

# ESTUDIO SOBRE EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL EN MÉXICO

Estudio elaborado por la Bolsa de Subcontratación Industrial de la  
Cámara de Comercio de Barcelona.

## **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

<b>PRESENTACIÓN</b>	3
<b>OBJETIVO DE LAS MISIONES DE ESTUDIO</b>	4
<b>INTRODUCCIÓN</b>	5
<b>DATOS BÁSICOS</b>	7
<b>ANÁLISIS DE LOS ESTADOS MÁS IMPORTANTES</b>	8
DISTRITO FEDERAL	8
ESTADO DE MÉXICO	9
CHIHUAHUA	10
NUEVO LEÓN	11
COAHUILA	12
QUERÉTARO	13
AGUASCALIENTES	14
SAN LUIS POTOSÍ	15
GUANAJUATO	16
PUEBLA	17
<b>ENTREVISTAS REALIZADAS</b>	18
<b>ESTADÍSTICAS DE PRODUCCIÓN</b>	48
<b>CONCLUSIONES</b>	51
<b>DIRECCIONES DE INTERÉS</b>	64
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	67

## **PRESENTACIÓN**

Nos encontramos en un mundo cada vez más globalizado e internacionalizado en el que las empresas deben tomar decisiones que permitan ofrecer un producto competitivo y adaptado a las necesidades del mercado.

En este contexto adquiere especial relevancia la Subcontratación Industrial. Cada vez más las empresas confían el desarrollo de parte de su proceso productivo a otras empresas, para profesionalizar más su principal actividad, es una fórmula que se hace cada día más necesaria en la gestión empresarial.

Las empresas de este sector son un motor industrial y de generación de empleo en la economía de nuestro país. En España son casi 8.500 empresas que ocupan más de 150.000 trabajadores, facturan 33.176 millones de Europa, lo que representa el 22% de la facturación industrial de Cataluña y el 27% de la ocupación.

El principal sector cliente de las empresas que conforman la Bolsa de Subcontratación Industrial es el automóvil. Más del 35% de las empresas subcontratistas trabajan para este sector en Cataluña. Además, el hecho que las grandes empresas del sector (proveedores de primer equipo) que se encuentran en el país son filiales de multinacionales extranjeras, provoca que también los centros de decisión estén fuera del país. Por este motivo, adquiere especial relevancia que las empresas autóctonas sean empresas subcontratistas.

En este contexto Cámara de Barcelona entiende que la Subcontratación es una actividad estratégica para el desarrollo de la industria y lo apoya a través de su Bolsa de Subcontratación. Año a año se incorporan nuevas acciones y servicios que apoyan y fomentan la internacionalización de nuestras empresas. Entre estas acciones se encuentran las misiones de estudio.

Con este estudio, Cámara de Comercio de Barcelona quiere hacer una contribución al conocimiento del sector del automóvil en México. Se ha pretendido contrastar opiniones de distintas entidades y organizaciones, así como las consideraciones de empresas mexicanas y españolas industriales implantadas en México. El objetivo final es disponer de un conjunto de datos e informaciones que puedan ser de utilidad para conocer la realidad del sector del automóvil de este país y que puedan ayudar a las empresas españolas en su toma de decisiones.

Para la confección de este estudio se han realizado 21 entrevistas a asociaciones, empresas y organismos relevantes del sector del automóvil, hechas in situ en México

Confiamos en que la información técnica facilitada en este estudio sirva de ayuda a nuestras empresas.

## **OBJETIVOS DE LAS MISIONES DE ESTUDIO**

Las Bolsas de Subcontratación Industrial de las Cámaras de Comercio, decidieron organizar este tipo de acciones tras detectar una preocupación creciente en las empresas del sector como consecuencia de la entrada de empresas procedentes de países del Este de Europa y Asia en mercados clientes tradicionales nuestros, así como la reciente ubicación de empresas contratistas en esos países.

Con objeto de paliar en la medida de lo posible la situación de desconocimiento sobre la actividad industrial en estos países y detectar no sólo amenazas, sino posibles oportunidades para las empresas españolas, las Bolsas de Subcontratación Industrial diseñaron una metodología de trabajo para aplicar en las misiones de estudio de tal forma que al final de cada misión se elaborase un informe con los principales resultados obtenidos.

Estos estudios tienen un carácter eminentemente práctico. Analizan la industria con el objetivo que la empresa española pueda tener unas primeras referencias claras de cómo abordar estratégicamente estos países.

El pasado mes de diciembre se presentó el estudio comparativo La Subcontratación Industrial en India. Estudios que pueden solicitar gratuitamente a los responsables de las Bolsas de Subcontratación de las Cámaras de Comercio. Estos estudios se entregan a las empresas que forman parte de la Bolsa de Subcontratación: [www.subconcat.net](http://www.subconcat.net).

En esta misión de estudio ha participado el técnico de la Bolsa de Subcontratación Industrial de Barcelona con el objetivo de evaluar las amenazas y oportunidades de este país para las empresas españolas dedicadas al automóvil y a su vez las fortalezas y debilidades de nuestras empresas frente a México.

Las 21 entrevistas realizadas *in situ*, combinación de empresas e instituciones, han logrado conocer algunos aspectos clave del sector del automóvil mexicano. El fin último de estos estudios es permitir que la empresa industrial española disponga de contactos e información relevante para iniciar una primera aproximación estratégica a este país.

Se indican a continuación los principales puntos fuertes y puntos débiles observados en la industria mexicana a través de los testimonios obtenidos, así como las amenazas y oportunidades detectadas durante la misión.

## **INTRODUCCIÓN**

México es un país con una extensión superficial cercana a los 2 millones de km<sup>2</sup>, que lo colocan en la decimocuarta posición entre los países más grandes del mundo. Con 109 millones de habitantes, tiene una estrategia de libre mercado orientada a las exportaciones y es la economía más grande de América Latina.

La economía de México representada por el sector industrial aporta un 34% del PIB, dentro del cual, el papel que juega la industria automotriz es muy importante. Además, contribuye considerablemente a la generación de empleos y la atracción de inversión extranjera directa. Asimismo, es una de las que tiene mayor participación de producción en el sector manufacturero.

Al cierre del año 2008, México ocupó el décimo lugar en la producción mundial de automóviles, La cercanía con Estados Unidos hace de México un proveedor importante de bienes terminados e intermedios para las grandes ensambladoras, pues la creciente demanda del principal mercado mundial, insatisfecha por las condiciones laborales en ese país, hace que las compañías estadounidenses recurran a México, un productor eficiente, cercano y de costos bajos.

Esta industria nació en México en 1920 y ha experimentando grandes transformaciones desde entonces, siendo durante las últimas 4 décadas una de las más dinámicas en la economía mexicana, gracias a los múltiples decretos establecidos, así como a las condiciones macroeconómicas que tuvo el país y la intensa competencia internacional en el mercado.

Siendo una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio con más de 40 países, incluyendo a la Unión Europea, Japón, Israel y varios países de América. El Tratado de Libre Comercio más influyente es el NAFTA, que estableció en 1994 con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá. En el 2006 el comercio de México con sus socios norteamericanos representaba cerca del 90% de sus exportaciones y el 55% de sus importaciones.

En México operan los principales manufactureros del mundo del sector de automoción: General Motors, Ford y Chrysler, al igual que Volkswagen, Nissan, Honda, BMW y Mercedes-Benz. Esto por sus ventajas en bajos costes de operación, tipo de cambio, mano de obra cualificada y posición geográfica.

Es un mercado que ha estado a la alza en los últimos años con una amplia diversidad de productos automotores, cuenta con la presencia de más de 30 marcas automotrices que comercializan una gama de vehículos de más de 400 modelos, ese uno de los beneficios que otorga un mercado que ha alcanzado un elevado nivel de desarrollo, gracias a la conjugación de fórmulas provenientes de Norteamérica, Europa y Asia.

Pese a la actual desaceleración de la economía estadounidense, destino del 70% de las exportaciones de vehículos hechos en México, se esperan reestructuraciones tanto en el entorno internacional como en el nacional. No hay que olvidar que la crisis de la industria automotriz mexicana se inscribe en el marco más amplio de la crisis mundial financiera y la crisis del sector automotriz a nivel global. Sin embargo la dependencia excesiva de México con Estados Unidos llevará a México a afrontar problemas graves al disminuir su porcentaje de exportaciones con su principal socio comercial.

Sin duda las dificultades que afrontan General Motors y Chrysler principalmente, pero también Nissan, Toyota, Mazda y Ford, afectan negativamente el ánimo de los consumidores y también de sus proveedores.

Otro problema por el que pasa la economía mexicana es la caída del precio internacional del petróleo ya que se estima que la petrolera estatal que aporta un 40% de los ingresos tributarios de Gobierno, ha tenido una baja del 60% de sus ingresos del crudo.

No obstante, el panorama comercial parece no disminuir en competencia, y por las ventajas del país ya mencionadas, compañías de todos los ramos relacionados con la industria automotriz están apostando por penetrar en el mercado NAFTA a través de México.

## DATOS BASICOS

<b>Moneda</b>	El Peso mexicano, es la moneda en México y se divide en centavos, 100 centavos es igual a un peso.
<b>PIB por sector</b>	Agricultura: 3.7% - Industria: 34.1% - Servicios: 62.2% (2008)
<b>Inflación</b>	6.2% (2008)
<b>Tasa de interés</b>	7.5% (2009)
<b>Tasa de crecimiento del PIB</b>	1.4% (2008)
<b>Tasa de cambio</b>	1 Euro = 17.36 Pesos 1 Peso = 0.057 Euros
<b>Horario local</b>	En la ciudad de México son 7 horas menos que en España.
<b>Clima</b>	En el norte del país en verano las temperaturas oscilan entre los 20 y 45 grados, mientras que en invierno por ser zona desértica bajan hasta los 5 grados. En la costa del pacifico en verano las temperaturas van de 30 a 18 grados y en el invierno desciende a los 10 grados. El centro de México es seco y templado con temperaturas en verano entre 31 y 20. Y en invierno bajan a los 5 grados o menos. El sur se caracteriza por ser lluvioso con temperaturas entre 30 y 20 grados en verano, mientras que en el invierno bajan a los 8 grados.
<b>Enlaces desde España</b>	Existen vuelos directos Madrid-Ciudad de México todos los días, algunas de las compañías que los ofrecen son:  Iberia Aeromexico Mexicana Air Comet  Algunas compañías que tienen vuelos indirectos:  Lufthansa KLM Airfrance Delta British Airways
<b>Coste de Viaje</b>	El precio de vuelo oscila entre los 700 y 900 Euros dependiendo de las fechas en que se viaja. El precio de los hoteles por noche oscila entre 85 y 150 Euros en la ciudad de México.
<b>Coste de desplazamientos dentro del país</b>	El taxi, es uno de los transportes más utilizados en la Ciudad de México y las tarifas varían dependiendo del trayecto. Una distancia de 1 hora de trayecto, cuesta alrededor de 7 Euros, tomando en cuenta que la bajada de bandera es de 60 céntimos. El metro es el transporte más utilizado y barato, con un coste de 15 céntimos el boleto incluyendo trasbordos.
<b>Comercio bilateral España-México</b>	Exportación Española: 2,780,952 M€ (2008) Importación Española: 3,346,741 M€

## **ANÁLISIS DE LOS ESTADOS MÁS IMPORTANTES**

### **DISTRITO FEDERAL O CIUDAD DE MÉXICO**

**POBLACIÓN:** 8.8 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 21.5%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 60.1%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 440 – 500 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2750 – 3200 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 6100 – 7000 €/mes

Especialista: 1100 – 1250 €/mes

Operario: 420 – 480 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Buena conexión aérea

Mano de obra cualificada

Estado con mucho poder adquisitivo

Existen proveedores de todos los ramos

Centro de empresas internacionales

- **Puntos Débiles**

Inseguridad

Densidad de población

Corrupción

Trafico automovilístico

Precios de alquileres altos

- **Áreas Típicas de Inversión**

Componentes de automoción

Industria manufacturera (alimentos, bebidas y tabaco)

Construcción

- **Fabricantes**

Navistar

- **Proveedores Tier 1**

Firestone

Goodyear Group

Johnson Controls

Hayes Lemmerz

Federal Mogul

Metaldyne

Lear Corporation

## **ESTADO DE MÉXICO**

**POBLACIÓN:** 14.1 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 9.7%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 5.3%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 400 – 480 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2600 – 3000 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 5900 – 6800 €/mes

Especialista: 1150 – 1240 €/mes

Operario: 400 – 460 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

Buena conexión aérea

Estado con mucho poder adquisitivo

Existen proveedores de todos los ramos

Centro de empresas internacionales

- **Puntos Débiles**

Inseguridad

Densidad de población

Corrupción

Trafico automovilístico

Precios de alquileres altos

Índice de pobreza alto

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Actividades inmobiliarias y de alquiler

Componentes de automoción

- **Fabricantes**

Chrysler

Ford motor

General Motors

Nissan

Daimler Vehículos Comerciales

Navistar

Volvo

- **Proveedores Tier 1**

Clemex

Dana Corporation

Michelin Corporation

Bosch

Henkel Kgaa

Lord Corporation

Valeo

## **CHIHUAHUA**

**POBLACIÓN:** 3.3 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 4.6%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 4.2%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 400 – 480 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2450 – 2850 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 5200 – 5900 €/mes

Especialista: 1060 – 1130 €/mes

Operario: 370 – 400 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

Tiene frontera con Estados Unidos

Existen proveedores de todos los ramos

Centro de grandes empresas

- **Puntos Débiles**

Inseguridad

Mala conexión de carreteras con los demás estados

Alto índice de narcotráfico

Precios de alquileres altos

- **Áreas Típicas de Inversión**

Comercio, restaurantes y hoteles

Componentes de automoción

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Transporte, almacenaje y comunicaciones

- **Fabricantes**

Ford motor

- **Proveedores Tier 1**

Cooper Industries

Delphi

Goodyear Ties Rubber

Johnson Controls

Kenwood

Siemens

SSI Technologies

## **NUEVO LEÓN**

**POBLACIÓN:** 4.2 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 7.5%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 9.0%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 460 – 500 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 3000 – 3350 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 6600 – 6900 €/mes

Especialista: 1160 – 1250 €/mes

Operario: 370 – 400 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

Buena conexión aérea

La ciudad más rica de México esta en Nuevo León

Es uno de los estados más ricos

Tiene frontera con Estados Unidos

Una de las principales fuentes industriales de México

Existen proveedores de todos los ramos

Parques industriales modernos

- **Puntos Débiles**

Alto índice de narcotráfico

Precios de alquileres altos

Clima: Se caracteriza por sus lluvias en todo el año y en verano por su calor

Las distancias con los demás estados industriales de México son largas

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Servicios financieros y seguros

Transporte, almacenaje y comunicaciones

Construcción

- **Fabricantes**

Daimler Vehículos Comerciales

Navistar

- **Proveedores Tier 1**

Caterpillar

Delphi

Denso

Filosa

Freightliner

Gonher

John Deere Ltd.

Metalsa

Nemak

Pioneer

## **COAHUILA**

**POBLACIÓN:** 2.5 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 3.3%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 1.0%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 380 – 420 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2900 – 3100 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 5150 – 5500 €/mes

Especialista: 920 – 1000 €/mes

Operario: 300 – 350 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

Tiene frontera con Estados Unidos

Alberga a uno de los grupos industriales más fuerte del país

Proximidad con Nuevo León

- **Puntos Débiles**

Alto índice de narcotráfico

No tiene conexión marítima

Inseguridad

Corrupción

- **Áreas Típicas de Inversión**

Componentes de automoción

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Comercio, restaurantes y hoteles

- **Fabricantes**

Chrysler

General Motors

- **Proveedores Tier 1**

Cifunsa

Delphi

John Deere

Johnson Controls

Pilot Industries

Plastic Omnium

Eteyr-Daimler-Fuch

Takata

## **QUERÉTARO**

**POBLACIÓN:** 1.6 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 1.8%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 1.5%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 390 – 470 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2750 – 3000 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 5000 – 5200 €/mes

Especialista: 960 – 1100 €/mes

Operario: 380 – 410 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

Proximidad con la capital

El alquiler es barato

Existen muy buenos proveedores

Parques industriales de primera calidad

Las 2 autopistas principales de México, cruzan en Querétaro

Bajo índice de corrupción

- **Puntos Débiles**

No tiene conexión marítima

Problemas con abastecimientos de agua

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria Manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Comercio, restaurantes y hoteles

Transporte, almacenaje y comunicaciones

Componentes de automoción

Producción agrícola y ganadería

- **Fabricantes**

Man

Scania

- **Proveedores Tier 1**

Aernova

Aspermex

Delphi

Johnson Controls

New Holland

Noranda

FPG Industries

## **AGUASCALIENTES**

**POBLACIÓN:** 1.05 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 1.3%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 0.4%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 360 – 400 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2300 – 2900 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 4300 – 4800 €/mes

Especialista: 880 – 920 €/mes

Operario: 300 – 360 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

El alquiler es barato

Bajo índice de corrupción

Localización geográfica en el centro de México

Buen sistema ferroviario

- **Puntos Débiles**

No tiene conexión marítima cercana

Inseguridad

Alto índice de desempleo

- **Áreas Típicas de Inversión**

Construcción

Componentes de automoción

Servicios financieros y seguros

Transporte, almacenaje y comunicaciones

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

- **Fabricantes**

Nissan

Omnibus Integrales

- **Proveedores Tier 1**

Busscar

Calsonic

Cooper Standard

Gestamp

Siemens

Moto Diesel

Nazco

## **SAN LUIS POTOSÍ**

**POBLACIÓN:** 2.4 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 1.9%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 0.7%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LA PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 300 – 370 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2350 – 2800 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 4250 – 4500 €/mes

Especialista: 830 – 890 €/mes

Operario: 320 – 360 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

El alquiler es barato

Punto intermedio de las 3 ciudades más importantes del país (Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México)

Nuevos parques industriales

Baja tasa de desempleo

- **Puntos Débiles**

No tiene conexión marítima

Sobreexplotación del agua

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria metálica

Construcción

Transporte almacenaje y comunicaciones

- **Fabricantes**

General Motors

- **Proveedores Tier 1**

Arvin

Bosch

Continental AG

Eaton

Tagle-Picturn

Valeo Sylvania

## **GUANAJUATO**

**POBLACIÓN:** 4.8 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 3.5%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 0.6%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LAS PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 280 – 320 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2200 – 2500 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 4100 – 4400 €/mes

Especialista: 840 – 870 €/mes

Operario: 300 – 340 €/mes

- **Puntos Fuertes**

Mano de obra cualificada

El alquiler es barato

Proximidad con la capital

Ubicación céntrica y con el mayor número de autopistas y vías férreas del país.

