

# LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA DEL NORTE Y LAS REGLAS DE ORIGEN DEL T-MEC

*Elisa Dávalos López\**

## **Un contexto internacional en profunda transformación**

La industria automotriz transita hacia un cambio de paradigma tecnológico y energético, con miras a la fabricación de vehículos autónomos y eléctricos; sin embargo, desde el punto de vista económico, experimenta una enorme inercia debido a una demanda inmediata de autos de motor de combustión interna y la enorme infraestructura en inversión fija que aún le produce ganancias considerables. El paso que General Motors dio en diciembre de 2019, al cerrar plantas y reducir la gama de modelos de producción, con los consecuentes efectos, como el desempleo, está en sintonía con lo anterior y es un esbozo de lo que se avecina. A este entorno, hay que integrar las nuevas tecnologías 3D, la internet de las cosas y lo que se ha llamado industria 4.0, que incentiva la integración de nuevas tecnologías y, por ende, nuevos procesos y normas de organización en la producción internacional automotriz y sus cadenas globales/regionales de valor.

En medio de esta trama, China ha emprendido una “cruzada automotriz” con visión de mediano plazo y se ha organizado con planes muy bien trazados para ejercer un pronto liderazgo en la producción mundial de autos eléctricos, lo que obligará a una economía de mercado y, con visión más cortoplacista —como la de Estados Unidos—, a caminar hacia una reconversión más acelerada. De modo que está actuando como una silenciosa fuerza impulsora hacia la industria eléctrica, si bien las regulaciones gubernamentales de los países desarrollados han presionado en ese sentido desde hace

\* Investigadora adscrita al Área de Estudios de la Integración del CISAN, UNAM; <elisadl@unam.mx>. La autora agradece a Huberto Juárez sus comentarios y observaciones a este artículo; también a Alejandrina Ortega por su contribución en la elaboración de este trabajo.

décadas. Éste es el contexto en el que el presidente Trump emprendió la larga renegociación del TLCAN que dio origen al T-MEC, y esta industria permaneció en el centro del debate todo el tiempo. A continuación, analizaremos los cambios que el nuevo instrumento plantea para el sector en Norteamérica.

## **La importancia de las cadenas regionales de valor de esta industria en la región**

Uno de los resultados directos del TLCAN sobre la industria automotriz consistió en enlazar a las tres economías en un solo proceso productivo mediante las cadenas globales de valor (CGV), comandadas por las empresas transnacionales del ramo. La desaparición de los aranceles facilitó que las multinacionales organizaran su producción con criterios regionales, apegándose a las ventajas comparativas que cada país les ofrecía, y sin duda fue un mecanismo para lograr competitividad internacional. Una de las manifestaciones más importantes ha sido, precisamente, el desarrollo de las cadenas regionales de valor trinacionales,<sup>1</sup> lo cual expresa que la producción manufacturera y de servicios en muchas industrias se han integrado en un solo proceso, y se han articulado en flujos comerciales cuyo fin no es el comercio como medio de intercambio de bienes en sí mismo, sino completar los procesos productivos fragmentados entre los tres países, dentro de los cuales los insumos intermedios han transitado libremente gracias al TLCAN, de modo que la producción regional se halla articulada en una cadena complementaria, y el sector que nos ocupa ha sido uno de los que más han profundizado en este proceso.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> La integración de la industria automotriz entre Estados Unidos y Canadá tiene una larga trayectoria que inicia con la firma del Acuerdo de Productos Automotrices Canadá-Estados Unidos (Canada-United States Automotive Products Agreement, Auto Pact o APTA) a mediados de los sesenta del siglo XX. La firma del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (TLC), el cual entró en vigor en 1989, acentuó este proceso. En 1994, con el TLCAN, uno de los grandes cambios fue la inclusión de México en la división continental del trabajo.

<sup>2</sup> Esta industria fue uno de los actores clave que impulsó el TLCAN. Las grandes empresas estadounidenses del ramo cabildearon con su gobierno el diseño y la firma de dicho tratado. Con el libre flujo de bienes y de capitales que les permitió, las transnacionales automotrices pudieron reestructurar su producción con libertad, haciendo un uso irrestricto de la geografía económica de América del Norte, obteniendo las ventajas comparativas que cada uno de los tres países les ofrecía. Esto dio lugar a un fuerte desarrollo de las cadenas globales de valor de la región, alcanzando una integración económica considerable.

El desarrollo de las cadenas globales de valor (CGV) constituye la fase más reciente de la mundialización, inherente a la economía capitalista. Robinson (2013) define las CGV como la globalización del proceso productivo, siendo su rasgo central, y se formaron como un mecanismo a través del cual las empresas transnacionales buscan apoderarse de un porcentaje cada vez mayor del excedente mundial.

Durante las negociaciones con miras al TLCAN, esa industria fue puesta en jaque, pues se amenazaba con desarticularla mediante la fijación de aranceles. Esta forma de organización productiva internacional necesita importar piezas y componentes para integrarlos en sus diferentes fases y ello requiere de libre paso en las fronteras.

