tecnología. Se observa que la empresa con la más elevada productividad alcanza el mayor monto de exportación. Así, al parecer, las empresas altamente exportadoras se sustentan en altos niveles de productividad.

Las plantas ensambladoras cuya producción se orienta al exterior son las que mejor utilizan su capacidad instalada, en tanto que las que se enfocan al mercado interno tienen una utilización más baja. En el primer tipo de plantas, la proporción de capacidad aprovechada se incrementó de 1985 a 1989, mientras que en las del segundo tipo declinó. A principios y a fines de los ochenta hubo fuertes inversiones en plantas dirigidas a la exportación, dotadas de equipo moderno para la manufactura asistida por computadora.

### Política general de promoción de exportaciones

La política general de promoción de exportaciones (PPE), que consiste en un conjunto de instrumentos fiscales, financieros y de promoción en el exterior para estimular las exportaciones del país, favorece las ventas automovilísticas externas, pero es de importancia secundaria en comparación con la política sectorial regulada por decretos, la reestructuración internacional de las ET y los cambios del mercado.

Los ejecutivos de las principales exportadoras opinaron que el instrumento más trascendente de la PPE ha sido el Programa de Importación Temporal para Exportadores (Pitex), que exime de aranceles a la importación. El segundo instrumento fiscal utilizado por las exportadoras automovilísticas es el *drawback*, gracias al cual se reintegran los aranceles de insumos importados que se incorporan en productos de exportación. El tercer incentivo fiscal es el que permite deducir los gastos promocionales en el exterior de los ingresos gravados por el impuesto sobre la renta.

El apoyo crediticio ofrecido por el Bancomext es el principal instrumento financiero de la PPE para la venta externa de automóviles, aunque su relevancia es secundaria en relación con la del Pitex.

La PPE carece de selectividad por sectores para promover acuerdos arancelarios con gobiernos de otros países y ello le resta eficacia, específicamente en el caso de la industria de componentes, según declaraciones de los ejecutivos de la rama.

CUADRO 3

México: instrumentos de la política de promoción de exportaciones en el sector automovilístico en 1989

	Autopartes	Vehículos de motor
Pitex	a	a
Crédito preferencial	a	a
<i>Drawback</i>	b	a
Devolución del IVA	a	b
Otros instrumentos	b	b

a: muy importante; b: no muy importante.

### La mezcla de productos en la industria de autopartes

Los motores de gasolina y diesel y sus partes son los componentes automovilísticos que más se exportan. Sin embargo, hay una amplia gama de componentes que se venden en el exterior, entre los que destacan -además de los mencionados- los muelles, las suspensiones, los chasis, las transmisiones, los ejes, las ruedas, los sistemas de frenos y los engranes (véase el cuadro 4). Muchas autopartes son convencionales y en su fabricación se utiliza tecnología obsoleta, como el caso de los muelles y las ruedas. Sin embargo, aumenta la exportación de componentes basados en tecnología nueva, como el motor y algunas de sus partes. Aunque ambos tipos se exportan con la ventaja de costos comparativamente bajos de trabajo y materiales, difieren en cuanto a la composición de los mercados a los que sirven. En efecto, la exportación directa de las autopartes convencionales es mayor que la indirecta, es decir, la realizada por los clientes locales subensambladores o ensambladores terminales. En contraposición, las ventas externas directas de componentes basados en la tecnología nueva son menores que las indirectas. En otras palabras, las empresas productoras de autopartes convencionales tienen acceso directo a un mercado externo mayor que el indirecto (me-

CUADRO 4

México: exportaciones principales de autopartes, 1981-1989 (Millones de dólares)

	Partes sueltas	Piezas para motores	Muelles y sus hojás	Suma
1981	165	22	18	205
1982	131	27	29	187
1983	180	41	34	255
1984	270	47	47	364
1985	241	50	48	339
1986	374	81	11	466
1987	444	98	46	588
1988	454	98	49	601
1989 <sup>a</sup>	397	108	53	558

a. Cifras preliminares.

Fuente: "Sumario Estadístico", en *Comercio Exterior*, varios números.

diente clientes locales), a diferencia de las productoras de autopartes nuevas. La mayor penetración de éstas en el mercado externo está todavía por ocurrir.<sup>7</sup>

*Economías de escala en autopartes*

Algunas exportadoras han invertido para ampliar el tamaño de sus plantas y cambiar la organización del proceso productivo a fin de mejorar la calidad. El tamaño y la utilización de la capacidad instalada se han incrementado, lográndose economías de escala (bajos costos de los medios de producción).

Las plantas grandes y medianas con mayor capacidad utilizada concentran el grueso de las exportaciones (véase el cuadro 5). La distribución de tamaños es extrema. Por ejemplo, una pequeña planta de motores tiene capacidad para producir 5 000 unidades anuales y la más grande puede fabricar 800 000; la planta más pequeña de cabezas de motor está capacitada para hacer 14 000 unidades al año y la cifra correspondiente a la mayor es de 2.5 millones anuales.