- **Puntos Débiles**

No tiene conexión marítima cercana

Índice de pobreza alto

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria manufacturera (textil, calzado, productos metálicos, maquinaria y equipo)

Componentes de automoción

Construcción

Transporte almacenaje y comunicaciones

Agricultura y Ganadería

- **Fabricantes**

General Motors

- **Proveedores Tier 1**

American Akle

Arbomex

Aventec

Conдумex

Hutchinson

Meridian

## **PUEBLA**

**POBLACIÓN:** 5.3 MILLONES

**CONTRIBUCIÓN AL PIB MEXICANO:** 3.7%

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:** 1.2%

**AEROPUERTO:** CONEXIÓN CON LA PRINCIPALES CIUDADES INTERNACIONALES

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 50 M2 OFICINA:** OSCILA ENTRE 300 – 380 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

**PRECIO ESTÁNDAR DE ALQUILER 500 M2 NAVE:** OSCILA ENTRE 2550 – 2700 €/MES  
DEPENDIENDO DE LA ZONA O UBICACIÓN.

- **Costes Laborales**

Director General: 4400 – 4600 €/mes

Especialista: 870 – 920 €/mes

Operario: 350 – 390 €/mes

- **Puntos Fuertes**

El alquiler es barato

Proximidad con la capital

Cercanía con el puerto de Veracruz

Uno de los mayores destinos turísticos de México

- **Puntos Débiles**

Índice alto de pobreza

Bajo índice de desarrollo humano

Alto índice de emigración

- **Áreas Típicas de Inversión**

Industria manufacturera (productos metálicos, maquinaria y equipo)

Comercio, hoteles y restaurantes

Componentes de automoción

- **Fabricantes**

Volks Wagen

- **Proveedores Tier 1**

Benteler

Brembo Bassin

Magna Internacional

Federal Mogul

Kiekert

Textron

Siemens

## ENTREVISTAS REALIZADAS

<b>VISTEON</b> Mauricio Hernández Brandi Gerente Comercial Senior México	<a href="mailto:mhernan5@visteon.com">mhernan5@visteon.com</a> <a href="http://www.visteon.com">http://www.visteon.com</a> Tel. (55) 5202-7454 Fax.(55) 5249-6813	Proveedor Automotriz
--	--	----------------------

Proveedor global de primer nivel del automóvil. Originariamente pertenecía al grupo Ford. Dispone de 2 plantas en España: Cádiz y Valencia. El grupo emplea a 33.500 trabajadores en sus plantas de 27 países. Su portafolio de productos es el siguiente:

- Clima: Aire acondicionado, sistemas HVAC, powetrain cooling, compresores
- Interiores: Cockpit modules, paneles de instrumentos, consolas, door trim módulos
- Electrónica: Audio, drive information, electrónica del salpicadero
- Iluminación: Iluminación delantera y posterior
- Aftermarket

Como principales clientes tiene a Ford (24%), Hyundai/Kia (22%) y Renault Nissan (9%). Las ventas se dirigen mayoritariamente a Europa (41%) y Norte América (24%)

En el segmento de clima son el segundo fabricante a nivel mundial (después de Denso). En el de interiores el segundo (después de Faurecia) y en el de electrónica el 4 (después de Bosch, Ontinental, y Delphi)

Sus instalaciones se distribuyen de la siguiente forma:

- Asia Pacífico 20
- Europa 33
- Norte América: 21
- Sur América: 6

Por actividades sus plantas están localizadas:

- Interiores: 36
- Clima: 27
- Electrónica: 13
- Otras 4

La cifra consolidada del grupo hasta el 2008 fue de más de 9.000 millones de USD. Colocándola en el puesto 17 del ranking mundial de proveedores de primer nivel.

Referente a México disponen de 7 plantas y un centro tecnológico, localizadas en Chihuahua, Monterrey, Ciudad Juárez y una oficina de ventas en ciudad de México,

Emplea a un total de 6.500 personas. Y pueden hacer todo lo que hace el grupo.

Su forma de trabajar es hacerlo a través de plataformas globales: por ejemplo, Ford fiesta se hace en todos los países. Este pide presencia de sus proveedores a nivel mundial. Además de ingeniería a nivel mundial.

El Sr. Hernández nos confirma que en México hay muy pocos Tier 1 nacionales. La mayoría han sido fusionados o vendidos. Antes estas empresas eran familiares.

Sobre las necesidades en México, se tiende el sector a que cada vez halla más centros de ingeniería. Destaca los de VW con más de 800 ingenieros, Nissan, Chrysler y Ford con unos 400. Se intenta cambiar el paradigma de ser un país maquilador a un país de I+D. Visteon tiene 200, y Delphi 1.500 ingenieros.

La planta de México está enfocada para la región NAFTA, aunque el mercado suramericano también les interesa.

El Sr. Hernández nos indica que algunos ensambladores como BMW o el grupo PSA no tienen plantas sino oficinas de compra. Lo hacen principalmente para disminuir el contenido EURO sobre sus compras.

El vehículo medio pequeño, va a tener mucho éxito en México. Referente al futuro tecnológico del automóvil, descarta que en los próximos 10 años halla una sustitución del coche eléctrico. Más bien se pasará de los 8 a los 6 cilindros, reducción del peso, mejora en el motor diesel, aumento de los híbridos.

Destaca el problema de los coches usados que exporta EEUU a México. Según el Sr. Hernández no cumplen las normativas medioambientales de emisión de gases de los 49 estados. Se tratan de vehículos con más de 10 años de antigüedad, muy contaminantes. En México dependiendo de la emisión de gases de tu vehículo, existe una normativa que obliga a parar 1 o 2 días dependiendo de las emisiones,

Destaca la devaluación del peso. Desde noviembre ha bajado un 45%. También la mano de obra. Un operario en una cadena de montaje tiene un sueldo de 5\$ la hora, contando la devaluación ahora está en 3\$ por hora (incluye beneficios). En EEUU estamos hablando de 45\$ la hora. Aún así algunas deslocalizaciones se están produciendo, en Honduras y Costa Rica. Más al Sur ya no sería efectivo por los costes logísticos.

Las plantas de OEM de México son de las mejores plantas de Norteamérica. La mejor planta de Chrysler está en México.

Referente al futuro del sector, según un estudio de la consultora CSM, no se va a llegar a los niveles de 2007 hasta el 2011. El primer semestre de 2009 fatal, empezará a haber recuperación en el 2010. Según Hernández, el mejor situado de los productores de vehículos en EEUU es Ford, el más afectado es Chrysler. Lo que va a ocurrir es una reestructuración de las plantas, divisiones, ventas de marcas como Saab o Hummer. Se espera que países como India o China, adquieran estas unidades.

Sobre las oportunidades para empresas españolas en México, destaca lo que no existe y tenga un componente de alto valor añadido. Existen oportunidades en el segmento de moldes (actualmente importados de Canadá) y en estampación (progresiva, transfer). Actualmente lo más sano es entrar a través de un socio Mexicano, tal y como están las cosas.

<p><b>SECRETARIA DE ECONOMIA</b></p> <p>Ana Ruth Solano Fragoso Directora de Industria Automotriz</p> <p>Amalia Espinosa Rosales Subdirectora de Promoción Automotriz</p>	<p><a href="http://www.economia.gob.mx">www.economia.gob.mx</a></p> <p><a href="mailto:asolano@economia.gob.mx">asolano@economia.gob.mx</a> Tel. (55) 5229-6124 Ext.34402 Fax.(55) 5229-6100</p> <p><a href="mailto:aespinosar@economia.gob.mx">aespinosar@economia.gob.mx</a> Tel. (55) 5229-6100 Ext.34410</p>	
---	--	--

El objetivo de la visita es saber si el gobierno mexicano dispone de programas de ayuda al sector.

Las ayudas al sector están reguladas en el decreto automotriz del 31/Dic/ 03. Es el instrumento que el gobierno mexicano utiliza para promover la inversión exterior. Las ayudas van destinadas principalmente o bien a fabricantes o proveedores de primer nivel, ya que las exigencias y los requisitos para poder disfrutar de las mismas son muy elevados: una inversión de 100 millones de dólares y la producción anual de 50 mil vehículos.

A la pregunta si se contemplan paquetes adicionales para PyMEs, el gobierno ha lanzado una ayuda, trata de una norma muy compleja con procesos administrativos muy largos.

Existe también un programa llamado PROCEC automotriz para ayudar al sector de los componentes.

Referente a los nuevos proyectos, recientemente las compañías fabricantes de autos chinos: Chery y Changan, se mantienen interesadas en producir y comercializar vehículos en el mercado mexicano. Changan ya firmó un acuerdo con la compañía de origen español Autopark, la cual se dedica a la distribución de vehículos y es representante de la firma Masar. El objetivo de este acuerdo es edificar una planta productora de vehículos en el país. Chery por su parte estuvo a punto de ofrecer sus productos al mercado mexicano mediante la alianza con Chrysler. Sin embargo no está vigente por las alianzas con FIAT. Por otra parte Geely, uno de los fabricantes chinos más importantes, con una producción anual de 700 mil vehículos, declaró que en breve estaría en México.

### **Consideraciones acerca del segmento de baja gama de vehículos en México**

Es muy habitual ver en las carreteras de México automóviles de la gama baja, como por ejemplo Chevy de Chevrolet, Seat Ibiza, Fiat... Sumado a los rumores como la implantación de TATA Group, o la inversión coreana de camiones pequeños promovida por Carlos Slim, o bien a las ya consumadas implantaciones Chinas a través del grupo Electra; hace pensar que existe un claro nicho de mercado que muy probablemente será cubierto por empresas Indias o Chinas. El auge de este segmento básicamente por sus costes bajos, el incremento del precio de la gasolina, y la reestructuración del sector de marcas, fabricantes...es un buen cóctel para que empresas con experiencia en este segmento planeen la entrada en México. Difícilmente serán consideradas como plataformas para el mercado Americano, ya que las barreras de entrada son todavía muy fuertes para estas empresas, además de las preferencias de los consumidores estadounidenses.

<b>INA</b>  Sophie Pons Méndez Gerente de Estudios Económicos	<a href="http://www.ina.com.mx">www.ina.com.mx</a> <a href="mailto:spons@ina.com.mx">spons@ina.com.mx</a>  Tel. (5255) 5682-5862 Fax. (5255) 5669-3842	Industria Nacional de Autopartes
--	--	-------------------------------------

INA es una Asociación de empresas mexicanas de componentes del automóvil. La mayoría de las empresas asociadas son proveedores de primer nivel como Delphy, Visteon, Bosch...

Sus actividades exclusivas a los socios son las siguientes:

- Actuar como lobby defendiendo los intereses del sector ante las Administraciones Públicas
- Asesoría individualizada en materia de comercio exterior
- Servicio de estadísticas
- Normalización y certificación

En total hay 2.000 empresas asociadas aunque la asociación estima que puede hacer más de 3.000 empresas futuras candidatas a ser socios.

La industria automotriz depende de EEUU, el 90% de la facturación de la industria va allí, sus principales clientes son los 3 grandes de Detroit.

Piensan que la inestabilidad financiera está produciendo una reducción del crédito que a su vez no permite que los consumidores puedan adquirir vehículos, o bien estos no tengan la seguridad que no van a perder su empleo. Esto está produciendo paros técnicos, y en algún caso expedientes de regulación temporales. Piensa que puede haber un ajuste de la producción importante. Sobre el futuro de la reactivación del mercado se habla sobre mediados del 2010.

Para una empresa extranjera lo más cómodo sería la creación de una Joint Venture o establecer algún tipo de acuerdo con una empresa local. Está viendo también una relocalización de plantas de EEUU a México, o bien inversiones en las plantas ya existentes, especialmente Pick ups y vehículos más pequeños.

### **Consideraciones acerca de las ayudas del gobierno al sector**

Las ayudas que el gobierno mexicano está iniciando para ayudar al sector son duramente criticadas por los principales agentes. Especialmente aquellas que van destinadas a la preservación del empleo. El gobierno ayuda con subvenciones a las empresas que conserven sus trabajadores, lamentablemente la solicitud es tan compleja y requiere de numerosos procesos administrativos, que desalientan a las empresas a utilizarlas. Otro de los aspectos criticados es que existen gran cantidad de normas, pero muy poco se están aplicando, además que hay algunas muy antiguas y no son ya aplicables.

Una actividad que ha crecido en el sector ha sido el mercado de repuesto, especialmente por las grandes importaciones de vehículos de segunda mano y por la decisión del consumidor de alarga la vida del vehículo y no comprar otro.

Para Sophie Pons Méndez el problema con las importaciones ilegales no está teniendo solución. Especialmente de los países asiáticos. Las revisiones aduaneras no se hacen bien.

<p><b>AMIA</b></p> <p>Fausto Cuevas Mesa Director General</p>	<p><a href="http://www.amia.com.mx">www.amia.com.mx</a>  <a href="mailto:amia@amia.com.mx">amia@amia.com.mx</a>  <a href="mailto:fcuevas@amia.com.mx">fcuevas@amia.com.mx</a></p> <p>Tel. (5) 272-11-44  Fax (5) 272-71-39</p>	<p>Asociación Mexicana de la Industria Automotriz</p>
---	--	---

AMIA es la asociación mexicana de la industria del automóvil. Representan a los fabricantes de vehículos instalados en el país.

Existe una preocupación creciente por el mercado de vehículos de segunda mano, importados principalmente de Estados Unidos. Además de perjudicar enormemente el consumo interno de vehículos en el país, el Sr. Cuevas indica que no se aplica ninguna normativa de seguridad o emisión de gases de estos vehículos, además de no existir restricción alguna (barreras de entrada).

El Sr. Cuevas enfatiza que la producción de vehículos en México es altamente competitiva ya que se exporta a más de 60 países. Además, el 62,5% de los componentes se realiza en el país. Todas las plantas mexicanas han obtenido reconocimiento a nivel mundial. Existen 6 productos en México aplicados al automóvil que sólo se producen en el país para todo el mundo. Genera el 17% del empleo de la industria manufacturera. Prueba de la cobertura del país es que en México existen 38 marcas diferentes y 400 distintos tipos de vehículos.

Los problemas que el Sr. Cuevas identifica son los siguientes:

1. Los proveedores de primer nivel no necesitan a la industria ensambladora y se instalan en México para proveer al mercado estadounidense.
2. Los proveedores de segundo y tercer nivel necesitan más tecnología para hacerse competitivos. Especialmente en las siguientes actividades:
  - Forjas en acero
  - Plásticos. Existe un problema en encontrar la materia prima. La mayoría es importada.
  - Servicio técnico de postventa a la producción. Hay una elevada dependencia tecnológica, ya que la mayoría de sistemas de producción aplicados al automóvil son de empresas extranjeras.
  - Matrices y moldes.
3. Las medidas de apoyo del gobierno mexicano a la industria son, o bien insuficientes o bien muy difíciles de aplicar por su complejidad burocrática.

El Sr. Cuevas nos comenta que el proveedor de primer nivel que se instala en México tiene como principal objetivo suministrar a Estados Unidos. Ya que el mercado interno se establece en un rango entre 1.700.000 a 1.800.000 vehículos.

La situación actual es difícil, estamos hablando de una caída del mercado interno del 30 %, una caída de las exportaciones del 56% y una caída de la producción del 50%. Aunque esta situación es complicada, el Sr. Cuevas nos dice que México vivió una situación similar en 1985 con una caída de la producción de más del 70 %, esta crisis pudo superarse con la firma del Tratado de Libre Comercio.

La actual situación económica y financiera mundial podría generar, en el largo plazo, inversiones a México. El Sr. Cuevas está seguro que varias marcas de autos, cuyos nombres no ha querido desvelar, han considerado reubicar la fabricación de algunos de sus modelos

que producen en Asia en algunas fábricas que tienen en México, tanto por la calidad en la mano de obra como por sus costos, y la posición geográfica que tiene México. La depreciación del peso mexicano frente al dólar y el euro ha influido también en la consideración de este cambio.

<b>RASSINI</b> José Antonio Pérez Coordinador Corporativo de Abastecimientos	<a href="http://www.sanluisrassini.com">www.sanluisrassini.com</a> <a href="mailto:japerez@sanluisrassini.com">japerez@sanluisrassini.com</a> Tel. (52) 55 5229 5883 Fax (52) 55 5229 5895 / 96 Ext. 5883	Frenos y Suspensiones de Automoción
---	---	--

Empresa proveedora de primer nivel capital 100% mexicano. Dispone de plantas en México, Brasil y EEUU.

Actividades centradas en:

- Suspensiones: Fábricas en San Juan de Río, Coahuila, EEUU y Brasil. Fabrican resortes, muelles multihoja y muelles parabólicas para suspensión automotriz. En suspensiones actúan como Tier 2.
- Frenos: Fabricas en Puebla México, integran todo el proceso: funden, mecanizan, pintan y ensamblan.

Las oficinas de diseño las tienen en EEUU ya que no han encontrado un buen partner con alguna universidad o centro tecnológico mexicano. Otro de los motivos por los que también están en EEUU es por la proximidad con sus clientes.

Sus principales clientes son los tres de Detroit, Nissan y Toyota. Su principal segmento de mercado es el camión ligero, la pick-up. En cuanto a los principales clientes Tier 1: NHK, Tenneco.

EL 90% de lo producido se exporta a EEUU y Canadá (indirectamente a través de sus clientes). En el caso de Brasil se realiza directamente, especialmente en el mercado de reposición. El Sr. Pérez nos menciona la importancia de ese sector en Brasil. Disponen de una oficina de representación en Stuttgart, Alemania. Los proyectos en el sector del automóvil son a tres años, siempre y cuando entren en el nacimiento del proyecto.

Sobre la situación actual en México nos dice que actualmente está deprimida, disminuciones de más del 40%. Dado que sus principales clientes como por ejemplo GM, venden sus productos a EEUU. Sobre las ayudas que el gobierno da al sector destaca la burocracia para acceder a ellas. Cita el caso de Nissan que las ayudas le han sido denegadas. Destaca la inconsistencia y la poca seguridad.

Sobre la situación a medio o largo plazo, destaca que los fabricantes continúan apostando por el país, destaca la presencia de Peugeot como central de compras, el motivo por la reducción de las compras de la zona euro. Destaca también la planta de VW con unas 500.000 unidades vendidas, así como la producción del New Beetle en la planta de VW en Puebla. Se utilizó el New Beetle para que los consumidores norteamericanos se acercaran a los concesionarios y de esta forma pudo venderse el Jetta y el Bora. En el 2011 suspenderán la fabricación del modelo.

Como ventajas competitivas respecto a otros países destaca la muy buena mano de obra. La productividad es un poco inferior a la de EEUU pero la tendencia es mejorarla. Sus plantas

estarán a la misma altura en menos de tres años. El mejorar la tecnología de los proveedores de 3er nivel, ya que falta tecnología que ayude a mejorar el nivel actual.