Diseñar la CGV de una corporación implica años de esfuerzos, de coordinación con proveedores que, con el tiempo y las experiencias, se van mostrando confiables. Se requieren enlaces y planeación entre plantas productivas de diversos niveles ligadas a la manufactura, ya sea modular o de proveeduría diversa. En estos procesos de subcontratación pueden incluirse actividades de alto valor agregado, como el diseño de productos. Las inversiones fijas requieren planeación y compromisos de mediano plazo. Tan sólo el diseño de un auto debe hacerse con cuatro años de anticipación para organizar su producción y adaptar los procesos involucrados a los cambios.

En México, las CGV han tenido un fuerte impacto en la industria automotriz, que ha sido de las más dinámicas durante el TLCAN y sigue siendo la principal generadora de divisas en el país, por encima del petróleo y las remesas. En 2017, por ejemplo, tuvo una balanza comercial superavitaria de 71 millones de dólares (MDD); genera un 3.7 por ciento del PIB nacional y un 20.2 por ciento del PIB manufacturero; poco más de uno de cada tres dólares exportados del sector manufacturero corresponde a productos automotrices; actualmente es la séptima fabricante de vehículos, la cuarta exportadora de unidades ligeras y la quinta, de autopartes, todo a nivel mundial (APMA, 2018).

Si bien el TLCAN trajo un fuerte crecimiento de las exportaciones, la gran mayoría de ellas están asociadas al comercio de insumos intermedios de empresas transnacionales (ETN) que usan a México como plataforma exportadora de bajos costos salariales. Gran parte de ese comercio no es creador de demanda interna ni de insumos nacionales que pudieran estar generando empleos, desarrollo y bienestar en la economía nacional; tampoco está ligado al mercado interno.

México se fue constituyendo en uno de los lugares preferidos de las ETN para localizar sus actividades de ensamble automotriz y de autopartes, debido fundamentalmente a su cercanía con el gran mercado estadounidense, los mencionados bajos costos salariales y la experiencia y competitividad que han caracterizado a los trabajadores nacionales desde hace décadas (Shaiken y Herzenberg, 1989). No sólo las estadounidenses, sino también las alemanas, japonesas, coreanas, etc., localizaron cada vez más su producción en el territorio del socio menos desarrollado.

### **Nuevas reglas de origen en el T-MEC**

Las reglas de origen,<sup>3</sup> usadas por los gobiernos en los procesos de integración formal como ocurrió con el TLCAN, tienen como efecto alterar la distribución de la producción mundial, al estimular a las ETN a afinar su producción dentro del área integrada, en vez de exportar hacia ésta, con el objeto de beneficiarse del libre comercio regional (Buckley *et al.*, 2003). Los requisitos de contenido local en las manufacturas, dados por las reglas de origen, constituyen una verdadera arma estratégica de las empresas para excluir a las firmas *outsiders* de los beneficios del libre comercio dentro de su región, y es parte de los medios usados por las multinacionales para apropiarse de un mayor porcentaje de ganancias mundiales.<sup>4</sup> En el TLCAN, se utilizaron las reglas de origen como instrumentos de discriminación hacia los *outsiders*, y a través de aquéllas se estimuló a empresas externas e internas a producir dentro de la zona económica de América del Norte (Buckley *et al.*, 2003).

Con la renegociación del TLCAN, que dio lugar al T-MEC, se modificaron de manera considerable las reglas de origen del ramo. Si bien es cierto que

<sup>3</sup> Las reglas de origen son requisitos de contenido nacional/regional establecidos en los acuerdos comerciales, y cuyo fin es definir qué porcentaje del contenido del producto debe elaborarse dentro del área geográfica del instrumento en cuestión. Los que cumplan con dicho porcentaje podrán considerarse originarios, y así podrán beneficiarse de la anulación o reducción de los aranceles fijados.

<sup>4</sup> Las integraciones formales como la Unión Europea (UE) o el TLCAN han generado movilizaciones geográficas en la producción e inversión mundiales; redefinieron el mapa económico de la competencia entre las firmas, a través de las diversas formas de reestructuración productiva, incluyendo racionalizaciones mediante desinversión o cambios de líneas de productos, inversiones en nuevas tecnologías, desincorporación de fases productivas, externalización de éstas hacia otros países mediante las subcontrataciones, el aumento de la internacionalización de las firmas y el de las colaboraciones mediante *joint ventures* o alianzas estratégicas (Dicken, 2003).

en el actual instrumento hay aspectos nuevos (como el comercio digital, el rubro anticorrupción, la inclusión de las pequeñas y medianas empresas, el capítulo ambiental, entre otros), uno de los objetivos fundamentales para la renegociación fue cerrar las fronteras de Estados Unidos y utilizar las reglas de origen a favor de ese país. A diferencia de su antecesor, el T-MEC tuvo como *leitmotiv* el proteccionismo; sus objetivos fundamentales y su razón de ser al menos en la industria automotriz son exactamente lo contrario al libre comercio, pues busca proteger el mercado estadounidense de la competencia externa y promover que la inversión productiva de América del Norte sea atraída hacia aquel país. Cabe señalar que, como beneficio colateral, se protege también a la industria automotriz de Canadá.

Mientras que en el TLCAN se establecieron reglas de origen del 62.5 por ciento, mediante las cuales se atrajo inversión extranjera directa (IED) a América del Norte, Trump quería usarlas de manera más exclusiva: localizar la IED y la producción internacional automotriz en Estados Unidos. De hecho, durante las negociaciones, el mandatario manejó la posibilidad de establecer reglas de origen estadounidenses, es decir, exigir el 50 por ciento de contenido nacional en los autos, pero en esas mismas discusiones esto se reformuló hasta llegar a los requisitos de contenido laboral, tal como se presentan más adelante.

