

LOS ACTORES DE LA INTEGRACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

*Elizabeth Gutiérrez Romero**

Introducción

En este trabajo planteo que la dinámica regional de la industria automotriz en Norteamérica es un buen ejemplo para describir la interacción entre actores que bajo diferentes perspectivas han establecido una relación transnacional.¹ En particular, el análisis limitado a la relación establecida por los actores participantes de México y Estados Unidos muestra que las relaciones transnacionales en esta industria se han transformado en las dos últimas décadas, debido a la preeminencia de la lógica del mercado internacional como organizador principal de la estructura económica global, por la aplicación ad hoc de las políticas económicas del Estado mexicano (que a nivel nacional se ajustan a los imperativos de la economía internacional) y por las estrategias corporativas de las empresas transnacionales, es decir, a una conjunción de aspectos económico-políticos de carácter nacional e internacional.

Por tanto, después de los resultados comerciales y productivos a los que ha dado lugar la integración regional de esta industria, están las negociaciones y coaliciones nacionales e internacionales para enfrentar las presiones de la competencia, así como para defender los intereses y la posición que cada actor enfrenta.

En especial surgen dos actores principales en este proceso: el Estado mexicano y las empresas automotrices estadounidenses, los cuales han transitado por diversas etapas; la primera se sitúa entre los años cincuenta y setenta, caracterizada por el predominio de la política industrial y comercial determinada por el Estado mexicano, con efectos circunscritos al mercado nacional, por lo que las restricciones de tales políticas debían observar las empresas estadounidenses,² las cuales al establecer sus plantas filiales o subsidiarias en el territorio mexicano buscaban mantener su cuota de mercado respecto de sus competidoras.

* Investigadora del CISAN, UNAM. Correo electrónico: <eliza@servidor.unam.mx>.

¹ Aquí retomo el concepto de relaciones transnacionales como las interacciones regulares que se dan a través de las fronteras nacionales, en las que cuando menos uno de los actores no es un agente estatal o no actúa en nombre de un gobierno nacional. Thomas Risse, "Avances en el estudio de las relaciones transnacionales y la política mundial", *Foro Internacional* 39, no. 4 (octubre-diciembre de 1999), 374.

² Las condiciones que planteó el gobierno mexicano no siempre se cumplieron a cabalidad, sin embargo, constituyeron en su momento un conjunto de reglas que permitieron el desarrollo de la industria, de la formación y capacitación de una fuerza de trabajo especializada, así como de un amplio sector de autopartes en el que participó ampliamente el capital mexicano, lo que permitió una vinculación con las armadoras estadounidenses.

En la segunda etapa, ubicable en los años ochenta y noventa, las condiciones internacionales se internalizan, al tiempo que el Estado adecua sus acciones gubernamentales influyendo en los procesos conducentes a una mayor interdependencia, al crear y aceptar normas e instituciones reguladoras de las relaciones transnacionales e interestatales.³

Aunque el campo de acción del Estado mexicano se modificó, mantuvo el poder suficiente para dirigir o establecer las vinculaciones institucionales que se concretan con el TLCAN, en el que se expresan no sólo las vinculaciones trasgubernamentales, sino que a la vez se expresan los intereses particulares o específicos, como ocurrió en el apartado automotriz del tratado.

Características y campo de acción de los actores

En la primera etapa, en un contexto de industrialización y predominio del mercado interno, el Estado mexicano funcionó como un actor unitario, ya que hacía valer dentro de sus fronteras sus objetivos de política industrial y comercial que respondían a intereses del proceso de industrialización interna. En este periodo, en el ámbito de la política interna, el poder y la autoridad para la toma de decisiones se centraban en una organización jerárquica y vertical,⁴ con amplias facultades para regir en los procesos específicos de desarrollo económico y diseño de política comercial, pero que también lo hacía con márgenes importantes de poder político nacional. La debilidad o fortaleza del aparato gubernamental y de sus estructuras internas son importantes mediadoras de la influencia política de actores y coaliciones transnacionales, ya que cuando éstos son débiles, permiten a los actores transnacionales posiciones más rígidas en las negociaciones;⁵ por ello es importante destacar el carácter centralizado del Estado, distinguido por una cultura política que colocaba el Poder Ejecutivo en la cima del sistema político, para explicar su capacidad de respuesta a las presiones y oportunidades internacionales.⁶ En este sentido, la actuación del Estado y de su aparato burocrático eran menos permeables a las exigencias de actores transnacionales para intervenir en las decisiones sobre el sector automotriz.