Entre los países o zonas destacaría los siguientes: Brasil, Rusia, México, India y China. Referente a México, se espera que el crecimiento venga a través de las inversiones que EEUU está potenciando en el sur de su país o bien mejorando las capacidades productivas de las plantas mexicanas ya establecidas. El argumento son los bajos costes en mano de obra. En el sur de EEUU destaca las plantas de Mercedes, BMW y VW, muestra el interés norteamericano por las marcas europeas.

Hoy en día existe un gran exceso de capacidad en EEUU, las próximas que se instalen serán europeas o japonesas, y bien, de las plantas actuales de EEUU algunas desaparecerán o bien serán compradas por los europeos. El Sr. Pérez opina que los modelos que van a crecer más en EEUU son los compactos: Bora, Golf, Jetta, Corolla. El mercado del coche pequeño lo deja más para el mercado mexicano. En cuanto a los grandes vehículos, se trata ya de un mercado maduro, cree que se van mantener algunas marcas pero que no van a crecer. En cambio el mercado que en México puede crecer es el de subcompactos: Seat, Chevy... también el segmento de lujo serán los dos extremos a estimarse.

Sobre los avances tecnológicos futuros nombra los siguientes: motores más pequeños, materiales más ligeros, sistemas de distribución que permitan el ahorro de combustible UHSLA (Ultra high strength low-alloy steels)

Piensa que aunque la situación actual no es buena, no van a desaparecer las plantas, ya que en las plantas mexicanas se realizan los vehículos más vendidos de todas las marcas. EEUU sí espera que cierren algunas plantas por ese exceso de capacidad mencionado.

En cuanto a Europa, piensa que los vehículos fabricados no son compatibles con el mercado mexicano. El piensa que se va a elegir la planta más cercana en el mercado más grande. Primero ver qué pasa con el mercado que abastece esta planta.

Se espera una recuperación a finales del 2010. No cree que en el 2009 se de.

### **Consideraciones acerca de la inversión mexicana en España.**

De acuerdo con información de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio en España, la inversión mexicana en este país sumó cerca de 2.000 millones de euros, entre 2002 y 2008. En contrapartida las empresas de capital español establecidas en México invirtieron, entre 1999 y 2007, aproximadamente 22.400 millones de euros, representando un 15 por ciento de la inversión directa de México. Un total de 2.740 empresas españolas están establecidas en México. España ocupó la primera posición como inversionista en México entre los países de la Unión Europea.

Por otro lado, desde julio de 2000, desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, las inversiones mexicanas en España están creciendo más que nunca. Fuentes del COMCE (Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior) informan que entre los inversores mexicanos en España destacan las siguientes empresas:

Cemex España, S.A. (Madrid): Cemex pisó España en 1992 cuando adquirió las empresas Valenciana de Cementos y La Auxiliar de la Construcción, por aquel entonces las dos compañías de cemento más grandes del país ibérico. Actualmente Cemex es uno de los principales productores de cemento del país con 13.8 millones de toneladas métricas.

Vitro Cristalglass S.L. (León): En 2001 Vitro adquirió el 60 por ciento de la empresa Cristalglass Vidrio Aislante S.A. Produce transformados de vidrio dedicados al sector de la construcción e

industrial. Vitro es la empresa líder en la transformación, distribución y comercialización de vidrio aislante para la industria de la construcción en España.

Cablana, S.A. (Zaragoza): Cablena es una empresa mexicana establecida en España desde 1986. Su planta en Zaragoza fabrica conductores eléctricos para el automóvil, así como todo tipo de cable primario o especial para el mercado de baja tensión. Condux pertenece al grupo Carso, de Carlos Slim, que tiene presencia comercial en más de 25 países y 50 plantas de producción.

Grupo Televisa España (Madrid): Televisa desembarcó en España con Teleparábolos S.L. que fabrica, comercializa y vende antenas parabólicas. Sin embargo su maniobra más estratégica fue la compra del 40 por ciento de la cadena televisiva española La Sexta.

Stabilit Europa, S.L. (Barcelona): Stabilit Europa fue creada en el año 2000 como filial en España de la empresa mexicana Stabilit S.A., una de las empresas mexicanas más importantes a nivel mundial en la fabricación y comercialización de laminados plásticos reforzados con fibra de vidrio. Stabilit Europa produce una amplia gama de laminados translúcidos destinados al aprovechamiento de la luz natural en todo tipo de edificaciones, así como de opacos para el revestimiento, tanto en la industria carrocería como en la construcción.

Dynasol Elastómeros S.A. (Madrid): Dynasol nació de la unión de la empresa española Repsol YPF (división química) y del mexicano grupo KUO (división química), dos firmas bien posicionadas en la industria del hule y caucho sintético que se fusionaron para obtener ventajas competitivas, y así llegar a ser líderes del sector. Dynasol cuenta con dos plantas en España y una oficina central en Madrid.

Además de las empresas mencionadas, un número creciente de inversores aztecas está mirando a España como destino de sus capitales. Se trata de familias poderosas como Atman (dedicado a la banca y los laboratorios clínicos), Bailleres, Losada (fundadores de Gigante), Martín (Soriana), Vázquez Raña (Grupo Ángeles). Estos grandes patrimonios mexicanos en conjunto y durante el 2008 invirtieron en España 300 millones de euros en dos fondos de capital riesgo de Madrid y Valencia: Brand Capital Made in Spain –un fondo de capital riesgo especializado en moda- y el Tandem Capital, respectivamente.

<b>RESORTES Y PARTES</b>		
--------------------------	--	--

Empresa familiar mexicana con 120 trabajadores, dedicada a la fabricación de muelles y partes metálicas. Fabrican 460 tipos de muelles, no todos son para el mercado del automóvil. Sólo un 60% lo dedican a este segmento. Disponen de la certificación ISO / TS 9000. Actualmente disponen de dos naves libres que pueden utilizar para alquilar o aumentar la producción.

Están interesados en colaborar con empresas españolas, lo ha intentado alguna vez pero sin éxito.

Según el gerente de RESORTES Y PARTES participa en el diseño del componente con el cliente, además desarrollan los prototipos y hacen los tests necesarios para poder llevarlo a producción.

Aunque un porcentaje elevado de su facturación va dirigido al automóvil, también han diversificado a otros segmentos como el tráiler, equipos agrícolas y para la construcción.

Sobre las posibilidades de cooperación con empresas españolas nos dicen que ya compran equipos y utillaje en España. El gerente de la empresa argumenta que no fabrican series de menos de 6.000 componentes. Otra propuesta que hace a las empresas españolas es proveerlas de sus servicios de ingeniería CAD / CAM, ya que disponen de varios ingenieros.

<b>COPCA</b>  Gabriela Gándara Directora Delegación de México  Sergio Muñoz	<a href="mailto:ggandara@copcamexico.com">ggandara@copcamexico.com</a> <a href="http://www.copca.com">www.copca.com</a> <a href="mailto:smunoz@copcamexico.com">smunoz@copcamexico.com</a>  Tel. (52) 55 1107 1904 Ext.120 Fax.(52) 55 1107 1904 Ext.121	Promoción Comercial de Cataluña en México
--	---	--

A la pregunta sobre la forma de entrada, el procedimiento reiterado por las empresas es el siguiente:

1. Proceso comercial: se inicia un proceso para conocer el mercado, detectar oportunidades, buscar clientes, distribuidores.
2. Se establece una oficina comercial.
3. Se establece una inversión directa.

En el caso del automóvil, son generalmente sus propios clientes quienes facilitan este proceso. Generalmente las empresas que tienen en su estrategia a EEUU son muy grandes, ya internacionalizadas, las más pequeñas inician su proceso de exportación con México, vinculado mucho más al tamaño de su empresa.

Sobre la situación actual y perspectivas, se trata de un país blindado financieramente. Los grandes datos macroeconómicos como la inflación, las reservas bancarias, el PIB son datos estables, indicadores controlados. La experiencia del TEQUILAZO del 94 hizo que se tuvieran reservas controladas, y que no se invirtiera en el mercado inmobiliario. Hemos de tener presente que las ganancias de los principales bancos españoles como BBVA y Santander, siguen teniendo sus ganancias en México. Como problema principal, se enfatiza en la dependencia que hay de EEUU, este elevado porcentaje hace que disminuya el crecimiento del país. Puede ocurrir que este impacto negativo venga más retardado.

En cuanto a la constitución de una nueva sociedad, se habla de trámites bastante rápidos 1 semana, aunque la plena operación puede retrasarse especialmente debido a los permisos de importaciones, algunas veces pueden tardar hasta 3 meses. En México hay bastante burocracia, básicamente por el control existente por motivo del contrabando.

México encontró la vía del desarrollo a través de la apertura de mercados. Tiene acuerdos de libre comercio en más de 30 países, los más destacados son:

- NAFTA: EEUU y Canadá
- G3: Colombia, Venezuela
- Chile

- Japón
- Israel
- Centroamérica
- Unión Europea

Sobre los aspectos de la idiosincrasia en México

- Parafrasean. Nunca quieren decir no
- Cumplimiento de los acuerdos más lento

Menciona las dificultades de entrada de las empresas españolas en empresas mexicanas.

La tendencia de las inversiones es que sean 100% españolas. Al inicio es posible que busquen un acuerdo comercial, una Joint Venture con un partner local. Buscan la experiencia, el conocimiento del mercado, los clientes, la eliminación de trabas locales iniciales y la rapidez en operar. En la primera fase se recomienda que el gerente sea español, principalmente para transmitir la filosofía de la casa matriz.

Sobre los costes de personal de una PyME:

- Director general: 80.000 USD
- Gerente de planta: 50.000 USD
- Ingeniero: 30.000 USD

Los costes de operarios de baja cualificación están sobre los 7 USD / día.

### **Consideraciones acerca de la crisis económica de México o “Tequilazo” de 1994-1995**

La crisis económica del 94-95 fue provocada por la falta de reservas internacionales durante los primeros meses de la presidencia de Ernesto Zedillo.

Esto lo atribuyen al Gasto Excesivo Gubernamental en obras Públicas, a principios de la toma de gobierno del anterior presidente Carlos Salinas de Gortari 1988-1994.

En el último año del sexenio de Salinas el TLCAN se incorpora y los gastos del país no pueden solventarse con tan bajas reservas, para evitar una desaceleración económica, el Banco de México decide comprar deuda mexicana, y esto causó más fuga de dólares de las reservas internacionales del país.

Ernesto Zedillo entra como nuevo presidente y anuncia la devaluación del peso mexicano días antes de su entrada en vigor, lo cual hace retirar a tiempo las inversiones extranjeras agravando aún más los efectos de la devaluación, ocasionando que el peso perdiera la mitad de su valor. El TLCAN, a su vez afectó a las PyMEs mexicanas, la importación de productos del norte, fue mayor que la exportación del producto mexicano y muchas compañías mexicanas cerraron y hoy en día la pobreza sigue siendo consecuencia de aquella crisis.

<b>FICOSA</b>  Antonio Ibáñez Director de Proyectos	<a href="http://www.ficosa.com">www.ficosa.com</a> <a href="mailto:aibanez@ficosa.com">aibanez@ficosa.com</a>  Tel. 52 (81) 8154-0449 Fax.52 (81) 8154-0417	Componentes de Automoción
--	---	------------------------------

Empresa catalana fabricante de componentes para el automóvil.

El territorio mexicano es usado como plataforma de toda Norteamérica. Disponen de fabricación en México y en Detroit disponen de otra planta, ya que en muchos casos las decisiones se toman allí. Disponen también de un almacén para abastecer a sus clientes en Laredo- Texas.

En total son 2 plantas en México y 2 en EEUU. La central está en México y las decisiones se toman desde México. En el 2008 compraron un competidor norteamericano que tenía una cuota de mercado muy grande pero no era global ni tampoco invertía en tecnología.

El grupo facturó en Norteamérica 170 millones de USD y en total tienen una plantilla de 1.300 personas. En México facturan 100 millones de USD y emplean a unas 700 personas.

En cuanto al diseño, el grupo Ficosa dispone de una propia metodología, el Ficosa Develop System. Dividida en 7 etapas: las tres primeras corresponden a aquellas relacionadas con la comercialización propia del producto, esta se realiza en Detroit. El resto, son aquellas relacionadas con la fabricación y el prototipo, los ensayos y certificaciones se hacen en las plantas de México. Disponen de laboratorio de validación. El área de compras también está centralizada en México para toda la región.

Los productos que fabrican son prácticamente todos los del grupo:

- Espejos
- Frenos de mano
- Cambios de marcha
- Depósitos
- Parasoles

Trabajan así para tener multiplantas globales y de esta forma poder participar en la mayoría de los proyectos. Como ocurre con las empresas ensambladoras, trabajan con Plataformas globales. Como ejemplo el Sr. Ibáñez nos explica el proyecto conseguido con el fabricante alemán Mercedes para los retrovisores de la planta de Alabama. El proyecto fue conseguido a través del centro de diseño de Ficosa que dispone en Francia y ha sido industrializado en las plantas de México.

Otro ejemplo son los Schifter para GM. El diseño fue realizado desde México para las plantas de China.

A diferencia de otras plantas de Ficosa, el grado de integración en la fabricación es bastante elevado. En las plantas se desarrollan actividades como la inyección plástica, la pintura, el bufado...la tendencia es ir subcontratando cada vez más, ya que el origen de la integración viene de cuando iniciaron su actividad en México y no se encontraban tan buenos subcontratistas como ahora. Antes compraban mucho a Europa, ahora menos del 20% y sólo por qué generalmente el cliente se lo pide. Con el tiempo la base de proveedores es mucho mejor. Hoy en día no hace falta integrar. Los proveedores mantienen buena calidad tanto a

México como a EEUU. Además cuenta México con la devaluación del peso y los costes laborales. Referente a la materia prima se hace desde la planta de BASF en México.

Lo que le falta a los proveedores es electrónica, moldes y matrices de inyección de magnesio.

Sobre la opinión de cómo una PyME puede invertir en México, el Sr. Ibáñez nos dice que les ha costado mucho. Hoy dentro del grupo de Ficosa es estratégicamente muy importante. Se inició desde 0. Destaca el aspecto cultural, inicialmente se dio menos importancia al aspecto cultural, ya que pensaban que hablando la misma lengua se trataba de la misma cultura. Son gente muy sentimental, depende mucho de cómo lo dices más que lo que dices realmente. Como ejemplo están detalles como el regalo del día de la madre. Son gente muy válida. 2 consejos:

- Intentar lo antes posible tener una organización local. Dotar a los mexicanos de mando. Si no es así debe haber una inmersión cultural por parte de gerencia en México.
- Siempre es mejor buscar un socio, alguien ya implantado. Mejor algún local que no tenga dimensión global. Otra opción para grandes empresas es la compra. Si se decide ir por su cuenta hay muchos costes que no se prevén.

Otro de los aspectos a destacar y corregir es que dado que los costes laborales son menores se tiende a contratar más y automatizar menos, el Sr. Ibáñez cree que se trata de un error.

La tendencia de EEUU es que las fábricas del Norte vayan desplazándose al Sur o bien a México. A parte de la logística, hay otros aspectos competitivos en los que destacan la ubicación, la competitividad de la moneda, la flexibilidad y coste laboral. Las empresas, especialmente en EEUU pueden hacerse pequeñas o grandes y adaptarse muy bien a la crisis, pueden sobrevivir mucho mejor. Como comparativa expone los siguientes costes:

- Coste hora operario en México: 6/7 PESOS
- Coste hora operario en Tennessee (EEUU): 17 USD
- Coste hora operario en Detroit (EEUU): 35 USD
- Coste hora operario en Wolfsburg (Alemania): 30 EUR
- Coste hora operario de más antigüedad en GM (EEUU): 90 USD

Se prevé que en dos años vuelva a tener la misma producción de vehículos

### **Consideraciones acerca de la inseguridad en México**

Según Sam Quinones, periodista de Los Ángeles Times, en los últimos 4 años ha habido un incremento notable de la violencia relacionada con el narcotráfico en México. Pone por ejemplo que en el 2004 Monterrey, era la región más segura de México, gracias a su sólida economía y al firme control social de una élite empresarial. Hoy en día, en Monterrey los narcotraficantes actúan abiertamente. En una sola semana de abril del 2009 hubo 169 asesinatos relacionados con las drogas. Sólo el año pasado la violencia se ha cobrado más vidas que estadounidenses muertos en la guerra de Irak.

No sólo son las frías estadísticas, sino la forma de ejecución brutal que emplean los narcotraficantes (decapitación, tortura...), o bien los cada vez más habituales secuestros que se dan en todo el territorio.

¿Qué pasó durante esos cuatro años? La droga estaba ya presente mucho antes, alimentada por la demanda de EEUU, aunque no con las dimensiones de hoy. Según el artículo de Quinones, México estaba deshaciéndose de una pacífica de 70 años de gobierno autoritario de un partido único para convertirse en una democracia estable. Pero el Estado monopartidista de México, dirigido por el PRI (Partido Revolucionario Institucional) dejó paso al control de unos cuantos partidos que eran muy pasivos y poco responsables. Se peleaban por minucias en el

Congreso y las esperadas reformas nunca llegaron. Este vacío abrió nuevas posibilidades para los delincuentes, y las instituciones mexicanas no estuvieron a la altura de las nuevas amenazas.

El gobierno del actual presidente Felipe Calderón ha intensificado la lucha contra el narcotráfico, emplazando al ejército a que actúe en los lugares donde más corrupción policial había. Además el presidente mexicano también ha pedido ayuda a EEUU, a través de La Iniciativa Mérida, lanzada en abril de 2008 que consiste en multiplicar por 10 la ayuda de EEUU en materia de seguridad hasta alcanzar los 1.400 millones de dólares, para proporcionar a las fuerzas mexicanas equipamiento de calidad, desde helicópteros hasta tecnologías de vigilancia. Incluso con la ayuda de EEUU, con la guerra entre bandas de narcotraficantes y todo el dinero disponible por las ventas de drogas a los estadounidenses (25.000 millones de dólares al año), los pistoleros de los carteles disponen hoy de un armamento muy poderoso, además de estar convirtiéndose en modernas organizaciones paramilitares. Se dice, incluso con la ayuda del ejército que las armas que están empleando los narcotraficantes contra el Gobierno mexicano son más sofisticados que las que tienen las fuerzas del orden (gafas de visión nocturna, comunicaciones en clave, vehículos especiales, submarinos, cohetes...)

Luchar contra las bandas criminales con un Ejército nacional es una solución imperfecta, pero Calderón ha logrado algunas victorias. Según el diario *El Economista*, los asesinatos provocados por la violencia del narcotráfico en México disminuyeron un 25 por ciento en el primer trimestre del año, respecto a los últimos tres meses del 2008. En 2008, la lucha entre los distintos carteles por el control de las rutas de la droga, y los choques con las fuerzas de seguridad que lo combaten, dejaron un saldo de 5,630 muertos más del doble que en 2007. 2008 fue el año más violento en el marco de una lucha de carteles de las drogas para controlar nuevos espacios y enfrentar a las autoridades que mantienen un despliegue de más de 45.000 militares en varios distritos del país.