Después de más de un año de trabajos, se concretó el nuevo tratado. Los resultados tienen repercusiones diferentes tanto para los signatarios como para las transnacionales automotrices que operan en la región. Los cambios en las reglas de origen exigidas a los autos para que circulen sin el pago de aranceles son, en síntesis, los siguientes:

- 1) Para los vehículos ligeros, el contenido de valor regional (CVR) deberá ser del 75 por ciento, superior al 62.5 requerido en el TLCAN. Los vehículos pesados tendrán que tener el 70 por ciento de CVR.<sup>5</sup>
- 2) Se añade un requisito: el contenido laboral de valor (CLV) que, en el caso de los autos ligeros, el 40 por ciento deberá provenir de regiones con

<sup>5</sup> Para ello contarán con un periodo de transición de tres años, a partir de 2020, que es cuando entra en vigor el tratado. Si en 2023 no lograran cumplir con el porcentaje, entonces deberán pagar el arancel de nación más favorecida vigente para entrar al mercado estadounidense, que es del 2.5 por ciento. Todo ello, por supuesto, si Estados Unidos no aplica la Ley 232 a la industria automotriz, con un arancel del 25 por ciento, en cuyo caso se recurriría a las cuotas de exención preestablecidas en el tratado.

salarios de más de 16 dólares la hora, mientras que, para los camiones, el requisito será del 45 por ciento. Este CLV se desglosa en dos componentes:

- a) Materiales y costos de manufactura (el 25 por ciento para autos, el 30 por ciento para camionetas y el 30 por ciento en vehículos pesados).
  - b) Investigación y desarrollo, servicios de tecnología de la información y operaciones de ensamble de motores, transmisiones o baterías avanzadas deben representar el 15 por ciento en automóviles ligeros y pesados por igual.
- 3) El acero y el aluminio deberán ser originarios de la región de América del Norte en, al menos, un 70 por ciento.
  - 4) Se identifican siete autopartes definidas como esenciales, las cuales deben provenir de la región para que el vehículo pueda considerarse originario (motores, chasis y *body*, cajas de transmisión, ejes, suspensión, sistemas de dirección y baterías) (García, 2018). Con estas condiciones, se informa a las empresas qué debe contener el nuevo porcentaje de reglas de origen.
  - 5) Se definen tres categorías de autopartes: esenciales, principales y complementarias,<sup>6</sup> cuyo VCR se estableció entre el 75, el 70 o el 65 por ciento, dependiendo del tipo de pieza. Para el caso de vehículos pesados, las cifras oscilan entre el 70, el 65 y el 60 por ciento. El incremento será aplicable para ambos casos, en siete etapas.
  - 6) En caso de que Estados Unidos imponga aranceles automotrices al resto del mundo, de acuerdo con la Ley 232, se establecen cuotas de exportación exentas para Canadá y México.<sup>7</sup>
  - 7) No se podrán realizar acuerdos comerciales con países cuyas economías no sean de mercado.

A lo largo del periodo de renegociación, hubo muchos debates, declaraciones y temores en torno a los efectos que el término del TLCAN podría generar en la economía. De hecho, esta incertidumbre ocasionó relocalización de inversión extranjera directa automotriz impactando a México con la deslocalización de algunas empresas. Además, se afectó la producción, pues, como mencionamos, el diseño de un auto debe hacerse con cuatro años de

<sup>6</sup> En inglés, *core parts*, *principal parts* y *complementary parts*.

<sup>7</sup> El cupo para México sería de 2.6 millones de vehículos los que podrían ingresar exentos de aranceles a Estados Unidos.

antelación, para integrar en tiempo y forma dicho modelo a la cadena productiva: los líderes en producción de módulos, las empresas subcontratadas o, simplemente, los productores de autopartes. Eso conlleva costos de transacción, de producción y consecuencias en los empleos.

## **Los actores de la industria: ¿quién gana y quién pierde?**

Con el aumento de contenido regional de los autos al 75 por ciento, se genera una redistribución de las ganancias entre ramas y entre empresas. Dentro de las ganadoras con las nuevas reglas de origen están las compañías de autopartes de Estados Unidos y Canadá, pues esperan mayores ventas, por ello sus declaraciones son ampliamente favorables.<sup>8</sup>

Existen industrias con un comportamiento más regional que global, y la automotriz es un claro ejemplo de ello (Dávalos, 2015). Las plantas armadoras han organizado su producción con criterios predominantemente intrarregionales; no obstante, la industria de autopartes, en especial, ha experimentado un proceso de globalización desde hace décadas. Como señala Sturgeon (2009), ha surgido una nueva clase de proveedores, los *global suppliers*, los cuales han diversificado sus mercados con proyección mundial, gracias a que existen cada vez más partes esenciales estandarizadas que facilitan el diseño. Estados Unidos y, en menor medida, Canadá cuentan con gran cantidad de proveedoras de autopartes de gran peso regional, pero también con alcance global. México, con excepción de Vitro y otras pocas, tiene escasas empresas propias. A pesar de ello, la Asociación Mexicana de la Industria de Autopartes (AMIA) ha manifestado su interés en sacar provecho de las nuevas reglas de origen.<sup>9</sup>

Las grandes automotrices estadounidenses, que tienen organizada una parte fundamental de su producción en América del Norte, pueden beneficiarse de esta situación por igual, incluso considerando las alianzas estratégicas

<sup>8</sup> La Automotive Parts Manufacturers' Association (AMPA) de Canadá ha declarado que fueron activos impulsores de la elevación del contenido regional en las reglas de origen, por lo que celebran los resultados. Después de la negociación, su reto era cómo gestionar el incremento de la demanda esperada, ya sea a través de mayores inversiones o mediante la capacidad instalada.