³ Este proceso se describe en Robert O. Keohane y Joseph Nye, *Poder e interdependencia* (Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1988), cap. 1, 18.

⁴ La importancia del Estado como actor principal en la política interna y de trascendencia fundamental en la política internacional lo contempla Helen Milner para explicar la relación de éste con otros actores que también influyen en ambas dimensiones de la política. Helen V. Milner, "Rationalizing Politics: The Emerging Synthesis of International, American and Comparative Politics", *International Organization* 52, no. 4 (1998): 761-774.

⁵ Clark Cal y Steve Chan, "MNCs and Development: Domestic Structure as an Explanation for East Asian Dynamism", en Thomas Risse-Kappen, ed., *Transnational Relations Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1995), 112.

⁶ Risse, "Avances...", 383.

Posteriormente, y como consecuencia de la transformación de las capacidades y límites de la rectoría económica del Estado, aunado al poder económico de las compañías transnacionales y del predominio del mercado internacional, los objetivos cambiaron y el interjuego del nivel transnacional se fortaleció con la formación de redes de carácter más duradero entre los diversos actores y sus coaliciones, así como por los niveles de institucionalización internacional, regulados por diversos acuerdos bilaterales, o regionales, así como por regímenes multilaterales y organismos internacionales.⁷

Por tanto, la industria automotriz en la región de América del Norte, que hacia 1960 se organizó sobre bases nacionales, treinta años después, ya se encontraba en un proceso de integración bajo lineamientos bien determinados, para constituirse en un sistema unificado de producción en América del Norte. Esta integración ha sido resultado del interjuego de las estrategias corporativas y de las políticas comerciales y de inversión,⁸ que consideran el mercado internacional como su meta principal, rebasando el objetivo de atender los diversos mercados nacionales.

Durante estas décadas, las políticas gubernamentales en México promovieron y protegieron esta industria —debido al peso que tiene a nivel nacional en la generación de ingresos, de empleos y en el comercio—, a la vez que las empresas transnacionales buscaron influir y moldear esas políticas ante un entorno competitivo de características globales.

Por su parte, en lo que he descrito como primera etapa, las empresas automotrices estadounidenses decidieron establecerse en un país de industrialización media como México, al tener como objetivos impedir o limitar el acceso al mercado local a otras empresas, como parte de una estrategia oligopólica basada en las ventajas tecnológicas y financieras que tenían. A pesar del limitado tamaño del mercado interno, las empresas transnacionales podían obtener altas tasas de ganancia, ya que la protección comercial diseñada por el gobierno mexicano también las favorecía.

Sin embargo, la producción de las subsidiarias o filiales no se caracterizó por la búsqueda de la eficiencia, sino que respondía a factores tales como superar barreras comerciales impuestas, regulaciones sobre contenido local o criterios de proximidad al mercado.⁹

Pero en la segunda etapa, los objetivos de las corporaciones automotrices transnacionales se modificaron al enfrentar un entorno competitivo más intenso que las condujo a la búsqueda de menores costos de producción y a la integración más eficiente de sus actividades en el contexto internacional.

Fundamentalmente en los noventa, la integración productiva se profundizó a través del comercio intrafirma¹⁰ y por una multiplicidad de alianzas productivas,

⁷ *Ibid.*, 377.

⁸ Maureen Appel Molot, Introduction, en ídem, ed., *Driving Continentally, National Policies and the North American Auto Industry* (Ottawa: Carleton University Press, 1993), 1.

⁹ Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation, The Political Economy of Foreign Direct Investment* (Nueva York: Basic Books, 1975), 116.