<b>CLUSTER NUEVO LEÓN</b>	<a href="http://www.claut.com.mx">www.claut.com.mx</a>	
Manuel Montoya Director	<a href="mailto:manuel.montoya@claut.com.mx">manuel.montoya@claut.com.mx</a> Tel. 52 (81) 8335 1087 Fax.52 (81) 8335 2321	Asociación Civil de componentes automotrices
Jaime E. González Villareal Desarrollo de Proveedores	<a href="mailto:jaime.gonzalez@claut.com.mx">jaime.gonzalez@claut.com.mx</a> Tel. 52 (81) 8335 1087 Fax.52 (81) 8335 2331	

El fenómeno de los clúster en México es nuevo, aún así encontramos excelentes ejemplos como el de Nuevo León. Se trata de un clúster iniciado en 2005.

La estrategia del gobierno mexicano es impulsar a sectores específicos, por su importancia y futuro.

**Entre las empresas asociadas destacan las siguientes:**

- ARNECOM: Se trataba originariamente de un Joint Venture entre una empresa japonesa y mexicana. Fabrica arneses. Actualmente es capital japonés.
- CICESE y CIDESI: Centros tecnológicos.
- DENSO: Fabricante de componentes electrónicos japonés.
- FICOSA: Componentes español.

- INSTITUTO DE INNOVACIÓN: Organismo gubernamental.
- NAYSTAR: Fabricante mexicano de tracto camiones
- JOHNSON CONTROLS: Fabricante de baterías y acumuladores
- KAT COM: Empresa mexicana fabricante de convertidores catalíticos. Acaban de comprar una división de Delphy.
- METALSA: Empresa mexicana fabricante de chasis para camiones y pick ups de hasta 3,5 Tn.
- NEMAK: Empresa mexicana fabricante de bloques de aluminio para motores.
- SISAMEX: Grupo Arvin Meritor estadounidense. Fabricante de ejes.
- TECNOLÓGICO DE MONTERREY: Universidad politécnica de Monterrey
- TERNIUM: Empresa argentina fabricante de productos de acero.
- TAKATA: Empresa japonesa fabricante de airbags y cinturones de seguridad.
- UNIVERSIDAD DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN
- UNIVESIDAD DEL ESTADO DE MONTERREY
- VITRO: Fabricante mexicano de vidrio.

Sobre la situación actual del sector, el Sr. Montoya alude a la crisis y quiebra de GM. Nos asegura que la mayoría de inversión se trasladará de EEUU a México, básicamente por los costes de competitividad. Destaca el interés que ha surgido en PyMES Canadienses del sector, hasta ahora poco atentas a lo que ocurría en México y más centradas en su país vecino. El Sr. Montoya establece una analogía con las empresas españolas que también podrían aprovechar la competitividad de México, además de tener muchos lazos en común.

El Sr. Montoya también destaca los tratados de libre comercio que tiene con Europa, al final se trata de fabricar en México con mercado NAFTA

En la actualidad existen 3 clusters del sector del automóvil, aunque el más activo es el de Nuevo León:

- México DF
- Aguascalientes
- Nuevo León

Sobre las tendencias tecnológicas destaca las siguientes

- Aquellas referidas al coche eléctrico / híbrido
- Materiales ligeros y resistentes
- Software integrado
- Nanotecnologías aplicadas al sector del automóvil.
- Electrónica

Todavía el mercado Americano mantiene grandes diferencias con el automóvil: grades dimensiones, vehículos automáticos... el proveedor que se instale debe adaptarse a este mercado. Poco a poco también se está empezando a exportar a otros lugares de Latinoamérica, además de los ya tradicionales de Centroamérica. Hace destacar el proteccionismo del mercado brasileño.

A la pregunta sobre la quiebra de GM, el Sr. Montoya intuye que finalmente la quiebra / reestructuración de GM se tratará más bien de una quiebra técnica, entonces la mayoría de empresas proveedoras también quebrarán. Pero si la quiebra sirve para reestructurar la

compañía haciéndola a su vez más competitiva entonces todavía puede existir alguna opción para que pueda sobrevivir.

<b>RPK</b> Agustín Estalayo Director	<a href="http://www.rpk.es">www.rpk.es</a> <a href="mailto:a.estalayo@rpk.com.mx">a.estalayo@rpk.com.mx</a> Tel. (52) 461 618 7600 Fax.(52) 461 618 7609	Muelles y piezas metálicas
--	---	-------------------------------

Inician la actividad en México en el 2002. Son fabricantes de muelles para componentes de alta seguridad, como por ejemplo frenos y cinturones de seguridad. Comentan que las inversiones iniciales realizadas fueron muy elevadas, 7 millones de USD, los cuales amortizaron en 5 años la inversión y empezaron a obtener beneficios. En el 2008 su facturación fue de 3 millones de USD.

Su especialización en sistemas de seguridad requiere de inversiones en I+D, básicamente para diferenciarse de la competencia, ya que se trata de un producto pequeño y barato.

La estrategia que siguieron para México fue que sus principales clientes, los fabricantes de frenos como TRW, BOSCH, ya estaban allí.

Para ellos la ventaja de México no han sido los fabricantes de vehículos, se está hablando que el rango de producción no se ha movido de los 1,6 a 2,2 millones, no se ha llegado y cree que no se llegará a los 4 millones promulgados por el gobierno. Pero el mercado de componentes del automóvil es muy grande, ya que los tres grandes de Detroit obligan a todos los Tier 1 a estar en México. La inversión en estas plantas es tremenda y va dirigida principalmente a EEUU.

A la pregunta si es interesante el mercado mexicano para las empresas españolas, el Sr. Estalayo afirma que sí y que siguen habiendo muchas oportunidades: mano de obra barata, muy cualificada, mismo idioma. Los costes de fabricación son muy baratos. Aunque no debe verse únicamente como reducción de costes sino más bien como potencial de mercado en toda NAFTA. Destaca los tratamientos como oportunidades.

La ubicación de la fábrica en Celaya, responde a diferentes motivos:

- Se trata de una zona tradicionalmente industrial
- Es más fácil encontrar mano de obra que en la zona de Querétaro, donde la rotación es mucho más elevada.
- Otras empresas vascas automotrices como CIE también se han instalado allí.

Han replicado el modelo de empresa que tienen en Vitoria. Aportan tecnología que en México no hay. Sus competidores no son empresas mexicanas, son más bien japonesas, americanas, alemanas.

Para ellos ser más pequeño les favorece ser flexible, están en mejor posición para afrontar una crisis. Formar a la gente es imprescindible, hacerlos polivalentes, que una persona pueda formar a otra, esto lo hacen aprovechando la crisis actual.

Para el Sr. Estalayo la mejor forma para entrar en México es mediante un socio local, aunque destaca que ese socio sea extranjero o bien que aporte también tecnología. Ya que sin aportar

“nada nuevo” en materia tecnológica será muy difícil aumentar la cuota de mercado, el mercado que tienes es de muy poco valor y muy competitivo.

En cuanto a la calidad de los proveedores afirma que sí existe muy buena calidad y pueden encontrarse todas las actividades. Para ellos si se quiere vender en el mercado NAFA es necesaria la ingeniería, considera mucho las 7 horas de diferencia si lo que se pretende es dar un buen nivel servicio al cliente.

En RPK son 150 personas en Vitoria, 25 millones de facturación. 60 en la fábrica de Tarragona y 35 en la fábrica de México. Se estima que para el 2010 la planta de India estará operando.

Con su experiencia en implantación, recomiendan hacerse de un socio y que dediquen el trato a una sola persona, no hace falta hacerlo a través de intermediarios. Tardaron 9 meses desde la constitución hasta la fabricación. No se toma en cuenta el período dedicado a buscar terreno. Para ellos no se trataba de una deslocalización sino más bien de un aumento de la cuota de mercado, buscaban nuevos clientes, sin embargo el proceso de captación de clientes también ha sido muy lento.

Se puede utilizar la fábrica para otros mercados como el latinoamericano, aunque el principal cliente es NAFTA. Brasil por ejemplo tienen aranceles fuertes, México tiene una situación arancelaria preferencial. Para un comprador brasileño le es más fácil comprar a México que a Europa.

Para él, el producto que funciona bien en Europa también debería llevarse allí. Por ejemplo actualmente con la crisis puede haber máquinas paradas que quizás el mercado ya no requiera, dado que la producción será más pequeña cada vez, y especialmente en Europa, por la disminución del consumo.

### **Consideraciones acerca de la inversión española en México**

Las empresas españolas presentes en Latinoamérica han invertido desde finales de la década de los años ochenta unos 186.000 millones de dólares, convirtiendo a España en el principal inversor en el continente, sólo por detrás de EEUU. Y la crisis no parece un obstáculo para continuar su expansión. Un tercio de los beneficios de las compañías del Ibex 35 proviene de América Latina donde más de 400 firmas ibéricas tienen filiales.

La banca ha apostado claramente en la última década, comenzando por el Banco Santander, ocupando posiciones de liderazgo en Brasil, México y Chile. Recientemente la expansión internacional del citado banco ha llegado a Brasil, con la compra del Banco Real, que ha aportado al grupo beneficios de más de 900 millones de USD. Su presidente, el Sr. Botín, ha declarado que Brasil es ahora el mayor activo de Latinoamérica para hacer frente a la crisis financiera. El Grupo Santander está también muy interesado en su expansión en EEUU como demuestra la reciente adquisición del Banco Sovereign, con la que busca afianzar su presencia en un mercado tan estratégico como el estadounidense.

El BBVA está haciendo también una decidida apuesta de futuro por Latinoamérica. La región aporta ya más del 40% de los beneficios del Grupo, su presidente el Sr. Francisco González ha declarado que será una de las pocas regiones del mundo que no entrará en recesión en el 2009. También el BBVA está apostando por EEUU con la integración de sus 4 bancos filiales (The Laredo National Bank, State National Bank, Texas State Bank y el Compass Bank) en una sola entidad: El Compass Bank. Los estudios del BBVA señalan que todavía hay un gran nicho de mercado en Latinoamérica con 400 millones de personas muy apartadas aún de la economía monetaria, hasta el punto que por ejemplo, en México sólo el 25% de su población tienen acceso al sistema financiero.

Entre los sectores con más potencial de crecimiento está el de las telecomunicaciones, donde Telefónica ejerce un claro liderazgo con 150 millones de clientes en la región. El 44% del total de sus inversiones han ido dirigidas a la región, tanto para desarrollar el negocio fijo, banda ancha y televisión de pago, como el móvil, con la expansión de la cobertura y la capacidad de las redes GSM y 3G. Telefónica prevé que el sector crezca en torno el 7,4% anual hasta el 2012, una tasa bastante superior a la media mundial.

Otra gran empresa española es Abertis, líder europeo en gestión de infraestructuras, también espera aprovechar las buenas perspectivas del sector de las telecomunicaciones, su negocio engloba además autopistas, aeropuertos, parkings y polígonos industriales. Este grupo de infraestructuras ganó en los nueve primeros meses del año pasado 712 millones de USD. En el negocio de la gestión de aeropuertos, el mayor peso se lo lleva México con 12, un país donde se encuentran representadas las cinco actividades del grupo.

La competencia de Abertis, Ferrovial, es uno de los principales grupos de infraestructuras del mundo. Ferrovial tiene presencia en EEUU a través de sus filiales Cintra (autopistas y aparcamientos) y Webber (construcción).

En el sector de la energía, Iberdrola, la primera compañía eléctrica española por capitalización bursátil, apuesta también por su expansión en América. Iberdrola se ha convertido en la última década en un operador energético de referencia en Latinoamérica, especialmente en México, donde se ha situado como mayor productor privado de energía eléctrica. Iberdrola compite en Latinoamérica con Endesa, presente en Chile a través de Énersis, el mayor grupo eléctrico privado de Latinoamérica.

Gas Natural, multinacional energético líder del sector en España tiene también presencia en Latinoamérica, que además apuesta por la integración de los sectores eléctricos y gasero, con el proceso iniciado en la compra de Unión Fenosa. Gas Natural es el primer operador de distribución de gas natural en Latinoamérica, donde tiene la mitad de sus clientes, más de 5 millones.

Capítulo aparte merece la petrolera Repsol YPF que aparece como víctima colateral de la crisis financiera que afecta especialmente a las constructoras. Uno de sus socios principales, Sacyr Vallehermoso, necesita vender su 20 por ciento de la compañía para seguir con liquidez, y en esa compra está la petrolera rusa Lukoil. Latinoamérica aporta a Repsol YPF 65 por ciento de los resultados de explotación.

<b>PEMSA</b>		
Alejandro Flores Project Engineer	<a href="mailto:alejandro.flores@descauto.com">alejandro.flores@descauto.com</a> Tel. (461) 618 52 47 Fax.(461) 618 52 50	Piezas de estampado, pintura y montaje de autopartes

Empresa mexicana dedicada a la estampación, ensamblado y pintado de componentes para el automóvil. Disponen de 30 prensas de entre 100 a 2.300 Tn., de las cuales 5 son progresivas. Fabrican partes estructurales y de clase A (car body) para OEMs como GM, Nissan, Chrysler y Ford.

En cuanto al ensamblaje disponen de soldadura robotizada por resistencia. En cuestión de pintura: el primer recubrimiento lo realizan ellos, con el color del fabricante que ellos

seleccionan. Los productos estampados los venden solos o bien el montaje completo como por ejemplo las cajas pick up o las cajas de la camioneta *Silverado*.

Sobre la situación a corto plazo la ven complicada, pero mejor a medio y largo plazo. Empiezan a tener nuevos proyectos con Nissan y GM. Creen que sobre 2010 o 2011 se iniciará la recuperación definitiva.

Exportan el 90% de su actividad indirectamente, ya que sus clientes son los principales proveedores de primer nivel del automóvil.

Sobre el futuro tecnológico del sector, el Sr. Flores indica que los cambios van a ir dirigidos a la reducción del peso del vehículo, eficiencia del motor, menos contaminante y aplicación de nuevos materiales.

Como aspectos positivos de invertir en México destacan los siguientes:

- Experiencia de la mano de obra en el sector del automóvil
- La ubicación para poder exportar a Estados Unidos
- Los proveedores de primer nivel, casi todos se encuentran en México.

<b>CIAB</b>		
Fernando Peralta Avilés Director	<a href="http://www.ciiab.org/">http://www.ciiab.org/</a> <a href="mailto:fernando.peralta@ciiab.org">fernando.peralta@ciiab.org</a>	Centro de Integración de la Industria Automotriz del Bajío
Mayela Gutiérrez Calderón Asistente de Dirección y Coordinadora de Capacitación	<a href="mailto:mayela.gutierrez@ciiab.org">mayela.gutierrez@ciiab.org</a> Tel. (472) 722-4853	

El CIAB como sus siglas lo dicen, es el Centro de Integración de la Industria Automotriz del Bajío, formado en el 2006 por el Consejo Estatal para el Fomento y Desarrollo del Sector Automotriz y Autopartes A.C. (CEFODESA) y la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC).

Su misión es fortalecer la cadena productiva de la industria automotriz, impulsando y atrayendo a las empresas proveedoras en el Estado de Guanajuato para generar un crecimiento sustentable que permita el desarrollo y fortalecimiento de la cadena productiva y la permanencia de las grandes empresas terminales. Su principal objetivo es elevar el nivel técnico y de competitividad de las empresas que integran el sector automotriz de Guanajuato.

Algunos de los servicios que ofrecen son:

- Catalogo de Empresas
- Programas de Vinculación
- Encuentros de Negocios
- Estudios de Mercado
- Proyectos de Comercialización
- Capacitación

También tienen como afiliados y colaboradores a:

- Gobierno del Estado (SDES, CONCYTEG, COFOCE, SEFIDE)
- Gobierno Federal (SE, STPS, CONACYT, Bancomext)
- Instituciones de Apoyo (BID, CEMUE, JETRO, SES)
- Centros de Investigación y Tecnología (CIATEC, CIO, CIDESI, CIATEQ)
- Consultores.
- Sector Educativo (U. de Gto., ITESI, ITESM, UTL, DE LA SALLE, CONALEP)

Encuentran como principal problema en las empresas, la tecnología, también los precios competitivos dentro del mercado y la capacidad de producción. Por otro lado los apoyos que se están brindando por parte de CIIAB son los de certificaciones, capacitación, asistencia técnica y la cultura empresarial.

Uno de los programas que se están implementando es el de Proveedores de Clase Mundial (PCM), el cual permite implementar sistemas de mejora estableciendo metas en fases de 6 meses, para llegar a metas de certificaciones y sistemas métricos de alta calidad.

<p><b>HIROTEC</b></p> <p>Héctor Joel Pérez Ruiz Superintendente de Compras</p>	<p><a href="http://www.hirotecmexico.com">www.hirotecmexico.com</a></p> <p><a href="mailto:hperez@hirotecmexico.com">hperez@hirotecmexico.com</a></p> <p>Tel. 01 (472) 722 7148 Fax.01 (472) 722 4497</p>	<p>Transformación de Metales para la Industria Automotriz</p>
--	---	---

Empresa fruto del Joint Venture de dos empresas japonesas Sumitomo Co. e Hirotec Co.

Cuando cotiza a los ensambladores pretende venderle el diseño, el desarrollo y la producción. Especialmente proporcionarle el diseño de las líneas de ensamble hasta las partes estampadas.

Sus productos son de la clase A (car body). Para las pequeñas partes estampadas siempre se busca otros proveedores. Disponen en México de muchos proveedores para este tipo de partes, aunque la tecnología que aplican todavía no es muy buena. Cree que es una buena oportunidad para las empresas españolas que disponen de esa tecnología y pueden establecer colaboraciones tecnológicas con estas empresas.

La mayor parte de sus ventas va dirigida a México, pero también a las principales plataformas que sus clientes tienen como Venezuela o Canadá.

Aunque la situación actual no es buena, los nuevos proyectos y la tendencia de su principal cliente, GM van a la alza. Nissan también está proporcionando nuevos proyectos para el segundo semestre. Por otro lado, existe el rumor de que una nueva empresa de camiones coreana tiene la intención de establecerse en Nuevo León, con la ayuda del empresario Carlos Slim.

Sobre el futuro de la tecnología aplicada en el sector cree que va a ir dirigida a la reducción de sus emisiones de dióxido de carbono.

Además de los avances en tecnología de motores de propulsión, también cree que habrá avances en los materiales; acero ultra ligero o compuestos de polímero utilizados para construir vehículos que pueden tener gran potencial de ahorro de combustible. Puesto que los

materiales ligeros son más resistentes a los choques que el acero, utilizarlos puede salvar vidas y ahorrar petróleo.