<sup>9</sup> Representativa de casos semejantes, cito aquí el ejemplo de una de las empresas de autopartes mexicanas, productora de muelles de suspensión y frenos de discos, según la cual los requerimientos del T-MEC no afectarán sus ventas, pues en su producción utiliza acero canadiense y estadounidense, lo cual contribuirá en gran medida a elevar el contenido laboral regional.

transregionales entre corporativos. Si bien el enorme mercado estadounidense ha llevado a establecerse a la gran mayoría de las empresas europeas y asiáticas del sector dentro de América del Norte, es posible que algunas corporaciones *outsider* deban hacer ajustes mayores en sus cadenas de valor, lo que les implica reestructuraciones productivas, relocalizaciones y reorganizaciones. En ese tenor, el presidente de la BMW ha señalado que están planeando una mayor producción en Estados Unidos debido al T-MEC; asimismo, Toyota declaró que para ellos será difícil funcionar con la estructura actual del tratado, debido a todos los cambios que deberán hacer con sus proveedores. Por su parte, el presidente de Mazda subrayó que tendrá que incrementarse la cantidad de piezas hechas en Estados Unidos, debido a que no alcanzan a cubrir el 75 por ciento de contenido regional en todos sus vehículos. Honda, por su parte, informó que cambiará la producción del FIT de México a Japón debido al T-MEC y a las bajas ventas en el mercado estadounidense. Para las empresas cuya sede central está en América del Norte, la historia será más favorable, aunque también harán cambios. Por ejemplo, el director de Daimler señaló que deberán fabricar más motores en su planta de Alabama.

Además, las industrias del acero y el aluminio tienen que funcionar pese a los aranceles proteccionistas del 25 y el 10 por ciento, respectivamente, que el presidente Trump ha impuesto a las importaciones estadounidenses de esos materiales, extensivos a sus socios comerciales fronterizos, argumentando asuntos de seguridad nacional. Ante esto, tanto los productores canadienses como los mexicanos han elevado fuertes protestas. Canadá es reconocido por la ley estadounidense como parte de la Base Nacional de Industria y Tecnología relacionada con la defensa nacional, por lo cual debería eliminar aquel argumento.

Estados Unidos tiene un gran superávit comercial con ambos países en este rubro. Específicamente, Canadá le compra más acero que cualquier otro país, y lo paradójico es que el canadiense se utiliza para producir tanques estadounidenses, y el aluminio canadiense es empleado en fabricar aviones estadounidenses; e igualmente la producción mexicana está estrechamente enlazada con las cadenas productivas automotrices y de otras industrias de Norteamérica. Esta medida proteccionista también ha afectado a las empresas de autopartes, que han expresado su total desacuerdo y presionaron para que se condicionara la aprobación final del T-MEC a la eliminación de los aranceles. También se han afectado transnacionales automotrices con matrices externas



a la región, como la Volkswagen, que tradicionalmente ha comprado el aluminio de India y China a precios económicos, pero ahora deberán ajustar su proveeduría en América del Norte con mayores costos, a fin de calificar para el libre comercio. Ambos gobiernos respondieron imponiendo aranceles a Estados Unidos, pero el canadiense tuvo un papel más activo en tomar medidas de apoyo a empresarios y trabajadores.<sup>10</sup>

### **El contenido laboral de valor (CLV) y sus posibles efectos en la producción automotriz de México**

Dentro de las reglas de origen acordadas, el CLV lleva dedicatoria para México y busca desviar la producción automotriz hacia regiones de “salarios de 40 dólares la hora”. En nuestro país, ha habido temores de que las inversiones y los empleos disminuyan; no obstante, el exsecretario de Economía, Ildefonso Guajardo, quien estaba en funciones durante los trabajos rumbo al T-MEC, declaró públicamente que en México el 70 por ciento de las firmas de ensamble automotriz no tenía problemas para funcionar según los acuerdos, debido a que cumplía con los requisitos de contenido regional.

Asimismo, el presidente de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) aseveró que el T-MEC será flexible con los requerimientos de contenido laboral de valor, pues éste no será calculado por cada fábrica, sino que se considerará el conjunto del corporativo, de modo que, por ejemplo, Volkswagen Puebla, sumada a la de Chattanooga, pueden tomarse como un todo para cumplir con las reglas de origen.