¹⁰ Gran parte del comercio intrafirma que realizan las multinacionales estadounidenses y sus filiales se presenta en la rama automotriz. Entre 1982 y 1994, la participación del comercio intrafirma automotriz

y el Estado, a su vez, respondió a las presiones y oportunidades del ámbito internacional, tanto en las políticas mismas, como en la definición de intereses y preferencias de los actores involucrados más importantes. De hecho, la integración sectorial intensificó el número de alianzas y acuerdos tecnológicos en la industria de autopartes, como lo señala José Carlos Ramírez, ya que sólo “entre 1997 y 1998, 11 por ciento de los 118 proyectos de fusiones, adquisiciones y/o alianzas en la industria automotriz a nivel mundial se realizaron en México”.¹¹

Por ello, instituciones internacionales como el TLCAN han facilitado el acceso de los actores transnacionales en el desempeño productivo y en la definición de las políticas internas, mediante un interjuego entre las partes involucradas.¹² Obviamente, las negociaciones se dan no sólo en un plano internacional o entre países, sino dentro de cada país se presenta una intensa negociación entre los actores más importantes para defender sus intereses y mantener sus posiciones. Pero, debido al alto grado de cooperación e institucionalización regional, se han debilitado las fronteras nacionales, lo que ha permitido la profundización de las relaciones transnacionales, originadas en los hechos por acuerdos de producción y de exportación.

Cabe mencionar que un elemento que influyó y facilitó la mayor interacción transnacional se encuentra en una comunidad epistemológica formada por líderes y expertos de la comunidad internacional¹³ que destacaron los beneficios de la apertura económica y del comercio internacional, como un motor de desarrollo, modelo en el que la inversión extranjera adquirió mayor importancia, todo lo cual coincidió con los intereses y las estrategias globales de las grandes corporaciones estadounidenses y sus proveedores.

triz se ubicó en un rango de 38 a 48 por ciento para las exportaciones de las matrices estadounidenses y entre 44 y 54 por ciento para sus importaciones. Canadá tiene una alta participación en ambos flujos y México se cuenta entre los seis países con mayor comercio intrafirma entre las casas matrices estadounidenses y sus filiales en México. William J. Zeile, “U.S. Intrafirm Trade in Goods”, *February 1997 Survey of Current Business*, en <<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/0297iid/maintext.htm>>, consultada el 18 de mayo de 2000.

¹¹ José Carlos Ramírez, “Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México”, en Arturo Borja Tamayo, *Para evaluar al TLCAN* (México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey-Miguel Ángel Porrúa, 2001), 200.

¹² Las instituciones definidas como el conjunto de reglas formales e informales influyen en las prácticas gubernamentales, en las políticas y en la definición de intereses y preferencias. Risse, “Avances...”, 394-395.

¹³ Como resultado del proceso de globalización se abren las puertas a la formación de redes de actores estatales y no estatales, en las que se discuten y negocian las alternativas de política, su formulación y aplicación.

El desempeño y nivel de conducción de dichas redes dependerá del grado de desarrollo institucional y de la autonomía de los organismos supranacionales; por otra parte, la formación de estas redes se apoya en una comunidad epistemológica transnacional —de reconocida competencia en sus áreas de conocimiento— que desarrolla planteamientos básicos para la elaboración de políticas sectoriales específicas. Estas ideas las desarrolla William D. Coleman en el caso del comercio agrícola en “Policy Networks, Non-State Actors and Internationalized Policy-Making: A Case Study of Agricultural Trade”, en Josselin Daphne y William Wallace, eds., *Non-State Actors in World Politics* (Nueva York: Palgrave, 2000), 100.

Por tanto, dada la importancia e influencia de elementos internacionales, en el análisis es necesario considerar los puentes que conectan las condiciones internas con las externas, distinguiendo los cambios en la naturaleza centralizada y jerárquica que habían prevalecido y las formas de relación transnacional, cambios que lleva al Estado mexicano a actuar como un participante más, en una función principalmente de concertación.

Estas consideraciones permiten analizar no sólo los resultados de la industria automotriz en México, sino que constituyen también una base para evaluar las relaciones transnacionales en el sector, ya que la integración sectorial específica de la industria automotriz muestra la capacidad de los actores transnacionales para influir en las políticas en dos sentidos, facilitando su intervención en el diseño y formulación de políticas, profundizando y facilitando la creación de redes y coaliciones.

Diseño e intervención del Estado mexicano en el desarrollo de la industria automotriz en México

Desde principios de los sesenta y hasta finales de los ochenta, el Estado mantuvo un alto grado de intervención económica, que en la manufactura automotriz consistió crucialmente en la promulgación de una serie de decretos en los que se establecieron las principales directrices respecto de la forma de incorporar partes y componentes producidos en territorio mexicano en la industria terminal automotriz, en términos de requerimientos de contenido local; además, se plantearon disposiciones de política comercial encaminadas a brindar protección a dicha manufactura respecto de las importaciones y se delimitaron, asimismo, los ámbitos para la inversión extranjera.