Los vehículos híbridos, también prometen tener una vida útil más duradera y a la larga costar menos que los actuales automóviles. También cree que habrá una mejora en los vehículos de combustible "flexible", que funcionan con una mezcla de gasolina y etanol conocida como E85.

HIROTEC busca la implantación de otras matrices en tres países: primero España, luego Corea y finalmente Asia, siempre dependiendo de la calidad y el precio.

<b>GRUPO CYMA</b>		
Luis Fabricio Anaya Aguilar	<a href="mailto:fabanaya@grupocyma.com">fabanaya@grupocyma.com</a> <a href="mailto:ventas@grupocyma.com">ventas@grupocyma.com</a> <a href="http://www.grupocyma.com">www.grupocyma.com</a> Tel. (477) 717-2357 Fax (477) 717-1456	Fabricación de Carrocerías y Remolques de Automoción

CYMA es una empresa fundada en 1950 dedicada a la fabricación de estructuras metálicas y carrocerías refresqueras para distribuidores de sodas. En 1968 inician con la fabricación de carrocerías de estacas, donde adquirieron popularidad y para 1974 se inician como proveedor de carrocerías de estacas para Nissan Mexicana (Estaquitas Nissan).

En 1996 CYMA inicia la producción de autopartes metálicas para Nissan Mexicana con productos como defensas y bracketeria en general. Esto dio paso para que en el año 2000 CYMA Nacional adaptara sus líneas de producción de carrocerías para incrementar su capacidad de producción y fabricar grandes flotillas.

Actualmente trabajan en la consolidación de su sistema de calidad y mejorar sus carrocerías adaptándose a las nuevas necesidades del mercado.

El grupo CYMA esta formado por tres empresas con un total de 85 empleados:

- Autopartes
- Carrocerías
- Transporte de material

Fabrican las cajas para las camionetas y camiones de hasta 3.500 kg como también las siguientes cajas especiales:

- Cajas refrigeradas: aislamiento
- Cajas de bebidas
- Cajas de carga seca

Actualmente tan sólo utilizan el 25% de la capacidad instalada, debido principalmente a la reducción de pedidos de su principal cliente: Nissan.

Algunos de sus clientes son:

Nissan Mexicana  
General Motors planta Silao  
Comisión federal de electricidad

Cerveza Corona  
Peñafiel  
Effem de México

La empresa está en proceso de certificación. Están innovando en la aplicación de nuevos materiales, aplican nuevos tipos de aluminio para la fabricación de las cajas. Además de la sustitución de las estructuras fabricadas en madera por los problemas actuales de suministro, a demás de su precio. La tendencia es aligerar el peso del camión y costes, con lo cual pueden dar un valor agregado al cliente con la disminución de combustible y el diseño ligero.

<b>VALEO</b>  Rafael Landeros Director de Producción	<a href="mailto:rafael.landeros@valeosylvania.com">rafael.landeros@valeosylvania.com</a> <a href="mailto:rafael.landeros@valeo.com">rafael.landeros@valeo.com</a>  Tel. +52 (442) 211 66 64 Fax +52 (442) 211 66 02/04	Componentes de Automoción
---	--	------------------------------

Planta perteneciente a la multinacional estadounidense Valeo ubicada en la zona de Querétaro. Valeo dispone de 10 plantas en México, donde se realizan todas las actividades que tiene el grupo. La planta de Querétaro se inició en el año 99. Sus principales productos son las lámparas delanteras, traseras y antiniebla. Cuentan con todos los bienes de equipo capaces para fabricar estos productos:

- Moldeo
- Tratamiento
- Ensamblaje automático

El 90% se produce en México, pero se sigue diseñando en EEUU. Se prevé que en 3 o 4 años se empiece a diseñar también en esta planta.

A nivel operativo, México es un país en el que es fácil empezar a hacer negocios. Como ejemplo nos indica que la planta de Querétaro comenzó a la vez que una similar del grupo en EEUU. La planta mexicana estaba en marcha en un año y dos meses, mientras que la planta de EEUU lo estuvo en más de dos años.

A la hora de plantearse una inversión en México, la experiencia de nuestro interlocutor indica que hacer Joint-Ventures puede ser una opción, pero una mejor decisión es comenzar la inversión desde cero, haciendo hincapié en buscar la gente adecuada para la nueva empresa. La búsqueda de empresas colaboradoras a nivel local es a veces difícil, y de menores recursos tecnológicos que la española, según el señor Landeros.

Las empresas mexicanas presentan, a juicio del señor Landeros, niveles interesantes de competitividad y flexibilidad.

Nos indica también que en comparación con otras plantas similares de EEUU o Europa, el nivel de productividad de la planta mexicana es de un 80%.

La conflictividad laboral es muy inferior a la que se da en otras plantas europeas. Es prácticamente inexistente. En cuanto a seguridad y medioambiente, se sigue la normativa americana.

<b>AXIKON</b>  Christian Liepert Consultor	<a href="mailto:spain@axikon.com">spain@axikon.com</a> <a href="http://www.axikon.com">www.axikon.com</a>  Tel. (+34) 93 675 2757 Fax (+34) 93 675 0420	Consultoría especializada en sectores industriales
---	---	--

Axikon es una empresa ubicada en el cinturón industrial de Barcelona que ofrece servicios de soporte comercial y de marketing para facilitar el proceso de internacionalización de las empresas.

Asimismo, Axikon se ha especializado en ofrecer asesoramiento a las empresas españolas para facilitarles el acceso a los mercados de México y de Alemania, principalmente. Cuenta con personal que ha trabajado en ambos países y que ha desarrollado diferentes proyectos para empresas industriales que trabajan directa o indirectamente para el sector del automóvil.

Después de haber vivido más de 20 años en México, el Sr. Liepert nos comenta que la automoción forma parte de los sectores estratégicos de la industria mexicana. Los principales fabricantes de automóviles de todo el mundo cuentan, desde hace años, con una presencia productiva destacada en dicho país. Algunas de ellas se instalaron originariamente como maquiladoras en la frontera con Estados Unidos; otras se instalaron en el centro del país, en ciudades como Aguascalientes o Puebla, que actualmente cuentan con un tejido industrial importante centrado principalmente en el sector del automóvil.

El hecho de que México cuente con mano de obra cualificada a un coste muy competitivo ha facilitado que se instale en el país una amplia infraestructura productiva formada por las principales marcas de automoción. La ubicación geográfica privilegiada del país y la circunstancia de que forme parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte han sido otros factores que han ayudado a esta privilegiada coyuntura. México, por tanto, se ha convertido en un país muy atractivo para las empresas españolas que trabajen para el sector de la automoción y que buscan nuevas oportunidades de negocio.

El Sr. Liepert nos informa de que varios clientes de Axikon están exportando actualmente o han exportado a México de forma directa o indirecta y que, incluso, sus propios clientes les han motivado a implantarse en México. A pesar de esto, muchas veces la distancia física y cultural que hay entre España y México, así como el desconocimiento del país, hace que los empresarios españoles retrasen sus proyectos de inversión en México.

Es recomendable realizar una prospección de mercado en México antes de realizar cualquier inversión para conocer de primera mano las oportunidades que presenta el país latinoamericano. Asimismo, a pesar de que el idioma sea el mismo, es necesario conocer a fondo la cultura empresarial mexicana, ya que la manera de trabajar es muy diferente de la española. Por otra parte, México es un país muy grande y por ello es necesario considerar muy bien el lugar más adecuado en el que se desee implantar el negocio. Debe tenerse en cuenta la ubicación de los clientes potenciales así como la ubicación de los proveedores que se requieran en México.

El Sr. Liepert nos apunta algunas recomendaciones básicas para invertir en México:

- Contar con un socio o colaborador local que tenga suficiente experiencia en el sector del automóvil.

- Tener conocimiento de los incentivos fiscales y de las ayudas que ofrecen los gobiernos estatales de México y los organismos españoles que fomentan las exportaciones (Cámaras de Comercio, etc.).
- Seleccionar detenidamente la ubicación más adecuada para implantar el negocio en México, siempre a partir de una estrategia empresarial a medio y largo plazo.
- Contemplar la fabricación en México para el suministro local y para exportar a otros países.
- Considerar la contratación de personal mexicano para cubrir los puestos de operarios y de directivos.

Según el Sr. Liepert el sector del automóvil es un mercado sólido en México. Su destacada vitalidad supone una fuente de oportunidades para la industria española, ya que además de contar con un mercado doméstico con más de 100 millones de habitantes, su ubicación geográfica lo sitúa como una excelente plataforma para acceder al mercado estadounidense y canadiense.

<p><b>TABLAPACK</b></p> <p>Hiram Ballesteros Gerente</p>	<p><a href="http://www.tablapack.com.mx">www.tablapack.com.mx</a></p> <p><a href="mailto:tablapack@hotmail.com">tablapack@hotmail.com</a></p> <p>Tel. (472) 722 1517 (472) 791 0002</p>	<p>Fabricación de productos de madera</p>
--	---	---

Tablapack es una empresa mexicana que diseña y fabrica soluciones de embalaje industrial, enfocada en el empaque y manejo integral de materiales. Con más de 12 años de experiencia se encuentran en proceso de certificación ISO 9001-2000, y cuentan con clientes como General Motors, Continental Teves, Hirotec, entre otros.

Ofrecen productos de Tarimas (Pallet) y Embalajes de madera, y recientemente comenzaron a dar el servicio de manejo integral de materiales para exportación. También tienen el servicio de entrega de embalaje a domicilio, colocación de material protector, traspaleo de material a transportar y el certificado para la exportación.

Utilizando la madera como materia prima, se encuentran también dentro del mercado de reciclaje, comprando madera de desecho para reutilizarla, además del cartón y algunos plásticos como el estireno, polipropileno y poliuretano.

Como potencial, remarcan su materia prima, (Triplay, OSB y Madera de Pino) la cual es resistente al impacto, optima para grandes embalajes, resistente a la compresión y un material reutilizable.

### **Consideraciones acerca del tejido de proveedores de segundo y tercer nivel en México**

Según datos de la Industria Nacional de Componentes de Automoción en México, de los 600 fabricantes de componentes del automóvil 230 empresas son empresas de más de 100 trabajadores y 370 son PyMEs o bien microempresas.

Una de las principales peticiones por parte de los proveedores de primer nivel era que el nivel tecnológico de sus suministradores era deficiente. En ningún caso se observaba deficiencias

de calidad pero sí en productividad. Especialmente si el proceso requería algún avance tecnológico importante debía ser subcontratado fuera de México.

La red de proveedores de segundo y tercer nivel en México está compuesta por proveedores que luchan dentro de un mercado de clientes cada vez más amplio, con la llegada de empresas automotrices Europeas y probablemente también Chinas, sin embargo la tendencia de los ensambladores siempre será la de contar con la menor cantidad de proveedores.

Para permanecer en ese grupo de proveedores, es necesario que las empresas se encuentren cada vez más especializadas y preparadas en el ramo, con certificaciones como ISO, QS, TS, VDA, etc. Además de diferenciación de producto, fondos de investigación y desarrollo, herramientas estadísticas y sistemas de información por mencionar algunos.

Es claro que los proveedores nacionales deben incorporar estos esquemas a su trabajo cotidiano; desafortunadamente, la falta de recursos les impide transitar por la ruta de la ID, aunque cada vez es más las academias y las asociaciones vinculadas al sector hacen alianzas en este sentido y lo que resta es que su difusión llegue a más productores.

Lo cierto es que la experiencia que vive GM esta alarmando a la mayoría de empresas del sector. El plan de reestructuración de Delphi, contempla en cortar el cordón umbilical que la une con GM y buscar nuevos clientes, incluso, asiáticos. El reciente divorcio entre Daimler y Chrysler lleva un mensaje muy claro para los proveedores mexicanos: Depender de un solo cliente o mercado puede llevar a la ruina, sobre todo en una industria donde las fusiones, alianzas y desaparición de empresas están a la orden del día.

Se cree que el crecimiento futuro de la industria automotriz esta basado más en tecnología que en diseño y es que se pretende que el ciclo de vida de los vehículos pase de cinco a siete años y las herramientas de manejo sean más sofisticadas.

La selección de proveedores de segundo nivel se basa en los bajos costos de producción, la capacidad de producir millones de piezas estandarizadas y distribuidas en los puntos donde se encuentran sus clientes. Pero en un sector tan cambiante y con tendencia a la mejora de tecnología, las armadoras demandarán productos de diseño aun más complejo y especializado y esperan que los proveedores TIER 1 puedan surtirlos y estos a su vez necesitaran que sus proveedores TIER 2 y 3 también estén al margen de dichos requisitos, de lo contrario podrán ser suplidos por otro proveedor. Esto demanda a las empresas a ser autosuficientes en el diseño de nuevos componentes, contar con las materias primas especificadas por el proveedor de primer nivel, ser competitivo en costos, contar con certificados de calidad y tener por lo general menos de 10 piezas defectuosas por millón.

La competencia entre proveedores se da simultáneamente en la calidad, costo, tiempo y oportunidad de entrega, tecnología de producción y capacidad de diseño.

<b>NOBLE INTL. LTD.</b>  Adrián Gómez Centeno Encargado de Materiales	<a href="mailto:adrian.gomez@nobleintl.com">adrian.gomez@nobleintl.com</a> <a href="http://www.nobleintl.com">www.nobleintl.com</a>  Tel. (+52) 442 211 3706 Fax:(+52) 442 211 3736	Componentes de Automoción
--	---	---------------------------

NOBLE INTERNATIONAL es una empresa de talla mundial, dedicada a la soldadura láser de láminas, tubos y componentes estructurales para el sector del automóvil.

Son proveedores de clientes como Chrysler, General Motors y Ford Motor Company.

Sus principales competidores son: TWB Company, Shape Corporation, Global Automotive Systems y Saltzgitter entre otros.

Su principal estrategia y distinción ante el competidor, es la tendencia a la reducción del peso de las láminas que fabrican, lo cual reduce sus costos de materiales y da un valor agregado al cliente.

Con 23 fábricas manufactureras en 12 países tienen como objetivo expandir su mercado y no depender solo del sector del automóvil, se encuentran surtiendo al sector de muebles de oficina y camiones pesados.

Hablan de la caída de la producción de los 3 de Detroit, la cual ha decrecido de Junio del 2006 a mayo del 2008 de 10 millones de unidades a 8 millones, lo cual impacta directamente a toda la industria del sector automoción.

<b>NEWMOTECH</b>	<a href="http://www.newmotech.com">http://www.newmotech.com</a>  Tel. (+442) 240-9126 Fax (+442) 240-9128	Componentes de Automoción
------------------	--	---------------------------

NewMotech es una filial mexicana del grupo multinacional coreano Taehwa Group, y el líder mundial en diseño y producción de moldes, estampado y troquelado de metales para componentes de los sectores del automóvil, electrónica y electrodomésticos.

Con 30 años de experiencia, cuenta con 13 compañías filiales, y son proveedores de clientes como Samsung, Bosch, y Case New Holland. Cuentan con maquinaria de última generación como Sunex o Mitsubishi y facturan 20 Millones de dólares al año.

Establecida en Querétaro en mayo del 2005, cuentan con una plantilla de 120 empleados.

Las principales actividades de la planta en México son la estampación y embutición profunda para empresas de primer equipo.

Realizan el diseño, la fabricación y el mantenimiento de las matrices y los componentes estampados. Actualmente disponen de mucha capacidad productiva y se ofrecen para colaborar con empresas españolas.

Nuestro interlocutor nos señala las dificultades que existen para entrar como proveedores para empresas asiáticas. Entre ellos se ayudan cuando hay dificultades como por ejemplo el caso de Samsung, localizada en el mismo polígono que ayuda a la filial mexicana a mantener sus ventas.

También han notado la crisis, especialmente les ha bajado el número de pedidos para Bosch, sin embargo no pretenden reducir el número de trabajadores.

<b>AUXIM</b> Francisco Casas Gerente	<a href="mailto:comercial@auxim.com">comercial@auxim.com</a> <a href="http://www.auxim.com/mindex.html">http://www.auxim.com/mindex.html</a> Tel. (00 52) 22 22 10 54 45 Fax (00 52) 22 22 10 54 46	Fabricante de partes automotrices sin desarrollo de producto
--	--	--

Empresa española fabricante de partes automotrices, vehículo industrial, agrícola, ferroviario, energías renovables y electrónicas. En el campo del automóvil, Auxim, suministra a los principales proveedores de primer equipo como Denso, Bosch, Magna o ZF y fabricantes como VW. La facturación de la filial mexicana fue de 27 millones de dólares en el 2008.

En México disponen de maquinaria de última generación (Okuma principalmente).

Desarrollan el proyecto conjuntamente con el cliente, compran la forja, fundición de hierro o aluminio y posteriormente realizan los procesos de mecanizado, brochado, torneado, moleteado, desbarbado y desbastado.

Disponen de certificaciones de calidad: ISO 9001, QS9000 e ISOTS/16949.

Los componentes que producen son anillos, aros, ejes, carcasas, colectores y cárters entre otros.

El objetivo de la implantación en el mercado mexicano fue doble: por un lado la diversificación del mercado europeo y por otro la penetración en el mercado americano. Iniciaron el proyecto de implantación a raíz de la crisis europea del año 92 y entablaron conversaciones con su principal cliente VW.

Actualmente también están vendiendo a otros mercados importantes para el sector como el brasileño. Tanto la actividad comercial, como la producción se realizan desde México.

El Sr. Casas destaca la ayuda que obtuvo de ICEX para ampliar sus instalaciones e instalar su planta en 1994 en México.

Existen diferencias culturales entre México y España con sus lados positivos y negativos. Una vez acoplados a la cultura, costumbres y formas de hacer del país azteca el negocio es más controlable.

Dentro de los factores positivos:

- a) Personal Obrero con muchas ganas de aprender.
- b) Mercado potencialmente emergente.
- c) Mano de Obra Cualificada
- d) Persistencia en sus tareas difíciles

Dentro de los factores negativos:

- a) Volatilidad de la moneda.
- b) Niveles jerárquicos dentro de las empresas
- c) Individualismo en ambiente laboral
- d) Burocracia

En la actualidad exportan sus productos a toda Latinoamérica lo cual les ha favorecido a diversificar su mercado y a sostener su economía en tiempos difíciles, además sus ventas son en Dólares y les beneficia bastante el tener su producción en territorio de Peso Mexicano.

Debido a la proximidad geográfica a los EEUU, las fábricas de este país se trasladan a tierra azteca dejando las decisiones corporativas en EEUU por lo que el futuro del automóvil en México es francamente seguro.

Hacen énfasis sobre las deficientes vías de transporte terrestres que existen en México, principalmente las vías férreas.