<sup>10</sup> Entre las medidas que el gobierno de Canadá ha tomado están: 1) ofrecer hasta 250 millones de dólares canadienses a través del Fondo de Innovación Estratégica para reforzar la competitividad de los fabricantes canadienses e integrar mejor la cadena de suministro de ese país de acero y aluminio; 2) aumentar el financiamiento a las provincias y territorios para incrementar la capacidad de los programas de trabajo y capacitación disponibles para los trabajadores afectados por las medidas de Estados Unidos; 3) extender la duración de los acuerdos de colaboración laboral 38 semanas adicionales en el marco del Programa de Seguro Laboral para ayudar a que los empleadores retengan a sus trabajadores calificados y eviten despidos durante períodos de gran complejidad; 4) proporcionar apoyo de liquidez para los negocios afectados; 5) el gobierno de Canadá invertirá cincuenta millones de dólares durante cinco años para ayudar a las empresas locales a diversificar sus exportaciones y aprovechar nuevos instrumentos comerciales como el Acuerdo Integral sobre Economía y Comercio (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) y el Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (TPP-11) (Gobierno de Canadá, 2018).

De estos planteamientos deducimos que, en gran medida, las reglas sobre contenido laboral de valor fueron diseñadas de forma tal que las transnacionales, especialmente las estadounidenses, seguirán teniendo un margen de maniobra bastante amplio, además de beneficiarse directamente del alza al 75 por ciento, sin olvidar, además, que Trump lo considera “un logro”, pues con ello, asume, estaría “cumpliendo” sus promesas de campaña, lo que, desde su perspectiva, incrementa su prestigio político con miras a la reelección.

A pesar de estos planteamientos, la atmósfera proteccionista sigue creciendo; la amenaza de ese presidente de penalizar con un arancel del 25 por ciento la importación de autos del resto del mundo sigue presente; los aplicados al acero y al aluminio, aduciendo que era por seguridad nacional, también, ambos insumos centrales del sector. De instaurarse dicho 25 por ciento, sería muy probable que México recibiera menos ensambladoras y empresas de autopartes, no únicamente estadounidenses, sino del resto del mundo. La ventaja de la cercanía geográfica con la Unión Americana sólo funciona en la medida en que haya libre comercio.<sup>11</sup>

## **¿El proteccionismo de Trump ayudará a la industria automotriz estadounidense?**

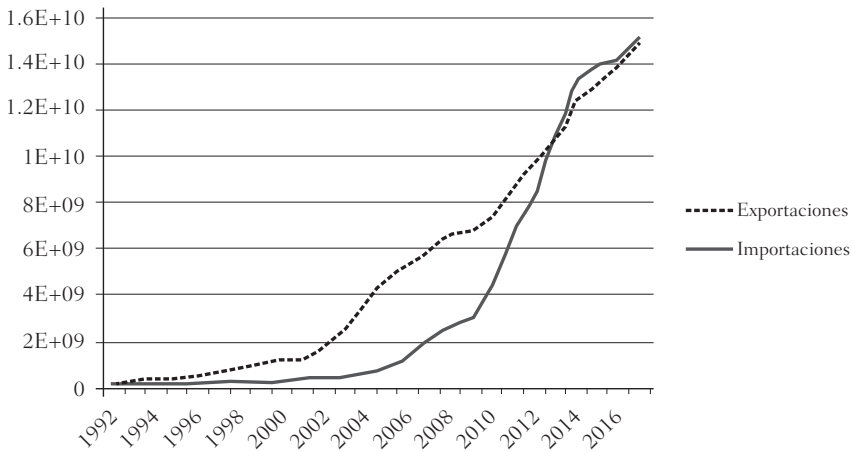
En el T-MEC hay otra cláusula importante: no se permite establecer acuerdos comerciales con economías que no sean de mercado; apartado también con nombre y apellido: China.

Si observamos el comportamiento del comercio automotriz de Estados Unidos con aquel país, parecería crecer de manera amenazante. En la gráfica 1 se observa tanto las importaciones como las exportaciones desde el ingreso de China a la OMC en 2001, hasta 2017, y notamos una aguda pendiente positiva que refleja un acelerado crecimiento; no obstante, al analizar estas tendencias en términos relativos, dicho comercio se vuelve bastante menos trascendente si se compara con el de sus socios comerciales de América del Norte. El valor de las importaciones provenientes de China en la industria automotriz es considerablemente pequeño en relación con las de Canadá y

<sup>11</sup> Hasta ahora, la inversión en México ha seguido fluyendo, pues se mantienen las de la BMW en Aguascalientes (2019), de Toyota en Guanajuato, de Continental en Aguascalientes, programada para 2020, lo mismo que las de General Motors en Silao y en Ramos Arizpe.

México (véase la gráfica 2).<sup>12</sup> Precisamente, las reglas de origen elevadas al 75 por ciento frenarán aún más la incorporación de insumos chinos y de otras regiones.

GRÁFICA 1  
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES  
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CON CHINA (1992-2017)

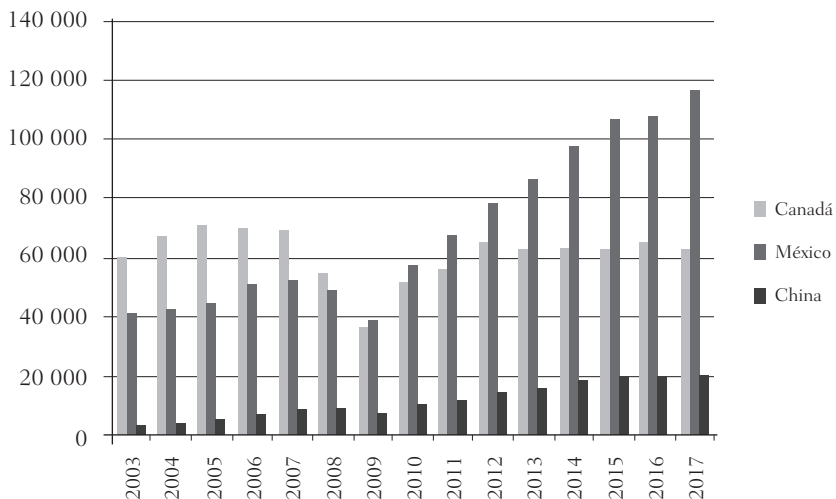


FUENTE: Elaborada con información del Bureau of Economic Analysis (s.a.).