Desde 1962, año en que se publicó el primer decreto para la industria automotriz, se estipularon reglas de contenido local mínimo en cada unidad. En 1964 se decretó que 60 por ciento del valor del automóvil, basado en el costo directo, debía ser manufacturado en México; tanto el motor como la transmisión se incluían en esa proporción. Se exigió también que en el subsector de autopartes la propiedad fuera mayoritariamente de capital mexicano, mientras que se permitía la importación de partes que por la ausencia de economías de escala no eran producidas en México. Además, el gobierno prohibió la importación de vehículos y ofreció incentivos fiscales en la importación de equipos y componentes.¹⁴

En los años posteriores a dicho decreto, la importación de autopartes generó un déficit comercial en la industria, por lo que se impusieron ciertos requisitos de exportación para tratar de equilibrar la balanza comercial. Por ello, en el decreto de 1972 se establecía que un año más tarde (1973), las empresas debían compensar hasta en 30 por ciento la cuota básica de sus importaciones con divisas netas generadas por exportaciones de productos automotrices. Por otra parte, se estipu-

¹⁴ Helen Shapiro, "The Determinants of Trade and Investment Flows in LDC Auto Industries: The Cases of Brazil and Mexico", en Appel Molot, *Driving Continentally...*, 110.

laba que las empresas que desearan producir más de un motor básico de gasolina estaban obligadas a exportar anualmente, como mínimo, 60 por ciento del volumen de producción del nuevo motor.¹⁵ Sin embargo, a lo largo de la década de los setenta, la industria continuó generando déficit elevados.

Esta situación se extendió a otras ramas del sector manufacturero que requerían bienes intermedios importados, pero que, a la vez, no generaban las divisas necesarias para cubrir dichas importaciones; sin lugar a dudas, estos problemas del sector externo llevaron al país a una crisis en su balanza de pagos, lo que derivó en la devaluación del peso en 1976.

En este contexto, el gobierno emitió el Decreto de 1977, que además de insistir en hacer cumplir los niveles de contenido nacional, que para automóviles era de 50 por ciento, tenía el propósito de atemperar los desequilibrios de la industria al fijar “un presupuesto anual de divisas para la industria automotriz, tomando en cuenta los objetivos fijados para este sector y la situación de la balanza de pagos”;¹⁶ el presupuesto se asignaría a las empresas de la industria terminal, con base en una cuota inicial autorizada y a sus exportaciones netas. Además, se contaba con un subsidio directo a las exportaciones en la forma de reducciones fiscales de 8 por ciento (es decir, ocho centavos por cada dólar exportado).¹⁷

Las incipientes medidas del gobierno mexicano para promover las exportaciones automotrices en los setenta, no arrojarían resultados significativos, ya que las plantas de las empresas trasnacionales operaban por debajo de la escala mínima de producción, utilizaban técnicas obsoletas y maquinaria de segunda mano, por lo que sus costos de producción eran superiores en comparación con plantas ubicadas fuera del territorio. Por tanto, el incremento en la exportación se daba fundamentalmente para compensar las importaciones requeridas por sus plantas locales y por los incentivos directos a las exportaciones.¹⁸

Las limitaciones estructurales respecto del sector externo provocaron que, a principios de los ochenta, México enfrentara nuevamente problemas con su cuenta corriente, pero en esta oportunidad el déficit comercial provocado por la industria automotriz representaba 58 por ciento del déficit total, lo que la responsabilizaba de la mayor parte del desequilibrio comercial. Por ello, en 1983 se emitió un nuevo decreto, con la intención de promover las exportaciones y reducir así el desequilibrio externo. Éste planteaba que en 1987 las empresas debían generar sus propios recursos en moneda extranjera para cubrir sus importaciones y servicios de capital, es decir, en el nivel microeconómico se planteaba la exigencia de tener una balanza equilibrada. Además, se estipulaba la reducción en el número de mode-

¹⁵ “Decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz”, *Diario Oficial de la Federación*, 24 de octubre de 1972, 3.

¹⁶ “Decreto para el fomento de la industria automotriz”, *Diario Oficial de la Federación*, 20 de junio de 1977, 3-4.