En cuanto a su producción se refiere, creen que esta va a aumentar en los próximos años, comentan que una vez salgamos de la crisis y la economía norteamericana se normalice, la demanda del automóvil va a ir incrementando paulatinamente y deben estar preparados con la capacidad y medios productivos para poder satisfacer la necesidad de la cadena de suministro.

Como posición geográfica, creen que México tiene una gran ventaja, ya que para su mercado, todos los proveedores TIER 1 se encuentran en México.

<p><b>MAPRO SISTEMAS DE ENSAYO</b></p> <p>Joaquim Simorra Ventas y Marketing</p>	<p><a href="mailto:joaquin.simorra@maprotest.com">joaquin.simorra@maprotest.com</a></p> <p><a href="http://www.maprotest.com">http://www.maprotest.com</a></p> <p>Tel. (+34) 93 878 9760 Fax (+34) 93 878 9521</p>	<p>Componentes de Automoción</p>
--	--	--------------------------------------

Mapro es una empresa de Ingeniería que centra su actividad en el diseño y fabricación de Equipos de Test y Líneas de Montaje, para los principales fabricantes de componentes de automoción, la industria aeronáutica y otros sectores industriales. El Plan Estratégico de Mapro contempla la consolidación de la delegación de Polonia y el desarrollo de la delegación de México para disponer de capacidad productiva propia.

Instalada en Querétaro México (Maprotest Northamerica SA de CV) dispone actualmente de 8 personas. Su función consiste en ofrecer servicio de asistencia técnica de los equipos desarrollados y fabricados desde la Matriz en España e instalados en plantas de clientes en México.

La estrategia utilizada para abordar el mercado mexicano esta dentro del plan de desarrollar en los próximos 3 años una ampliación de sus capacidades para que desde la propia delegación se tenga la capacidad de desarrollar y construir equipos "in situ" para los clientes del Área NAFTA.

Esta necesidad responde a las exigencias de los clientes debido a aspectos de localización de su producción, además de requerimientos de reducción de costes. La expansión de la delegación de México supondrá, por una parte, una ventaja competitiva de proximidad a los clientes ya que se están realizando importantes inversiones de implantación en esa área y, por

otra, dar respuesta a las progresivas reducciones de costes que solicitan los clientes y evitar los problemas que generan la paridad de las monedas euro-dólar.

Dichas inversiones no son nada fáciles, la financiación del proyecto tiene que ser apoyada en su máxima capacidad, sin embargo se han estado retrasando debido a la situación de restricción de crédito actual.

Consideran que el sector del automóvil mexicano tiene futuro, puesto que en México se están haciendo grandes inversiones industriales, están instalados los principales fabricantes de componentes de automoción y concretamente en el Parque Industrial Bernardo Quintana en Querétaro, donde está ubicado Mapro, y también se encuentran, entre otros, DELPHI y TRW.

Comentan que México no es sólo un importante fabricante de automóviles, ocupa el décimo lugar en el ranking de fabricantes con más de 2 millones de unidades al año, sino que además es una potencia mundial en la fabricación de componentes para la automoción. La sobrecapacidad y la crisis actual congelarán las cifras de crecimiento de unidades de vehículos, pero la tendencia a fabricar componentes en países de costes no elevados asegura a México un gran crecimiento futuro.

### **Consideraciones acerca de la industria aeronáutica mexicana**

Las ventajas de estar en México para el sector aeronáutico al igual que el de automoción son obvias, están en una región de bajo coste, mano de obra cualificada, con cultura y estilo de trabajo más alineado con estadounidenses y con la misma franja horaria, además de estar cerca de EEUU en una región dólar y no euro.

La industria se encuentra concentrada en los estados de la frontera norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León, por que están más cerca de EE.UU. aunque a aparecido un nuevo clúster muy importante en el centro, en el estado de Querétaro. Bombardier, el tercer fabricante de aviones comerciales del mundo y con una cuota de mercado del 95% de los aviones ejecutivos, apostó por Querétaro donde ahora tiene su sede el clúster aeronáutico más nuevo. El Estado pasará a la historia como el lugar donde se ensamblarán los primeros aviones "Made in México". En el 2012 saldrá al mercado el primer Learjet ensamblado en esta planta. Para la construcción de la planta, la empresa ha invertido más de 200 millones de dólares. Se producirán anualmente 40 aviones Learjet 85.

La empresa ITR fabricante de tubos y dedicada también al mantenimiento de motores, informó a principios del año pasado que en menos de tres años comenzaría a fabricar en México. Hasta entonces, este tipo de turbinas no se fabricaba en ningún país de América Latina, sólo en España, Alemania e Inglaterra.

Ya son 11 los estados de la república donde hay plantas de desarrollo de diversos procesos y partes utilizados en la industria de la transportación aérea, y debido a la naturaleza de largo plazo de este sector todo parece indicar que seguirá creciendo.

Esto también ha generado un impulso que se potencia por una especie de "contagio", en el sentido de que una empresa como Eurocopter atrae a otras y se empiezan a desarrollar sinergias. Según los últimos reportes ya se han captado 700 millones de dólares en lo que va del año 2009, y es posible que antes del cierre se anuncien otros 500 millones, tomando en cuenta que la meta para el año era de 300 millones en inversión.

Es muy importante la generación de conocimiento que se deriva de la instalación de estas empresas, a través de la demanda de nuevos ingenieros y especialistas mexicanos,

<p><b>GARCÍA-DEVILLE-PALAVICINI</b></p> <p>Eduardo Ocampo Santiago Abogado</p>	<p><a href="mailto:eocampo@gdpabogados.com">eocampo@gdpabogados.com</a> <a href="http://www.gdpabogados.com">www.gdpabogados.com</a></p> <p>Tel. (+34) 911 853 143 Fax (+34) 911 413 419</p>	<p>Abogados España- México</p>
--	--	------------------------------------

Buffet de abogados y asesores tributarios cuyo enfoque está dirigido a la atención de las necesidades empresariales y de sus procesos de internacionalización dentro del marco de las relaciones comerciales entre España, México y otros países de Latinoamérica.

Cuentan con dos oficinas establecidas en la ciudad de Madrid España y México DF, siendo la sede española la matriz de la firma. Tienen experiencia en todo tipo de litigio, defensa judicial y extrajudicial, destacando aquellos casos que implican la confrontación de distintos marcos jurídicos, principalmente el español y mexicano; sobre todo, en asuntos de derecho privado (mercantil, corporativo, civil, familia, y sucesorio), derecho penal económico o penal internacional.

Cuentan con clientes de empresas y particulares radicados en España, México y el resto de Latinoamérica, instituciones no gubernamentales, gobiernos locales de México y destacados despachos de abogados extranjeros.

Comentan que México se ha convertido en uno de los países más atractivos para la inversión extranjera directa española debido a todas las características positivas con las que cuenta el país.

Señalan como principales motivos para la inversión a México; su ubicación geográfica, ya que México se encuentra ubicado a lado de la 1er. economía mundial del momento, lo que interesa a los inversionistas por el hecho de hacer más accesible las negociaciones con Estados Unidos, además de tener la ventaja de poder proveer “justo a tiempo” a este país; México cuenta con una extensa variedad de recursos naturales, tierra y climas propicios para el fomento de todo tipo de industrias, contando con materiales como petróleo, minerales, productos agrícolas, etc.

La mano de obra con la que se cuenta es de un costo inferior que en el de la mayoría de los países desarrollados. México cuenta con la más extensa red de Tratados de Libre Comercio, los cuales aseguran acceso preferencial a los mercados de Norteamérica, la Unión Europea, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel y diez países socios de América Latina. Así, mismo otorga seguridad y protección legal a los inversionistas extranjeros a través de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las inversiones. El Gobierno Mexicano ha promovido la transparencia en sus acciones, el respeto al Estado de Derecho y la aplicación de la ley, dando como resultado un ambiente estable y favorable para los negocios.

En el caso específico del sector automotriz podemos señalar que la industria automotriz mexicana se fundó en los años 20 pero no hubo fabricación de automóviles antes de 1962 y desde entonces la evolución de esta industria ha sido enorme hasta llegar a ser una de las principales a nivel mundial. Actualmente se encuentra favorecida por los numerosos tratados internacionales de los cuales forma parte. Además México ofrece para la inversión extranjera directa en el ramo automotor una mano de obra eficiente lo que se traduce en productos de calidad con bajos costos de producción.

México se encuentra dentro de los principales productores mundiales de vehículos con participación de empresas transnacionales que se han beneficiado no solo por los tratados comerciales internacionales y ventajas económicas que ello representa si no también por la posición geográfica de México que les sirve de plataforma logística para el mercado internacional hacia Estados Unidos.

Las grandes armadoras de México tienen un alto nivel de producción y en ningún momento se ha hablado de cierres a causa de la crisis a diferencia de países como Estados Unidos, tampoco de eliminación de marcas, si no que por el contrario se mantienen los planes de producción de nuevos modelos más eficientes en combustibles y de tecnologías limpias.

Opina que la industria automotriz de México a mediano y largo plazo tendrá un futuro próspero, ya que cuenta con muchas ventajas competitivas frente a otros países, sin embargo la actual situación económica no será fácil para ningún sector.

## ESTADÍSTICAS DE PRODUCCIÓN

### PRODUCCIÓN ANUAL DE AUTOMÓVILES EN MÉXICO

FABRICANTE	UBICACIÓN	2007	2008
<b>Chrysler</b> <b>(Dodge, Mercedes Benz)</b>	Coahuila Estado de México	114508	59227
<b>Ford motor</b> <b>(Lincoln, Mercury, Volvo, Mazda...)</b>	Sonora Chihuahua Estado de México	255870	273413
<b>General Motors</b> <b>(Chevrolet, Cadillac, Pontiac, Saab...)</b>	Coahuila Guanajuato Estado de México San Luis Potosí	172557	204718
<b>Honda</b>	Jalisco	15471	33434
<b>Nissan</b> <b>(Renault, Infiniti)</b>	Aguascalientes Morelos Estado de México	448693	401459
<b>Toyota</b> <b>(Lexus)</b>	Baja California	14064	21756
<b>Volkswagen</b> <b>(Seat, audi)</b>	Puebla	409566	449096
	<b>TOTAL</b>	<b>1.430.729</b>	<b>1.443.103</b>

**PRODUCCIÓN ANUAL DE CAMIONES LIGEROS EN MÉXICO**

<b>FABRICANTE</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Chrysler (Dodge, Jeep)</b>	Coahuila Estado de México	169452	220920
<b>Ford motor</b>	Sonora Chihuahua Estado de México	35006	30820
<b>General Motors (Hummer, Chevrolet)</b>	Coahuila Guanajuato Estado de México San Luis Potosí	292316	302590
<b>Honda</b>	Jalisco	10903	17819
<b>Nissan</b>	Aguascalientes Morelos Estado de México	49595	47988
<b>Toyota</b>	Baja California	18185	28123
	<b>TOTAL</b>	<b>575.457</b>	<b>648.260</b>

**PRODUCCIÓN ANUAL DE CAMIONES PESADOS EN MÉXICO**

<b>FABRICANTE</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Daimler Vehículos Comerciales (Freightliner, Mercedes-Benz)</b>	Estado de México Coahuila Nuevo León	31017	30331
<b>Dina</b>	Hidalgo		118
<b>Ford motor</b>	Sonora Chihuahua Estado de México	2928	3451
<b>General Motors</b>	Coahuila Guanajuato Estado de México San Luis Potosí	2794	1440
<b>Navistar (International)</b>	Distrito Federal Nuevo León Estado de México	32545	26650
<b>Kenworth</b>	Baja California	14224	13611
<b>Man</b>	Querétaro	143	159
<b>Omnibus Integrales</b>	Aguas Calientes	94	198
<b>Volks Wagen</b>	Puebla	1563	1706
<b>Scania</b>	Querétaro	529	395
<b>Volvo</b>	Estado de México	505	874
	<b>TOTAL</b>	<b>86.342</b>	<b>78.933</b>

**PRODUCCIÓN ANUAL TOTAL DE VEHICULOS EN MÉXICO**

<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>2.092.528</b>	<b>2.170.296</b>

## **CONCLUSIONES**

### **Consideraciones sobre la forma de entrada**

Tomando en cuenta que cada caso es diferente y no existe una fórmula global sobre cómo abordar nuevos mercados, además que las opiniones de las personas entrevistadas en este estudio diferencian según su situación, las empresas extranjeras que deseen comenzar operaciones en el mercado mexicano tienen que considerar las siguientes estrategias de entrada:

#### **Filial Propia**

Para la mayoría de empresas entrevistadas, ésta era la mejor forma de entrada en el mercado mexicano. Sin embargo es la de mayor riesgo, puesto que la inversión de una nueva filial es mayor y no está garantizada de que tenga el éxito esperado. Además las barreras de entrada que se pueden presentar pueden hacer del proyecto algo muy tardado y a la vez más costoso. Esto sin tomar en cuenta los aspectos de mercado como: competidores, precio, calidad, cultura etc. que una vez la filial establecida pueden ser factores críticos que hagan fracasar un proyecto.

Cabe mencionar que se tiene la ventaja de facilidad de operación y toma de decisiones como cualquier otra filial, sin ningún intermediario, sin embargo es bueno reflexionar los siguientes aspectos de esta estrategia:

- Localización:
  - Seleccionar detenidamente la ubicación más adecuada para implantar el negocio en México, siempre a partir de una estrategia empresarial a medio y largo plazo. Debemos de tener en cuenta que México es un país con una extensión superficial cercana a los 2 millones de km<sup>2</sup>.
- Infraestructuras:
  - Valorar la proximidad de un aeropuerto con conexiones internacionales y vuelos frecuentes.
  - Proximidad con los puertos de salida, para evitar retraso de entregas.
  - Valorar la comunicación de carreteras que existen dentro del área de la filial.
- Recursos Humanos:
  - Valorar si existe en la zona, mano de obra cualificada y especializada en la actividad de la empresa.
  - El coste de la mano de obra no debe de ser la única razón para establecerse.
  - El director general preferiblemente debería ser mexicano, implicarlo desde el principio y ofrecerle un plan de formación dentro de la empresa, esto para crear confianza entre los demás empleados, sin embargo también es buena estrategia el tener un director general español, el cual puede establecer un mejor vínculo de cultura de trabajo entre la matriz y la filial, esto dependerá meramente del giro de la empresa y la visión de se tenga de la misma.
  - Valorar la metodología de trabajo a utilizar, ya que un empleado mexicano está acostumbrado a ciertos estatutos que tal vez no concuerden con la cultura de trabajo de una empresa española.

- Legislación:
  - Tener en cuenta los trámites fiscales a realizar y las diferencias que existen entre ambos países.
  - Analizar si nuestro producto puede ser exportado a otros países en condiciones arancelarias preferenciales.
  - Tener en cuenta los reglamentos y permisos establecidos de la región según el giro de la empresa.
- Proveedores:
  - Analizar si existen en la zona los proveedores adecuados para la actividad que realiza la empresa, comparando cotizaciones y estándares de calidad.
- Clientes:
  - Analizar si existen los clientes potenciales.
- Financiación:
  - Estudiar los posibles medios de financiación disponibles para dicho proyecto.
  - Analizar las ayudas que México ofrece a inversores extranjeros y otras ayudas para la inversión directa autonómicas como ACC10 o estatales como ICEX.

### Socio Local

De las ventajas de tener un socio local, se pueden encontrar: conocimiento del mercado, los canales de distribución, proveedores, financiación local, permisos, trámites burocráticos administrativos, clientes, tecnología entre otros. De igual manera existen las desventajas de tener un socio, el cual no permitirá un control absoluto de la compañía y deberá ser tomado en cuenta en las decisiones de esta.

La cultura mexicana aun siendo similar por su lenguaje a la española, no implica que tenga las mismas costumbres, cuando se habla de una nueva sociedad intercultural, es necesario tomar en cuenta el conocer plenamente las necesidades del nuevo socio para así poder llevar una participación conjunta en el mercado, donde no solo un socio sea el beneficiado ya que a largo plazo una relación “ganar-ganar” puede traer grandes beneficios a ambas compañías.

### **Conclusiones sobre la idiosincrasia de México**

Para hacer negocios en México es muy importante tomar en cuenta algunos detalles sobre los mexicanos, su cultura, el carácter y su forma de vida.

Como uno de los factores más importantes se consideran las relaciones o familiaridad que se tiene con la otra persona, tanto en el ámbito profesional cuenta mucho también el ámbito social y es fundamental el propiciar un ambiente de confianza al mexicano para establecer negocios, donde se toma mucho en cuenta la atención que se recibe y el esclarecer las necesidades de ambos interesados.

Los mexicanos en los negocios no suelen utilizar el nombre de pila del otro negociante, suelen utilizar el tratamiento de cortesía de Señor seguido del apellido o también los títulos de Licenciado o Ingeniero. Aunque el carácter mexicano suele ser calido y amigable, se trata con este respeto hasta no profundizar en la confianza de la otra persona y una vez que el

interlocutor mexicano utiliza el nombre de pila, se establece ese vinculo de confianza y se puede hablar con menos protocolo. El mexicano suele hablar de Usted en vez de Tu, sin embargo no se toma como algo de alto respeto sino como una palabra ya muy arraigada al lenguaje.

La vestimenta se toma mucho en cuenta ya que para establecer el vinculo de confianza es necesario dar una buena primera impresión, al igual que ser puntual, aunque no sea una de las mejores facetas del mexicano, sin embargo se toma mucho en cuenta la puntualidad.

El mexicano suele trabajar a tiempo límite, por lo cual una persona con diferente cultura tiene que ser paciente ya que la manera de trabajar suele ser mas tranquila, pero no por ello quiere decir que no sea efectiva.

### Acerca de la inseguridad en México

En temas de seguridad, México se ha visto afectado a lo largo de su historia con niveles muy altos de Narcotráfico y Secuestro. En el año 2008 se registraron 720 secuestros, que comparados con los 1,045 del año 1997, es una cifra que ha seguido descendiendo de poco en poco, aun que sigue siendo alarmante en algunos estados como Baja California, DF, Guerrero o el Estado de México. Por cada delito de secuestro existe un promedio de 4 personas involucradas en el delito.

En el 2007 se produjeron en la Ciudad de México 1.593 homicidios y 90.000 asaltos: o lo que es lo mismo, más de cuatro muertes violentas y 250 atracos por día.

En materia de narcotráfico en el 2008 se estimaban 5,630 personas que han perdido la vida por acciones del crimen organizado en todo el país, más de la mitad en el norte de México en los estados de Chihuahua y Sinaloa.

El problema del narcotráfico en México no es algo nuevo y radica en los 3,152 Km de frontera que comparte con EE UU, donde va destinada la gran mayoría de la mercancía que se produce desde países como Colombia. Asegurar la entrada de la mercancía es el objetivo de los cárteles de México, los cuales han podido corromper durante años a las autoridades de gobierno y la seguridad de México.