Como se advierte, China ha tenido una participación minoritaria. Para complementar el débil peso del comercio de la industria automotriz entre esa nación y Estados Unidos, en la gráfica 3 se observa una gran diferencia en el comportamiento de las importaciones de esta industria en relación con el conjunto de los bienes de capital y bienes de consumo, determinado por la naturaleza regional de la industria automotriz, aunada a los tiempos de los programas de desarrollo de la industria china.

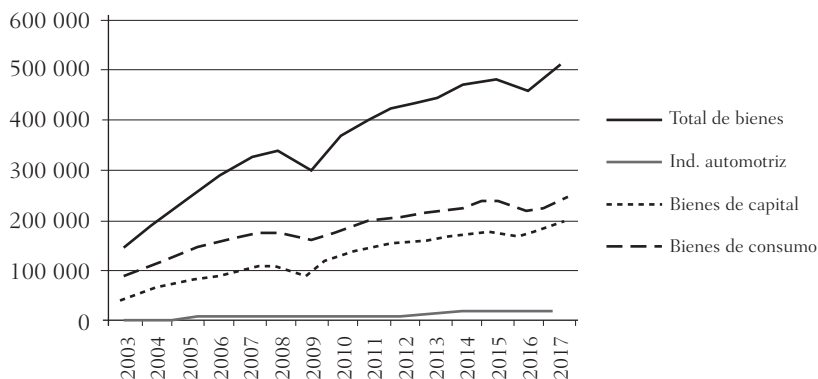
<sup>12</sup> Estas estadísticas sólo consideran la importación directa que hace Estados Unidos de China, pero no incluyen las indirectas que llegan a través a Canadá, México o algún otro país que haya incorporado en sus exportaciones insumos chinos. Esta cifra es difícil de cuantificar, debido a que la base de datos de comercio de valor agregado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), que nos muestra el comercio de insumos intermedios, llega hasta el año 2011.

GRÁFICA 2  
 IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE CANADÁ, MÉXICO Y CHINA  
 EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (2003-2017) (EN MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaborada con información del Bureau of Economic Analysis (s.a.).

GRÁFICA 3  
 IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE CHINA,  
 POR TIPO DE BIENES SELECCIONADOS  
 (2003-2017) (EN MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaborada con información del Bureau of Economic Analysis (s.a.).

Aun siendo el comercio automotriz poco relevante en términos relativos, hay un trasfondo importante que vuelve a China más amenazante: estamos en

un punto de inflexión en la economía mundial en el que Estados Unidos va perdiendo liderazgo económico, mientras que la nación asiática lo va ganando, y esto lo veremos reflejado en el sector en pocas décadas. La cláusula de exclusión que no permite hacer tratados comerciales con países como China, por ejemplo, tiene ese trasfondo profundo y es aplicable al conjunto de las actividades productivas.

La amenaza fundamental que Estados Unidos enfrenta en el campo que nos ocupa no se vincula directamente con su comercio, sino con el papel estratégico que el gobierno chino ha venido configurando para lograr el liderazgo mundial en la materia: con un plan perfectamente organizado, con perspectivas de corto, mediano y largo plazos, lo conseguirá, pasando por encima de la fallida estrategia de Donald Trump para “Make America Great Again”, pues pareciera no ubicar el verdadero problema de fondo en su trato con el país asiático, que posee estrategias de desarrollo basadas tanto en la oferta como en la demanda para sus objetivos en la nueva fase de la industria: los vehículos eléctricos. Para ello ha implementado una plataforma industrial en Asia, muy bien integrada, y además cuenta con el mercado más dinámico del mundo, un factor de gran poder, uno de los pilares sobre los que Estados Unidos fundó su hegemonía a mediados del siglo xx.<sup>13</sup>

La industria automotriz china se ha caracterizado por una gran participación del gobierno a través de la propiedad estatal y rigurosas políticas con perspectiva de desarrollo programado de corto y mediano plazos. Un factor clave ha sido la apertura a inversiones extranjeras sujetas a regulaciones, que le han garantizado la transferencia de tecnología y aprendizaje. Gracias a la política de puertas abiertas y en medio de la apertura económica, China ha creado una industria que combina la competencia de mercado con la economía estatal. Inversiones directas reguladas y alianzas estratégicas adquisiciones como la que la empresa Geely hizo de Volvo han sido instrumentos para desarrollar la industria nativa (Qiang y Akoorie, 2013).