¹⁷ Rhys Jenkins, “La internacionalización del capital y los países semiindustrializados: el caso de la industria automotriz”, en Isaac Minian, ed., *Trasnacionalización y periferia semiindustrializada* (México: CIDE, 1984), 51-52.

¹⁸ Jenkins, “La internacionalización del capital...”, 46-47.

los, con el fin de racionalizar la producción y la prohibición de producir tanto autos de ocho cilindros como partes y componentes para autos de lujo.¹⁹

Estos dos decretos tuvieron una influencia importante sobre las empresas estadounidenses, las cuales respondieron a dichas disposiciones ampliando su capacidad para producir y exportar motores,²⁰ pero también anunciaron nuevos proyectos de inversión en plantas de producción terminal.

La crisis de la deuda y la recesión económica que se sucedieron a partir de 1982 en México, dieron paso a un nuevo modelo de crecimiento orientado a las exportaciones, dejando atrás la política de sustitución de importaciones, modelo al que se atribuyeron la ineficiencia y baja productividad del aparato productivo. A partir de 1985, el proceso de apertura comercial se concretó a través de la eliminación de permisos de importación y por la disminución en los niveles arancelarios. La política de liberalización se reforzó con la adhesión de México al GATT (1986), por las diversas cartas de intención ante el FMI y en las adecuaciones al Reglamento de Inversión Extranjera (1989), ya que ésta se perfilaba como un elemento decisivo en la nueva estrategia económica.

Por su parte, las tres grandes firmas automotrices estadounidenses también se vieron obligadas a replantear sus estrategias y desempeño productivo a nivel internacional, ya que desde finales de los setenta, éstas habían enfrentado problemas de competitividad —debido a sus elevados costos de producción y baja productividad—, cuestión que no sólo era evidente a nivel internacional, sino que se reflejaba en el propio mercado estadounidense, donde las importaciones de autos japoneses aumentaron su participación en 1970 de 18.9 a 59.4 por ciento en 1982, respecto de las importaciones totales de autos.²¹

Las empresas estadounidenses emprendieron una reorganización productiva a nivel internacional, instalando filiales en países que aseguraran menores costos de producción y que se utilizaran como plataformas de exportación.

La reestructuración incluyó la construcción de nuevas plantas y la modernización de las existentes para incorporar nuevos procesos tecnológicos, tanto para reducir costos, como para elevar la productividad.²²

Por tanto, en la década de los ochenta, coincidieron las estrategias del Estado mexicano y las planteadas por las empresas automotrices trasnacionales, ya que, por un lado, se establecen modernas plantas en los estados fronterizos mexicanos

¹⁹ Shapiro, "The Determinants of Trade...", 121.

²⁰ La exportación de motores (llevada a cabo por las tres grandes compañías: Nissan, Renault y Volkswagen) resultó exitosa, ya que mientras que en 1982 se exportaron 319 868 motores, en 1988 esta cifra prácticamente se había quintuplicado, al ser exportados 1 428 937 motores. Jordy Micheli, *Nueva manufactura, globalización y producción de automóviles en México* (México: Facultad de Economía, UNAM, 1994), 163.

²¹ Barry Eichengreen, "International Competition in the Products of U.S. Basic Industries", en Martin Felstein, ed., *The United States in the World Economy* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), 325.

²² John Holmes, "From Three Industries to One: Towards and Integrated North American Automobile Industry", en Appel Molot, ed., *Driving Continentally...*, 31.

—como parte de la reorganización regional—,²³ al tiempo que nuestro país seguía apuntalando la reorientación de su política económica y comercial.

La localización de estas plantas generó también el establecimiento de una amplia red de empresas multinacionales de autopartes y de maquiladoras de exportación que forman parte del sistema de proveeduría para una industria más integrada.