Por otro lado el gobierno del actual presidente Felipe Calderón ha intensificado la lucha contra el narcotráfico, emplazando al ejército a que actúe en los lugares donde más corrupción policial había con un total de 45.000 militares en varios distritos del país.

Además el presidente mexicano ha pedido ayuda a EEUU, a través de La Iniciativa Mérida, lanzada en abril de 2008 que consiste en multiplicar por 10 la ayuda de EEUU en materia de seguridad para proporcionar a las fuerzas mexicanas equipamiento de calidad, desde helicópteros hasta tecnologías de vigilancia.

Según el diario El Economista, los asesinatos provocados por la violencia del narcotráfico en México disminuyeron un 25% en el primer trimestre del año, respecto a los últimos tres meses del 2008.

### **Conclusiones sobre la coyuntura económica Mexicana y su dependencia de Estados Unidos**

La situación macroeconómica de México se basa en tres componentes: Servicios que es el más grande representando un 62% del PIB del país, Sector Industrial que representa un 34% del PIB y el Sector Agrícola que representa solo el 4%.

Existe una gran dependencia de México con su país vecino en cuestión económica, primeramente por su ubicación geográfica, México es vecino del país más poderoso del mundo y comparte miles de kilómetros de su frontera norte. Por años México ha sido considerado uno de los países que más ha tenido relación en todos los aspectos, tanto positiva como negativamente con los EEUU.

La dependencia de México con EEUU puede clasificarse en 3 grupos:

- Dependencia comercial
- Dependencia financiera
- Dependencia tecnológica

En cuestión comercial México tiene una creciente dependencia con EE.UU., al que se le vende más del 70 % de las exportaciones del país, lo cual puede perjudicar a la economía de México en tiempos de recesión como los que se viven actualmente, con los cuales los niveles de exportaciones disminuyen y aun más si se carece de diversificación de países clientes.

En el primer trimestre del año 2009, México tuvo un descenso en las exportaciones a EEUU de un 26%, comparado con el mismo trimestre del año anterior. Este descenso de las exportaciones mexicanas obedece no sólo a la desaceleración de la economía de Estados Unidos, sino también al descenso de los precios internacionales de los energéticos.

En cuanto a inversión extranjera, el 77% del total de inversiones proviene de EE.UU., lo cual hace aún más vulnerables a las decisiones de un solo país, pues es quien controla lo que pasa con casi la totalidad de la inversión en México.

Las filiales y subsidiarias de empresas transnacionales establecidas en México reintegran mayores utilidades a sus países de origen que la inversión inicial realizada.

México cuenta con muchos recursos naturales, y carece de la tecnología para aprovecharlos, lo cual esta muy ligado a sus transacciones externas, por ejemplo sus importaciones de combustible energético han ido aumentando en los últimos 20 años, esto se debe a la insuficiente capacidad tecnológica de refino de petróleo crudo el cual es uno de sus principales ingresos en exportación.

#### Sobre la crisis económica de México de 1994-1995

La devaluación del peso mexicano del 94-95 también llamada “el error de diciembre” fue provocada por la falta de reservas internacionales durante los primeros meses de la presidencia de Ernesto Zedillo, sin embargo las causas de esta crisis vienen tiempo atrás.

Esto lo atribuyen al Gasto Excesivo Gubernamental en obras Públicas, a principios de la toma de gobierno del anterior presidente del PRI (Partido de Revolucionario Institucional), Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Cabe mencionar que las elecciones de Carlos Salinas fueron de las más polémicas de México, ya que en la noche de las elecciones los datos que liberaba la Comisión Federal Electoral fueron interrumpidos, y no estuvieron disponibles hasta las 8 de la noche del mismo día, lo que dio lugar a protestas bajo manifestaciones de los otros candidatos por la ilegalidad del proceso y los resultados finales, no obstante las boletas fueron quemadas y Carlos Salinas entró en el poder.

A mediados de su sexenio, Carlos Salinas utiliza un instrumento de deuda para poder resolver el problema del gasto excesivo y emite los “Tesobonos” (títulos de crédito negociables denominados en dólares y pagaderos en pesos), estos fueron muy cotizados, pero se sobre colocaron en el mercado e hizo que hubiera demasiado dinero circulante, (ya se hablaba de una moneda sobrevaluada), este dinero circulante hace que aumente el consumo y con las facilidades del TLCAN las importaciones fueron aumentando.

Durante este periodo México experimento Prácticas Bancarias Corruptas, donde uno de los hermanos de Carlos Salinas estuvo implicado y fue encarcelado.

Al término de ese sexenio suceden otros acontecimientos relevantes, Luis Donaldo Colosio el candidato favorito del PRI y que se pensaba ganaría las elecciones, es asesinado y se rumora que Carlos Salinas estuvo implicado, meses después el Secretario General del PRI también es asesinado. Colosio en sus últimos discursos de campaña hablaba de un México corrupto, y mal gobernado.

En plenas elecciones, Salinas no puede solventar gastos del país con tan bajas reservas y para evitar una desaceleración económica, lo cual hubiera influido en las elecciones, el Banco de México decidió comprar deuda mexicana para mantener la base monetaria e impedir que las tasas de interés se incrementaran, lo cual a su vez, causó una mayor fuga de dólares de las reservas internacionales.

Además, el levantamiento del ejercito zapatista declara la guerra al gobierno el primero de enero del 1995. Al término del sexenio, Salinas deja el País y no se figura nada de su vida social.

Bajo este escenario entró en la presidencia Ernesto Zedillo, también del PRI, y con el plan de amortiguar la crisis que se venía y se especulaba subiría la tasa de cambio fijo de 3.4 pesos por 1 dólar a 4.0 pesos por 1 dólar, este anuncia la devaluación del peso mexicano días antes de su entrada en vigor, lo cual alarma a inversionistas extranjeros y estos retiran a tiempo sus inversiones del país agravando más los efectos de la devaluación, el peso perdió la mitad de su valor y llegó a subir la tasa de cambio a 7.2 pesos por 1 dólar en tan solo una semana, esto ocasionó que las deudas en dólares no pudieran ser pagadas y dejó a las reservas internacionales en niveles lo suficientemente bajos como para caer casi en insolvencia financiera absoluta.

En el ámbito social, el desempleo creció al igual que la tasa de pobreza y hoy siguen siendo consecuencia directa de la crisis financiera de 1995. Para neutralizar estas dificultades se implementó un programa de ajuste que inhibió el consumo interno y generó una caída importante de los salarios reales.

El rescate financiero del país se cifro en miles de millones de dólares, cincuenta aproximadamente, lo cual dejo a México como la nación más endeudada de la historia.

Por otro lado el Tratado de Libre Comercio, que inicio en enero de 1994, afecto a las PyMEs mexicanas, muchas de ellas cerraron y la importación de productos del norte, fue mayor que la exportación del producto mexicano y en vez de enriquecerse financieramente concluyo con en el endeudamiento externo y este a su vez afecto a economías de otros países de América Latina, a lo cual se le bautizó como Tequilazo.

Hoy en día la economía de México cuenta con mano de obra cualificada, y productos de calidad competitivos a nivel mundial. Con un constante empeño en mantener una inflación estable y una economía orientada a las exportaciones, con 12 acuerdos en 43 países es uno de los países con el mayor número de tratados de libre comercio en el mundo.

## **Conclusiones sobre la dependencia del sector del automóvil en México de Estados Unidos**

Los principales OEM's del mundo del sector de automoción (General Motors, Ford y Chrysler) tienen operaciones en México, al igual que Volkswagen, Nissan, Honda, BMW y Mercedes-Benz. Tan sólo en Puebla, 70 compañías de auto partes operan en el corredor industrial cercano a Volkswagen, el único productor del New Beetle en el mundo.

A causa de los elevados requisitos de componentes del continente norteamericano en la industria automotriz, las industrias de auto partes y logística también se han instalado en México, lo cual crea una ventaja para las compañías extranjeras que buscan mano de obra barata y cualificada, además de la proximidad con los Estados Unidos, uno de los países con más demanda de automóviles en el mundo.

Los niveles de producción y exportación en este último año se encuentran por debajo de los niveles anteriores, sin embargo la capacidad permanece intacta y lista para atender la demanda de vehículos. La crisis por la cual pasa EE.UU. es sin duda uno de los factores que impactará a la producción de vehículos de México por su fuerte dependencia en la demanda de vehículos en EE.UU. sin embargo cabe resaltar, que si la demanda de vehículos baja, el mercado de refacciones y autopartes estará a la alta, ya que por cierto periodo (el que permanezca la crisis), los clientes optaran por no renovar sus vehículos y darles una mayor vida útil.

A mediano y largo plazo, la recesión beneficiará a la industria automotriz mexicana ya que cuenta con bajos costos de producción, costes arancelarios, tratados internacionales y mayores oportunidades de logística y exportación que otros países.

#### Sobre la reestructuración de GM

Se intuye finalmente que la reestructuración de GM será una quiebra técnica, en la cual irán involucradas las empresas proveedoras del gigante. La red de proveedores, y empresas relacionadas de ese mercado, se verán en la necesidad de cubrir un sector más competitivo, ya que se habla del cierre de varias de las filiales de GM, no obstante en las últimas declaraciones de GM, expresa que ninguna de las 4 plantas manufactureras de México cerrará, esto por sus ventajas de costes en el mercado y su rentabilidad, pero ello no garantiza que no habrá recorte de personal o que no seguirá habiendo paros técnicos.

Sin embargo, se espera que la reestructuración de la compañía la haga a su vez más competitiva, y entonces todavía existe la opción para que pueda sobrevivir aún la cadena de proveedores, que de igual manera una reestructuración, obligará que dichas empresas se adecuen a las nuevas necesidades del grande de Detroit, lo cual en igual forma abre puertas a nuevos competidores que estén más familiarizados con las nuevas demandas de GM.

Lo cierto es que la reestructuración de GM impactará directamente al mercado de proveedores mexicanos y puede perjudicar seriamente el sector de la manufactura y autopartes automotrices de México, el cual es uno de los sectores que más auge da a la economía mexicana y que más depende de la empresa americana.

El efecto dominó que puede causar el que una empresa de esta magnitud se declare a la quiebra, puede afectar de manera contundente a toda la cadena de suplementos y a los mismos manufactureros de este sector, claro esta el ejemplo de la venta de Opel de GM al fabricante de componentes austriaco-canadiense Magna, el cual de entrada declara que hará un recorte de 10,000 puestos de trabajo en los distintos países en los que opera, -Alemania, Suecia, Reino Unido, Bélgica, Polonia y España-.

Sin embargo por el otro lado, se abren nuevas oportunidades a las demás empresas de la talla de GM que aprovechando la debilitación del competidor podrán optar por pelear el mercado de clientes del gigante.

Ello no implica que la cadena de suministros de GM pueda también cambiar de clientes tan fácilmente, éstas empresas de ser mexicanas y con un potencial de clientes para suministrar más reducido, tendrán que adaptarse a las necesidades que el mercado pueda ofrecerles, como otro tipo de clientes relacionados a la automoción, como lo son el del ferrocarril,

aeronáutica, médico o maquinaria industrial. Aunque de igual forma no es una situación fácil para ninguno de los involucrados y todo dependerá del desarrollo próximo de GM.

### **Conclusiones sobre la diversidad de automóviles en México**

A mediados de la década de los 90, el mercado mexicano se encontraba dominado por cinco marcas automotrices. General Motors, Ford, Chrysler, Nissan y Volkswagen eran las que ponían a disposición de los clientes nacionales una oferta de vehículos que alcanzaba la cantidad de 50 modelos y que comercializaban anualmente alrededor de 500 mil vehículos.

El desarrollo de esta industria y su correspondiente mercado inició en los primeros años del nuevo milenio, cuando los Tratados de Libre Comercio, firmados por México con diversos países, comenzaron a rendir frutos.

El mercado automotriz mexicano es un ejemplo de que la competencia empresarial tiene como principales beneficiarios a los consumidores finales.

La amplia diversidad de automóviles que se ofrecen en México, es uno de los beneficios, que otorga un mercado que ha alcanzado un elevado nivel de desarrollo, gracias a la conjugación de fórmulas provenientes de Norteamérica, Europa y Asia.

Esto da como resultado una verdadera movilidad del sector automoción, puesto que no sólo llegaron nuevos competidores que obligaron a los ya presentes a mejorar la calidad de sus productos y servicios, sino que estas nuevas empresas detonaron también un flujo de inversiones que permitió incrementar la capacidad productiva y de exportación de la industria automotriz mexicana.

En la actualidad, el sector de automoción de México cuenta con la presencia de más de 37 marcas automotrices que comercializan una gama de vehículos de más 400 modelos. Esto por consecuente ofrece a los compradores un sinfín de nuevas posibilidades de comprar un vehículo.

Además de los beneficios para el consumidor, el crecimiento del mercado mexicano ha traído recompensas adicionales para las finanzas del país. Sin embargo este valor comercial, productivo y financiero, posee su punto débil y retos a vencer.

En un mercado de tanta competencia siempre existirá una guerra de precios, mediante la cual, se busca la salida de los competidores más débiles. Claro está el ejemplo de GM, ésta práctica, que supone una serie de incentivos de parte de las ensambladoras hacia los consumidores, logrará por definir completamente a aquél competidor débil que al final de cuentas cederá su parte del mercado.

El reto de los ensambladores en México es entonces sobrevivir a la selección natural del mercado, puesto que, mientras la cifra de comercialización se ha duplicado en los últimos 10 años, el número de competidores es hoy seis veces más grande.

La calidad, el servicio y la disponibilidad serán los principales factores que determinen a los fuertes y débiles en esta batalla y al consumidor corresponderá, por tanto el papel de vencedor de esta guerra.

## **Conclusiones sobre la inversión española en México**

Las empresas de capital español establecidas en México representan un 15% de la inversión extranjera directa de México. Un total de 2.740 empresas españolas están establecidas en México, y España ocupa la primera posición como inversionista en México entre los países de la Unión Europea.

Por otro lado, desde julio del 2000, año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, las inversiones mexicanas en España han estado creciendo más que nunca.

Entre los sectores económicos donde se han hecho grandes inversiones españolas destacan la intermediación financiera, las comunicaciones y transportes, el turismo, el inmobiliario y la distribución de energía y gas.

Las perspectivas apuntan a un importante progreso de la inversión española en los próximos años, debido por una parte al interés de las empresas españolas en los procesos de privatización y liberalización en el país, al efecto de arrastre de las grandes empresas sobre otras más pequeñas, y al relevante fenómeno de internacionalización de la PyME española en México.

Por tanto las relaciones multilaterales entre México y España seguirán aumentando y los programas de apoyo tanto de consulta como económicos para poder invertir y penetrar en un mercado como el de México pueden ser facilitados en instituciones como COPCA o ICEX, las cuales pueden asesorar a la empresa Española que desee internacionalizarse. Dichos programas están apegados a ciertos estatutos pero están dirigidos a todas las empresas españolas de todos los sectores con la única excepción del financiero y el inmobiliario.

## **Conclusiones sobre la industria aeronáutica mexicana**

Según la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) se encuentran en México 193 empresas dedicadas a la industria (79 por ciento se centra en la manufactura, 11% en el mantenimiento y el 10% en la ingeniería y diseño). Durante el 2008 las exportaciones de esta industria fueron de unos 3.400 millones de dólares con un crecimiento del 27% respecto de 2007. Se trata de una industria relativamente nueva, unos cinco o seis años desde su detonación, pero emplea alrededor de 27.000 personas.

Las ventajas para este sector de estar en México son obvias, están en una región de bajo coste, mano de obra cualificada, con cultura y estilo de trabajo más alineado con estadounidenses y con la misma franja horaria, además de estar cerca de EEUU en una región dólar y no euro.

Sobre la ubicación de algunas de las empresas más representativas del sector:

- Baja California: Leach International, Lockheed Martin, Honeymex, Delphi, Cromalloy, Aerodesign de México
- Sonora: Parker Hannifin, GSP, Goodright, Harco, AeroTech
- Chihuahua: AeroTech, Talleres Diva, Carlisle, Delphi
- Querétaro: ITR, Bombardier, Aernova
- Jalisco: Global Vantage de Mexico, Cadinmex, Vision Automation

Por consiguiente se espera que esta industria tenga un auge a corto, mediano y largo plazo.

## **Más allá de la crisis sobre la Industria del Automóvil en México en el 2009**

*Artículo de Sergio L. Ornelas. Revista Mexiconow. Abril 2009.*

La industria del automóvil en México esta enfrentando condiciones difíciles. Justo después de haber llegado a la producción de dos millones de unidades en el 2007 y 2008, la recesión económica global esta perjudicando a la industria más fuerte de México.

La industria del automóvil en México da empleo aproximadamente a un millón de personas, siendo el 13.5% de los trabajos industriales en el país. Representa el 17% de la producción total de México y el 21% de las exportaciones del país, además tiene un promedio de dos billones de dólares de inversión extranjera en proyectos de manufactura.

México es el décimo país productor de automóviles ligeros en el mundo exportando un 75% de sus unidades, también es el país que exporta más componentes al mercado Americano sobrepasando a Canadá e incluso a Japón.

El mercado de vehículos ligeros de México ocupa el décimo quinto puesto en el mundo. En el periodo del 2004 – 2008 el consumo mexicano de vehículos sobrepaso un millón de unidades por año. El mercado nacional de México es uno de los mas competitivos ofreciendo al consumidor 37 marcas de vehículos y más de 400 modelos.

Pero la recesión económica global disminuye la confianza del consumidor y las condiciones de crédito y liquidez, además el aumento de desempleo disminuye significativamente a la industria del automóvil de México en el 2009.

### El *crunch* de la producción

La industria de vehículos ligeros de México esta sumamente ligada a la exportación del mercado americano. En el 2008 los vendedores de automóviles en Estados Unidos tuvieron un declive que no se presentaba en más de quince años y se estima seguirá bajando la venta en el 2009 a solo 12 millones de unidades. Esta es una disminución de un 25% de la producción del 2007, cuando 16 millones de unidades fueron vendidas. El mercado Americano no se estima que vuelva a recuperar las cifras del 2007 hasta el año 2012.

Las expectativas de venta al mercado Americano en el año 2009 son 28% de unidades menos que en el año 2008. Esta significativa disminución esta creando paros temporales en las fabricas productoras y elevando la tasa de desempleo de la industria del automóvil en México.

Pero es interesante que aunque las ventas a Estados Unidos en el 2008 fueron considerablemente bajas, la producción mexicana no lo fue y aunque Estados Unidos no esta pronosticado que se recupere hasta el 2012, la producción mexicana se recuperara antes, en el 2010.