CUADRO 5

México: indicadores de exportación de 11 fábricas de autopartes en 1988

Indicadores	Tamaño (ocupación de personas)		
	100 a 1 000	1 001 a 5 000	5 001 a 15 000
<b>A. Margen de exportación<sup>1</sup></b>			
50 - 100	1	4	0
49 - 20	2	1	0
1 - 19	0	2	1
<b>B. Valor de la exportación<sup>2</sup></b>			
3 - 30	2	3	0
31 - 100	1	2	0
101 - 400	0	2	1

1. Exportación como porcentaje de las ventas totales.  
2. Miles de millones de pesos.

*Ventajas en el costo del trabajo de la industria terminal*

La nómina de salarios de las empresas de ensamble terminal representa una proporción muy baja de los costos totales, entre 10 y 13 por ciento (datos de 1988). Ésta es una participación baja no sólo frente a la de Estados Unidos y Canadá, donde ha sido de 15%,<sup>8</sup> sino ante la de las empresas mexicanas productoras de autopartes. En ellas, la proporción de la nómina salarial en los costos totales fluctuó entre 7 y 23 por ciento en 1988.

7. Kurt Unger, en su artículo de *Foro Internacional* explica algunas ventajas en materia de costos de las autopartes convencionales y crítica la pasividad de las empresas frente a las nuevas autopartes. En el estudio de Booz-Allen and Hamilton Inc., *op. cit.*, se señalan ventajas en la producción de autopartes de aluminio y cobre.

8. H. Shaiken con S. Herzenberg, *op. cit.*, p. 10 y cuadro 5.

**Obstáculos**

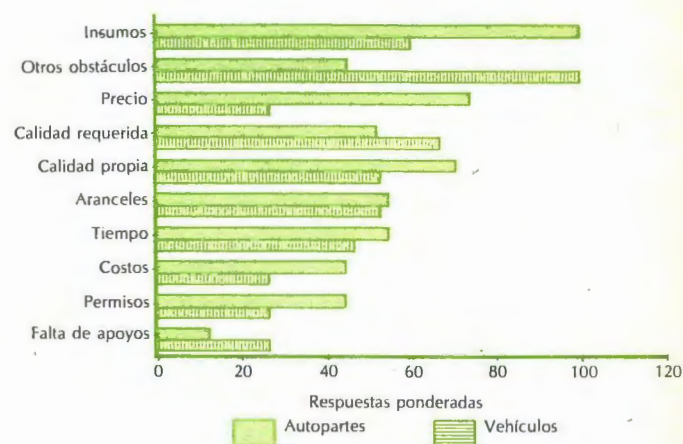
Los principales impedimentos de las exportaciones automovilísticas son las ineficiencias de la industria nacional de insumos y de transporte, así como la deficiente calidad de los productos.

Los ejecutivos de las exportadoras de vehículos, motores y autopartes señalaron como problemas principales la inestabilidad de los precios (por lo general altos), así como la escasez y falta de calidad de las materias primas nacionales. Todo esto grava los costos y la calidad de los productos. Ésta se considera el aspecto de mayor relevancia. El problema del transporte se señala como un cuello de botella para el tiempo de entrega, sobre todo la transportación terrestre de las plantas a los puertos.

Los principales obstáculos a la exportación son de origen nacional. A juicio de los ejecutivos mencionados, los de origen extranjero, como la protección (cuantitativa y cualitativa) en otros países, no son muy importantes (véanse la gráfica 2 y el cuadro 6).

GRÁFICA 2

México: obstáculos a las exportaciones automovilísticas



Fuente: Encuesta.

**Expectativas empresariales de exportación (1990-1992)**

La mayoría de las exportadoras automovilísticas percibe un clima favorable para la exportación. Según la encuesta, hay más factores favorables hoy que antes y más condiciones positivas para exportar que obstáculos. Esto es congruente con el desempeño comercial de las empresas. En consecuencia, la mayoría de los ejecutivos se muestra optimista. Esperan que sus exportaciones sigan aumentando, sobre todo por la mayor demanda externa. Una minoría es prudente, ya que espera un ritmo constante de exportación, dado el exceso de capacidad instalada en la indus-

CUADRO 6

México: obstáculos a las exportaciones automovilísticas en 1989 (Importancia relativa)<sup>1</sup>

Obstáculos	Autopartes	Vehículos de motor
Insumos (escasez, precio, calidad)	100	60
Otros	45 <sup>a</sup>	100 <sup>b</sup>
Aranceles en el exterior	55	53
Costos	55	27
Precio	74	27
Permisos de importación en el exterior	45	27
Requerimientos de calidad	52	67
Tiempo de entrega	55	47
Calidad propia	71	53
Falta de apoyo gubernamental	13	27

1. Cada empresa dio varias respuestas en orden de importancia. En cada caso aquéllas se ponderaron: diez puntos a la más importante, ocho a la segunda, y así sucesivamente. Se estimaron índices de los resultados ponderados.