El último decreto automotriz, antes de la firma del TLCAN, se publicó en 1989 bajo el gobierno del entonces presidente Salinas, en un contexto en el que la apertura comercial se había intensificado y el sector exportador se concentraba aún más en el mercado estadounidense, en el que las restricciones sobre los modelos de los productos fueron desmanteladas y por primera vez el gobierno permitió a las empresas instaladas en México la importación de vehículos terminados. Esta importación debía respetar la regla de generar 2.5 dólares de exportaciones por cada dólar gastado en vehículos importados. En este decreto se estipulaba que cualquier auto producido en México, debía producirse con 36 por ciento de partes y componentes abastecidos por el sector de autopartes nacional.²⁴

Las medidas y acciones aplicadas en la segunda mitad de la década de los ochenta dieron como resultado un incremento en la capacidad productiva, con niveles de competitividad internacional, lo que se tradujo en una intensa actividad exportadora. Sólo entre los años 1985-2000, se quintuplicaron los volúmenes productivos, que pasaron de 398 052 unidades a 1 914 373, al tiempo que también se invirtió la importancia en los mercados de destino, pues mientras que en 1985 sólo 15 por ciento del total de unidades se exportaba, en el año 2000 esta proporción era cercana a 75 por ciento.²⁵

Por otra parte, el TLCAN brindó las condiciones para proteger la producción automotriz en América del Norte, por medio de las reglas de origen, lo que limitaba la entrada a este mercado regional a los productos automotrices de origen europeo y asiático.

Las negociaciones internacionales se centraron en las reglas de origen, ya que establecían la cantidad que debía incorporarse en los productos en la región norteamericana, con el fin de recibir un tratamiento arancelario preferencial, que al término de las negociaciones se ubicó en 62.5 por ciento. Sin embargo, como lo explica Frederick W. Mayer, la posición que cada país tuvo en la negociación internacional, más que ser expresión del interés nacional, respondía primordialmente a intereses privados, con un gran poder interno. El autor subraya este aspecto cuan-

²³ Las tres grandes automotrices establecieron plantas en Chihuahua (Ford, para la producción de motores), en Coahuila (una planta ensambladora y otra de motores de General Motors, más una planta de motores de Chrysler) y en Sonora (una planta ensambladora de Ford).

²⁴ Shapiro, "The Determinants of Trade...", 123.

²⁵ En estas cifras se incluyen automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses producidos por el conjunto de armadoras localizadas en México, no sólo las estadounidenses. Las cifras para 1985 se tomaron de Jorge Carrillo, "Productividad, ingresos y trabajo en la industria automotriz en México", en *Ingresos y productividad en América del Norte* (México: Comisión para la Cooperación Laboral, 1999), 200. Para los datos correspondientes al año 2000, véase el *Boletín de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. (AMIA)*, no. 421 (diciembre de 2000): 2-4.

do discute particularmente la posición estadounidense, en la que prevalecía el interés de las tres grandes automotrices para dificultar la entrada al mercado a los productores europeos y japoneses, sin embargo, existían divergencias mutuas para determinar el nivel de la regla de origen, ya que cada compañía contaba con esquemas de producción que responden a estrategias competitivas diferentes. Por ejemplo, la preferencia de Ford y Chrysler se ubicaba alrededor de 70 por ciento, mientras que General Motors se inclinaba por reglas de origen más bajas, de alrededor de 60 por ciento. Asimismo, los fabricantes de autopartes en los tres países se inclinaban hacia un porcentaje alto, pues ello les brindaría mayor protección.²⁶

Por tanto, durante la negociación sectorial del TLCAN, los actores que mayor influencia tuvieron fueron las empresas armadoras y, en menor grado, otros actores que —a pesar de estar bien organizados— tuvieron menor peso relativo, como sería el caso de los sindicatos automotrices y los productores asiáticos y europeos que operaban bajo alianzas productivas con las empresas estadounidenses o canadienses.

Conclusiones

Las relaciones transnacionales establecidas desde la primera mitad del siglo XX en el sector automotriz han tenido cambios muy significativos. Aunque los actores más relevantes en el desarrollo de la industria y de su ulterior integración regional siguen estando presentes, su peso relativo y las estrategias que aplicaron por décadas han cambiado radicalmente.

La transformación en la interacción transnacional responde también a los cambios que tanto el Estado mexicano como las grandes empresas armadoras estadounidenses han enfrentado ante la lógica del mercado internacional y de los límites que se imponen a la intervención económica estatal.

El proceso de integración regional se ha acompañado de un nivel de institucionalidad que ha profundizado las interacciones transnacionales, no sólo por los acuerdos de carácter internacional, sino por medio de coaliciones que inciden en los ámbitos económico, social y político.

²⁶ Frederick W. Mayer, "Juego de dos niveles: las negociaciones del TLCAN", en Borja Tamayo coord., *Para evaluar al TLCAN*, 85-96.