Algunas variables están en juego en este suceso. Pero la más importante es el costo de producción. Este es evidentemente menor en México que en Estados Unidos, de otra manera las OEM's Americanas no estarían en México.

Las OEM's requieren del ensamblaje de sus modelos más provechosos. Pero México no siempre gana. Esto es evidente con GM con los despidos de 600 trabajadores cuando detuvieron la producción del modelo Suburban en la planta de Silao el año pasado.

El pronostico en ventas de vehículos ligeros para México tiene una tasa de 5.5% de crecimiento anual después de la baja que esta presentando y se estima que para el año 2015 estará cerca de los 2.67 millones de unidades donde posiblemente pueda superar a Canadá y España en la carrera de vehículos ligeros.

Para alcanzar la tasa de crecimiento pronosticado es necesario que México continúe su diversificación en el mercado de exportación hacia Europa y Latino América. Al mismo tiempo México necesita ampliar sus horizontes y atraer más capacidad de ensamble diferente a la de los grandes de Detroit "General Motors Corp., Ford Motor Co., Chrysler LLC".

Esto puede suceder antes de lo previsto y de una fuente inesperada. Las compañías automovilísticas Chinas, han encontrado la oportunidad en el continente Norte Americano. Kathleen Ligocki, ejecutiva de Ford Motor Co. encabeza las unidades de venta de automóviles China FAW en México. Y se esta construyendo una planta en el sur de Michoacán cerca del puerto Lázaro Cárdenas.

Antes de que la crisis golpeará, había 5 billones de dólares en inversión a las OEM's para expandir las plantas existentes y construir nuevas. Estos proyectos están en procesos. Para vehículos ligeros la nueva inversión incluye: Ford en Cuautitlan (el nuevo Fiesta); Chrysler en Toluca (el nuevo Journey); VW en Puebla (el nuevo Bora Variant); GM en San Luis Potosí (el nuevo Aveo) y Honda en Jalisco (el nuevo CR-V). Existen también varios anuncios de nuevas capacidades de producción para vehículos comerciales, incluyendo la reciente planta Daimler-Freightliner en Saltillo.

Para hacerle frente a la crisis económica, el gobierno federal de México necesita apoyar a su industria automotriz con garantías financieras para que las OEM's y las manufactureras de autopartes puedan mejorar su liquidez y sobrepasar la recesión.

#### El complejo mercado interior de México

Las ventas de vehículos ligeros dentro de México alcanzan un millón de vehículos anuales en el 2002. En el 2006 alcanzan los 1.16 millones de unidades vendidas y apenas sostuvo en el 2008 el millón de unidades.

Pero como se menciona anteriormente, el mercado local va a sufrir otra caída. En el 2009 se pronostica que las ventas en el mercado local caerán un 22% comparado con el año 2008 a tan solo 770,000 unidades. Este es un decrecimiento de 10 años y se esperan recuperar las ventas hasta el año 2015.

Los consumidores mexicanos se han visto beneficiados por la competencia, los precios al mercado de nuevos vehículos ha decrecido significativamente en los últimos 15 años. La legislación de México de la industria del automóvil y la de Norte América y Unión Europea establece el libre acuerdo de importación de nuevas unidades. Actualmente cerca del 60% de los vehículos ligeros vendidos en México son importados.

México es uno de los países con el mayor número de marcas participantes en el mercado. Las ventas internas en México muestran que Nissan sobrepasó en el año 2008 a las ventas de GM y se pronostica sostendrá el primer lugar durante un largo tiempo.

El mercado Mexicano tiene 4 años de estancamiento y retrocesos. La importancia de adquisición de créditos para la compra de vehículos ligeros se torna evidente si se considera que en el año 2000 solo 30% de las nuevas unidades fueron adquiridas bajo financiamiento. Pero en el año 2008, el 70% de los automóviles y camionetas ligeras fueron adquiridos bajo algún tipo de financiamiento.

El financiamiento al consumidor para comprar nuevos vehículos en México comenzó a decaer a finales del año 2008, debido a la devaluación del peso, las condiciones económicas y las tasas altas de interés en los créditos.

Durante un estado de alerta económico, el gobierno federal de México podría considerar utilizar algunas de sus reservas para implementar un interés bajo en el programa de prestamos para

ayudar al mercado local. Esta estrategia se ha utilizado en Brasil por algunos años y ha dado excelentes resultados.

La Asociación de Distribuidores de Automóviles (AMDA), sostiene que la estructura fiscal, limita a los compradores a adquirir nuevos vehículos, ya que se pagan impuestos muy altos por la adquisición de nuevos vehículos, e impuestos anuales por ser propietario de un vehículo, esto estimula al comprador a comprar vehículos usados y unidades mas antiguas.

Este es un círculo vicioso ya que las infraestructuras para los caminos, calles o avenidas en las ciudades son pagadas con los impuestos de los nuevos vehículos. Para todo propósito práctico, los vehículos antiguos no pagan impuestos, mientras que el conjunto de automóviles nuevos pagan impuestos a un 25% del valor total del vehículo.

Evidentemente México necesita reducir los impuestos fiscales y reestructurarlos para evitar que el automóvil tienda volverse en tecnología obsoleta y contaminante. Adicionalmente podrían establecer una política pública con incentivos para la renovación de vehículos.

La importación de vehículos usados de los Estados Unidos es también un problema para la venta de los vehículos hechos en México. Las regulaciones de no tarifas para ese tipo de vehículos contaminantes "importación chatarra", deben reestablecerse. Además la importación ilegal de vehículos usados es un trabajo diario que debe trabajarse en la frontera México-Estados Unidos.

La recesión económica será más áspera en el mercado domestico de México que en su industria de vehículos ligeros, pero ambas malamente golpeadas en el 2009.

La industria del automóvil en México nunca había tenido una cuota de esta magnitud. Su significativo papel en la economía de México merece toda la atención de su gobierno. La política de México tiene los recursos para poder ayudar a su principal industria, maniobrándose a través de las condiciones que lo amenazan y se tiene la confianza en que se podrá hacer frente al reto.

#### Industria de Componentes del automóvil en México (Autopartes)

Después de estar posicionado por cuatro años consecutivos con doble dígito en su crecimiento anual durante los años 2003-2007, la industria de autopartes en México sufre un grave decline en el 2008-2009.

Siguiendo sin precedente las ventas por 28.6 billones en el 2007, la industria de autopartes en México tuvo un descenso de un 2% en el año 2008 con 28 billones. Desafortunadamente de acuerdo con la mayoría de los analistas industriales, el sector va a contraerse en un 20% o más en el año 2009.

Si las estadísticas no fallan, la industria de autopartes de México regresará a los niveles de ventas del 2004, cabe mencionar que en ese año la industria de autopartes en México tenía un nivel mucho mejor que el de la crisis de 1995.

De cualquier manera México seguirá siendo el primer proveedor de autopartes a Estados Unidos. México está a mucha distancia de ventaja en comparación con Canadá y Japón que son los países que le siguen. En este puesto será difícil de quitar a México aun con la recesión y la turbulencia que tuvo la industria del automóvil en Estados Unidos, sin embargo a largo plazo mientras emerge China ese país podrá ser un buen rival para México.

## Una Plataforma Internacional de Exportación

A finales de los años 70, en respuesta a la ley maquiladora de 1965, se animó a los manufactureros extranjeros a producir bienes en México, para exportar libres de impuestos, General Motors comenzó a ver a México como un proveedor para sus plantas de ensamblaje en Estados Unidos, y en 1980 construyó una industria de autopartes en el sur en la frontera.

GM construyó su primera planta de autopartes para ensamblar sistemas de cableado, en Ciudad Juárez en 1978. Desde entonces 90 de los 100 manufactureros de autopartes en el mundo han establecido operaciones de manufactura en México, empleando a más de 500,000 personas y generando un promedio de 2 billones en inversión extranjera directa.

Acorde con Agustín Ríos, Presidente de la Asociación de Autopartes de México, los principales retos de la industria de autopartes, son eventualmente el sobrepasar la crisis que sufre el automóvil, manejando eficientemente volúmenes de mercancía pequeños, inversiones, dinero circulante y desempleo. Necesitamos implementar iniciativas diversificaciones de clientes, ya que el 63% de los productos de autopartes de México van a las 3 grandes OEM's de Estados Unidos. Además, necesitamos movernos a operaciones de valor agregado en diseño y tecnología y tener un balance en bajo costo de manufactura.

También el desarrollo de proveedores Tier 2 y 3 es otro reto para esta industria. Acorde con los analistas de la industria existe un mercado potencial aproximado de 5 billones de dólares en ganancias.

## Interdependencia de los proveedores

En materia de los surtidores de autopartes, es importante considerar un factor que rige a esta industria. El efecto domino que podría causar sobre la industria de autopartes si uno de los 3 Grandes llegara a cerrar su fábrica y como afectaría a la cadena de proveedores.

Hace más de 50 años, los OEM's de Detroit tenían en su gran mayoría proveedores exclusivos. Algunos de ellos son Delco Remy y el Ford Electronics y Refrigeración Co. En un punto algunas subsidiarias comenzaron a independizarse como Delphi y Visteon, que tuvieron el ánimo de buscar otros contratos además de los que tenían con sus compañías formales.

Este fue el caso que originó que los demás proveedores comenzaran a surtir a más de una sola OEM, lo que hoy en día sucede con la globalización y se dejó de tener proveedores exclusivos.

Por ejemplo, de acuerdo con CSM, 70% y 66% de surtidores de Ford también proveen a GM y Chrysler respectivamente, además 65% de los proveedores de Ford también dan servicio a OEM's en Asia. Y cerca de un 40% de los proveedores de los "3 grandes" también surten piezas a OEM's Europeos. Esta diversificación de clientes ha permitido a los Tier 1 tener grandes crecimientos.

Pero, es extraño que una gran surtidora de autopartes tenga más de 3 clientes en su lista. Entonces si una de las 3 grandes OEM's cierra su fábrica, las ordenes de compra que realizaban los proveedores automáticamente se verán muy perjudicadas, lo cual conducirá también a la quiebra de empresas surtidoras.

El punto es que la red de proveedores de autopartes de Norte América está muy interconectada. Debido a esta extrema interdependencia, el negocio de la cadena de suministradores podría sacudirse si uno de los grandes OEM's cierra. Esta es la razón por la cual el gobierno de Estados Unidos esta cuidando a los 3 grandes OEM's, un grupo de compañías que nunca han tenido reputación de actuar pro activamente en el interés público.

## **DIRECCIONES DE INTERÉS**

### MINISTERIOS / ORGANISMOS PÚBLICOS

- **INEGI Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática**  
Av. José María Morelos y Pavón Poniente 1005  
Alameda Merced CP 50080 Toluca, Estado de México  
Tel. +52 (722) 276-8815 Ext. 8813 y 8815  
Fax +52 (722) 276-8827  
<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>  
Institución gubernamental de México, dedicada a la coordinación de los Sistemas Nacionales Estadísticos y Geográficos del país. Y de la orientación y la promoción del desarrollo Informático.
- **Pro-México**  
Camino a Santa Teresa No. 1679  
Col. Jardines del Pedregal, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01900 México D.F.  
Tel. +52 (55) 54-47-70-00  
<http://www.promexico.gob.mx/>  
Pro-México es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional.
- **Secretaría de Economía**  
Alfonso Reyes No. 30  
Col. Hipódromo Condesa C.P. 06140, Delegación Cuauhtémoc, México, D.F.  
Tel. +52 (55) 57-29-91-00  
<http://www.economia.gob.mx/>  
Dependencia del gobierno federal que promueve la generación de empleos y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas.
- **Secretaría de Gobernación**  
Abraham González No.48,  
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06600, México, D. F.  
Tel. +52 (55) 5728-7400  
<http://www.gobernacion.gob.mx/>  
Dependencia del Ejecutivo Federal responsable de atender el desarrollo político del país y de ayudar en la conducción de las relaciones del Poder Ejecutivo Federal con los otros poderes de la Unión y de los demás niveles de gobierno para fomentar la convivencia, paz social, desarrollo y el bienestar de los mexicanos en un Estado de Derecho.
- **Secretaría de Comunicaciones y Transportes**  
Av. Xola y Universidad S/N  
Col Narvarte, Del. Benito Juárez, México D.F.  
Tel: +52 (55) 5723-9300  
<http://www.sct.gob.mx/>  
Es una dependencia rectora del sector comunicaciones y transportes, que garantiza al país infraestructura de comunicaciones y transportes promoviendo servicios de calidad que responden a las expectativas de la ciudadanía.
- **Secretaría de Relaciones Exteriores**  
Ave. Juárez #20, Col. Centro,  
CP 06010, Cuauhtémoc, México D.F.  
Tel: +52 (55) 3686-5100  
<http://www.sre.gob.mx/>  
Amplia y profundiza las relaciones políticas, económicas, culturales y de cooperación con las distintas regiones del mundo a favor del desarrollo integral de todos los mexicanos. Asegura la coordinación de las acciones y programas en el exterior de los tres niveles de gobierno y los distintos poderes que incidan en las relaciones de México con otros países.

- **BANCOMEXT Banco Nacional de Comercio Exterior**  
 Periférico Sur Num. 4333, C.P. 14210  
 Delegación Tlalpan, México D.F.  
 Tel. +52 (55) 5449 9000  
<http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>  
 Fomenta la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales. Proporciona financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos en el país.
- **Secretaría de Hacienda y Crédito Público**  
 Palacio Nacional, Plaza de la Constitución s/n  
 Col. Centro, C.P. 06000 Delegación Cuauhtémoc, México D.F.  
 Tel. 01 800-46-36-728  
<http://www.shcp.gob.mx/>  
 Propone, dirige y controla la política económica del Gobierno Federal en materia financiera, fiscal, de gasto, ingreso y deuda pública, con el propósito de consolidar un país con crecimiento económico, equitativo, incluyente y sostenido, contribuyendo a fortalecer el bienestar del ciudadano.
- **Administración General de Aduanas**  
 Av. Hidalgo 77  
 Col. Guerrero, C.P. 06300, México, D.F.  
 Tel. 01 800-46-36-728  
<http://www.aduanas.gob.mx/>  
 Entidad del Gobierno Federal cuya principal función es fiscalizar, vigilar y controlar la entrada y salida de mercancías, así como los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones del país. Ayuda a garantizar la seguridad nacional, proteger la economía del país, la salud pública y el medio ambiente, impidiendo el flujo de mercancías peligrosas o ilegales hacia el territorio mexicano.
- **CANACO Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México**  
 Paseo de la Reforma no. 42  
 Col. Centro, Delegación Cuauhtémoc C.P. 06048 México D.F.  
 Tel. +52 (55) 3685-2269  
<http://www.ccmexico.com.mx/>  
 Institución de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, autónoma, de representación empresarial y prestadora de servicios a los empresarios del comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México.
- **Comisión Federal de Mejora Regulatoria**  
 Blvd. Adolfo López Mateos No. 3025, piso 8  
 San Jerónimo Aculco, Del. Magdalena Contreras C.P. 10400 México, D.F.  
 Tel. +52 (55) 5629-9500 ext. 22662  
<http://www.cofemer.gob.mx>  
 Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es garantizar la transparencia en la elaboración y aplicación de las regulaciones, y que éstas generen beneficios mayores a sus costos para la sociedad.

#### DELEGACIONES ESPAÑOLAS EN MÉXICO

- **COPCA Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña en México**  
 Av. Insurgentes Sur 600-301  
 Col. Del Valle, 03100 México D.F.  
 Tel. (+52) 55 1107 1904 Ext. 120  
 Fax (+52) 55 1107 1904 Ext. 121  
<http://www.copca.com>  
 Agencia que responde a mejorar la prestación de servicios y el apoyo estratégico, fomentando la innovación e internacionalización de la empresa catalana.

- **Consulado General de España en México**  
Galileo, 114  
Colonia Polanco C.P. 11560 México, D.F.  
Tel. (+52) 55 5280-4383  
Fax (+52) 55 5281-0742  
Se encarga de proteger y asistir a los nacionales españoles en México, además de la prestación de toda una gama de servicios jurídico-administrativos destinados a surtir efectos y validez en España y que, por tanto, facilitan la relación o vinculación con México.
- **Oficina Económica y Comercial de España en México**  
Av. Presidente Masaryk, 473  
Colonia los Morales Polanco C.P. 11510 México D.F.  
Tel. (+52) 55 9138-6040  
Fax (+52) 55 9138-6050  
Fomenta la internacionalización de las empresas españolas facilitando su implantación en países como México. Ofrece un servicio acorde a las necesidades de cada empresa y son colaboradores directos, en asesoramiento para impulsarlas al mercado internacional.

#### ASOCIACIONES AUTÓNOMAS

- **INA Industria Nacional de Autopartes**  
Av. Del Valle No. 607  
Colonia Del Valle, México D.F., C.P. 03100  
Tel. (+52) 55 5682-5862  
Fax (+52) 55 5669-3842  
<http://www.ina.com.mx/>  
Es la voz y representación de las empresas industriales de autopartes nacionales y extranjeras que manufacturan partes y componentes automotrices en territorio nacional.
- **ANPACT Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones A.C.**  
Paseo de las Palmas No. 1650  
Col. Lomas de Chapultepec, México D.F.  
Tel. +52 (55) 5202-4900  
Fax +52 (55) 5202-8841  
<http://www.anpact.com.mx/>  
Es una asociación que representa a los fabricantes de vehículos pesados (más de 6.3 toneladas) y motores a diesel, procura el desarrollo de la Industria del Auto transporte en México.
- **AMIA Asociación Mexicana de la Industria Automotriz**  
Ensenada 90 Col. Condesa  
Delegación Cuauhtemoc C.P. 06100, México D.F.  
Tel. +52 (55) 52 72 11 44  
<http://www.amia.com.mx/>  
Asociación civil constituida por las empresas fabricantes de vehículos establecidos en México. Representa los intereses de las empresas fabricantes con respecto a otras instituciones similares, ante las confederaciones de cámaras y ante los gobiernos municipales, estatales y federales.
- **AMPIP Asociación Mexicana de Parques Industriales**  
Monte Camerún 54-1  
Col. Lomas Barrilazo, México D.F. 11010  
Tel. (+52) 55-2623-2216  
Fax (+52) 55-2623-2218  
<http://www.ampip.org.mx/>  
Es un organismo del sector privado que representa los intereses de los desarrolladores industriales, ante las autoridades y los inversionistas, en temas que impacten su competitividad.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ARTÍCULO: REVISTA FOREIGN POLICY ABRIL 2009
- REVISTA ALTO NIVEL. Marzo 2009
- ACC10 – OME
- REVISTA PODER Y NEGOCIOS 24.03.2009
- ICEX - Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior – México
- Revista: AUTO INDUSTRY – MEXICONOW By Sergio L. Ornelas
- CIA – The World Factbook, México.