La IED ha sido aprovechada como un instrumento de desarrollo nacional, moldeada a través de las políticas industriales y requerimientos estatales

<sup>13</sup> Los pilares de la hegemonía estadounidense fueron la IED y las empresas transnacionales; el dólar como moneda mundial y reserva de valor; su gran capacidad de ser acreedor mundial; el tamaño de su mercado; una elevada productividad; el modo de producción fordista, el cual exportó hacia el resto del mundo como el modelo óptimo de desarrollo económico, y su desarrollo tecnológico y militar.

y, como resultado de ello, las corporaciones locales comienzan a ganar espacios importantes en el mercado mundial. Una vez más se revela la cuidadosa y selectiva apertura china, siempre con objetivos claros en el mediano plazo, y con políticas perfectamente articuladas para lograr sus objetivos: hacia 2025, en China se venderán solamente autos eléctricos y para entonces se contará con la infraestructura necesaria para su funcionamiento. Con esa finalidad, ha estado construyendo enormes fábricas de pilas de litio, ligadas estrechamente con centros de investigación y desarrollo, universidades y escuelas especializadas, de manera que la capacidad de China para motorizar autos con energía eléctrica ha crecido de manera considerable.

## Palabras finales

Dentro de la industria automotriz regional de América del Norte, con sus complejos procesos de cambios tecnológicos hacia los autos autónomos, los cambios en la fuente de energía y las transformaciones derivadas de la incorporación de las nuevas tecnologías 3D, la internet de las cosas, etc., las empresas viven complejos procesos en los que deben priorizar la innovación tecnológica para sobrevivir, pero, a su vez, deben pensar en sacar todo el provecho de la inversión hecha en plantas productivas para satisfacer la demanda de los autos de motor de combustión interna, lo cual aún representa la mayor parte de sus ventas en términos actuales.

En este pantanoso ambiente, Estados Unidos propicia un fuerte debate proteccionista en medio del cual cambia las reglas del juego y nace el T-MEC. A pesar de que su discurso ha sido esencialmente proteccionista —en una economía regional organizada en cadenas de valor integradas, teniendo como requisito ser competitivo en las importaciones, para poder serlo en las exportaciones, y que pueda funcionar la división regional del trabajo de las CGV—, en realidad, el T-MEC permite a las transnacionales estadounidenses de la industria automotriz seguir funcionando, con bastante holgura, con sus redes regionales en la producción de sus módulos, autopartes y ensambles, incluso con ciertos puntos de ventajas, dependiendo de la forma específica de la organización de su cadena de valor.

En realidad, los requerimientos de contenido laboral de valor de dicho tratado no serán una amenaza para la localización de la producción automot-

triz en México, pues se aplica una contabilidad suficientemente flexible como para no afectar el funcionamiento de las corporaciones transnacionales. De cualquier manera, queda pendiente que nuestro país desarrolle una estrategia productiva que ya no opere sólo en función de las de las transnacionales automotrices, sino con la mirada puesta en la fortaleza de su mercado interno, de su planta productiva y la capacidad de innovar e insertarse en la economía mundial de manera más creativa y no apelando a los bajos costos salariales, a fin de ser menos vulnerable a las políticas proteccionistas de Estados Unidos.

De modo que, al igual que sucedió con el TLCAN, con el T-MEC, las transnacionales automotrices del vecino del Norte seguirán teniendo un margen de maniobra bastante amplio, además de beneficiarse directamente del incremento del contenido regional de valor.

Lo cierto es que, si el gobierno de Estados Unidos quiere realmente fortalecer el papel de su país en esta industria, su perspectiva de acción debería ser mucho más abarcadora y, cabe señalar, una vez más, que China está abordando el cambio con una visión muy clara y ambiciosa, la que en unas décadas la podría llevar a obtener el liderazgo mundial.

## Fuentes

ALTHAUS, D. y C. ROGERS

2017 “Cómo se producen los automóviles en América del Norte”, *Comercio Exterior*, no. 9 (enero-marzo): 70-75.

ÁLVAREZ MEDINA, L.

2011 “La industria automotriz mundial: crisis e internacionalización (1998-2009)”, en I. Rueda y L. Álvarez, coords., *La industria automotriz en época de crisis*. México: IIEC, UNAM.

ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (AMIA)

2018 “Diálogo con la industria automotriz, 2018-2024”, en <<http://www.amia.com.mx/boletin/dlg20182024.pdf>>, consultada el 2 enero de 2019.

AUTOMOTIVE PARTS MANUFACTURERS' ASSOCIATION CANADA (APMA)

2018 <<https://apma.ca>>, consultada el 18 de diciembre de 2018.

BUCKLEY, P., J. J. CLEGG, N. FORSANS y K. T. REILLY

2003 "Evolution of FDI in the United States in the Context of Trade", *Journal of Business Research*, no. 56: 853-857.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (BEA)

S. A. "International Transactions, International Services, and International Investment Position Tables", *Bureau of Economic Analysis*, en <<https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=62&step=1#reqID=62&step=9&isuri=1&6210=4>>.

CONSTANTINI, L.

2016 "La industria deslocalizada regresa de la mano de los robots", *El País*, en <[http://economia.elpais.com/economia/2016/06/06/actualidad/1465233181\\_184904.html](http://economia.elpais.com/economia/2016/06/06/actualidad/1465233181_184904.html)>, consultada el 11 de junio de 2016.

CORONA, S.

2014 "BMW invertirá 1 000 millones de dólares en una nueva planta en México", *El País*, 4 de julio, en <[https://elpais.com/economia/2014/07/04/actualidad/1404499575\\_742923.html](https://elpais.com/economia/2014/07/04/actualidad/1404499575_742923.html)>.