- a. Tres empresas subrayaron las deficiencias de infraestructura (transporte y comunicaciones), el desprestigio de las autopartes nacionales y las restricciones tecnológicas para seguir la rápida innovación.
- b. Tres empresas se refirieron a la situación económica y política en varios países latinoamericanos (que dificulta las exportaciones en la región), a las deficiencias de transporte y a los problemas sindicales en los puertos.

tria automovilística de Estados Unidos, el principal cliente, y las expectativas de que crezca la demanda interna (véanse la gráfica 3 y el cuadro 7).

### Necesidades de política

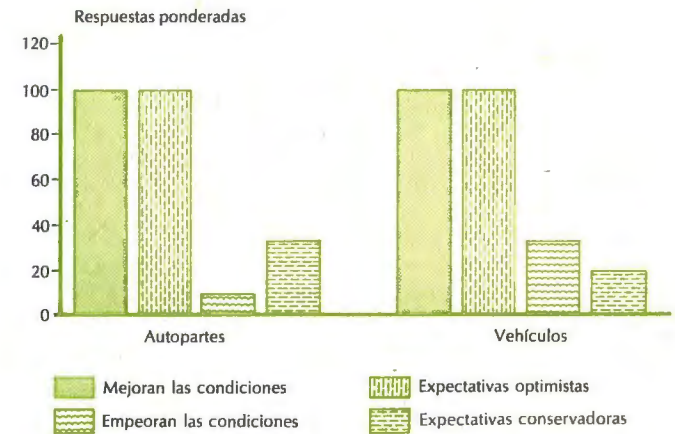
De lo expuesto se concluye que la política gubernamental ha estimulado las exportaciones automovilísticas. Los mecanismos de intervención han evolucionado. A principios de los ochenta, el Gobierno obligó a las empresas productoras a que exportaran mediante el decreto de 1983; a partir de 1985, adoptó medidas más elaboradas para este fin, en el marco de la PPE. Las empresas del sector han utilizado más el ahorro de aranceles de importación —como resultado del Pitex— y el crédito preferencial para la exportación. No obstante, la evidencia indica que la política sectorial por decretos ha tenido los mayores efectos.

¿Qué modificaciones de política se deben hacer para consolidar las exportaciones automovilísticas? Dado su robusto crecimiento en los últimos años, alentado no sólo por la política existente sino también por la restructuración de las ET y los cambios del mercado, es pertinente responder en tres direcciones:

■ Desarrollo de un sistema de promoción de exportaciones. Un sistema de promoción de exportaciones debe incluir, además de instrumentos fiscales y financieros, una infraestructura completa y bien organizada que apoye con eficacia la exportación. Por ejemplo, el transporte y el almacenaje se deben mejorar radicalmente. También es preciso agilizar los trámites aduanales para la importación de insumos. Aquéllos podrían efectuarse en la planta receptora, como se hace en algunos casos.

GRÁFICA 3

México: condiciones para la exportación y expectativas de las empresas automovilísticas



Fuente: Encuesta.

CUADRO 7

México: condiciones para la exportación y expectativas de las empresas automovilísticas (Índice de respuestas)<sup>1</sup>

Obstáculos	Autopartes	Vehículos de motor
Mejoran las condiciones <sup>2</sup>	100	100
Empeoran las condiciones <sup>3</sup>	10	33
Expectativas optimistas <sup>4</sup>	100	100
Expectativas pesimistas <sup>5</sup>	33	20

1. La base del índice corresponde a la respuesta más frecuente en cada una de las ramas.
2. Los ejecutivos opinan que ahora hay más factores favorables a la exportación que antes, o que hay más factores favorables que obstáculos.
3. Los ejecutivos opinan que ahora hay más obstáculos que antes o que hay más obstáculos que factores favorables.
4. Se refieren al período 1990-1992. Los ejecutivos optimistas esperan una creciente exportación.
5. Los ejecutivos prudentes esperan una exportación constante.

■ Liberación comercial. La apertura comercial ha inducido esfuerzos para mejorar la eficiencia y la calidad; esto ha generado a su vez una mayor competitividad en el exterior. El decreto de 1989 establece cierto grado de liberación que podría aumentar en el futuro. Los límites de ésta quedan establecidos por la que opere en otros países con los que México comercia.

■ Industria de insumos más competitiva. Las empresas del sector consideran el abastecimiento de insumos nacionales como un gran obstáculo para la capacidad de exportación. La fuerte pugna en el mercado automovilístico mundial impone la necesidad de un desempeño cada vez mejor de la industria nacional de insumos básicos como el acero, el aluminio, el cobre y los materiales sintéticos. □