DABAT, A., M. A. RIVERA y J. WILKIE

2004 *Globalización y cambio tecnológico*. México: Universidad de Guadalajara/UNAM/UCLA/Profimex/Juan Pablos.

DÁVALOS, E.

2015 "Goeconomía de las multinacionales de Estados Unidos: globalización, intrarregionalidad e interregionalidad", en E. Dávalos, ed., *Tendencias económicas emergentes en América del Norte*. México: CISAN, UNAM, 97-115.

DICKEN, P.

2003 *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Nueva York: The Guilford Press.



GARCÍA DE LEÓN, V.

2018 “Claves para entender las nuevas reglas para autos en el USMCA”, *Expansión*, 8 de octubre, en <<https://expansion.mx/economia/2018/10/08/claves-para-entender-la-nuevas-reglas-para-autos-en-el-usmca>>, consultada el 10 de agosto de 2018.

GOBIERNO DE CANADÁ

2018 “Canadá defiende a sus trabajadores e industrias del acero y aluminio”, Asuntos Globales Canadá, 29 de junio, en <[http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/media-presse/news-communications\\_180629.aspx?lang=es](http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/media-presse/news-communications_180629.aspx?lang=es)>, consultada el 29 de junio de 2018.

GÓMEZ DURÁN, T. y L. HERNÁNDEZ

2017 “Los retos de la nueva economía industrial. 7 tendencias que cambiarán el rumbo de la historia”, *Manufactura* año 22, no. 252.

HALL, P. G.

2017 “Auto Sector: Shakeup Coming?”, *Sica-US*, 20 de febrero, en <[https://www.sicaweb.org/en/Weekly\\_Commentary\\_Auto\\_Sector\\_Shakeup\\_Coming](https://www.sicaweb.org/en/Weekly_Commentary_Auto_Sector_Shakeup_Coming)>, consultada el 2 de abril de 2017.

KLIER, T. y J. RUBINSTEIN

2016 “Configuration of the North American and European Auto Industries — A Comparison of Trends”, *European Review of Industrial Economics and Policy*, no. 3, en <<http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3369>>, consultada el 5 septiembre de 2016.

MCKINSEY & COMPANY

2019 “Ford’s Evolving Sense of Self: An Interview with Hau Thai-Tang”, *McKinsey Quarterly*, 1° de febrero, en <<https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/fords-evolving-sense-of-self-an-interview-with-hau-thai-tang?cid=mobility-eml-alt-mcq-mck&hlkid=36429a15d7d84144a29eb127d3dcf39b&hctky=10334700&hdpid=193309e0-6406-408a-9002-570491a04a85>>.

2013 “The Road to 2020 and beyond: What’s Driving the Global Automotive Industry?”, *McKinsey & Company*, septiembre, en <<https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/the-road-to-2020-and-beyond-whats-driving-the-global-automotive-industry>>, consultada el 8 de agosto de 2016.

MELTZER, J. y D. BAHAR

2017 “NAFTA under Trump –The Myths and the Possibilities”, *Brookings*, 23 de febrero, en <[https://www.brookings.edu/blog/up-front/2017/02/23/nafta-under-trump-the-myths-and-the-possibilities/?utm\\_campaign=Brookings+Brief&utm\\_source=hs\\_email&utm\\_medium=email&utm\\_content=43368019](https://www.brookings.edu/blog/up-front/2017/02/23/nafta-under-trump-the-myths-and-the-possibilities/?utm_campaign=Brookings+Brief&utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=43368019)>, consultada el 23 de febrero de 2017.

PEINADO, M. L.

2013 “El nuevo Detroit está en México”, *El País*, 10 de mayo, en <[http://economia.elpais.com/economia/2013/05/11/actualidad/1368234700\\_180848.html](http://economia.elpais.com/economia/2013/05/11/actualidad/1368234700_180848.html)>, consultada el 11 de mayo de 2013.

PERALTA, L.

2017 “La manufactura 3D ya vuela”, *Manufactura*, año 22, no. 252 (febrero): 28.

QIANG, D. y M. AKOORIE

2013 “The Characteristics and Historical Development Path of the Globalizing Chinese Automobile Industry”, *Emerald Insight*, 5 de julio, en <[www.emeraldinsight.com/1746-8779.htm](http://www.emeraldinsight.com/1746-8779.htm)>.

ROBINSON, W.

2013 *Una teoría sobre el capitalismo global*. México: Siglo XXI.

RODRÍGUEZ, I.

2017 “Trump y el diluvio”, *Manufactura*, año 22, no. 252 (febrero): 19-20.

SHAIKEN, H. y S. HERZENBERG

1989 *Automatización y producción global, producción de motores de automóvil en México, Estados Unidos y Canadá*. México: Facultad de Economía, UNAM.

STURGEON, T.

2009 “The North American Automotive Value Chain: Canada’s Role and Prospects”, *International Journal of Technological Learning Innovation and Development* 2, nos. 1-2 (febrero).

THE ECONOMIST

2018 “Vanadium is the Latest Beneficiary of the Battery Craze”, *The Economist*, 21 de julio, en <<https://www.economist.com/business/2018/07/21/vanadium-is-the-latest-beneficiary-of-the-battery-craze>>, consultada el 11 de septiembre de 2018.