



Nro. 34  
ENERO - JUNIO  
2026

e-ISSN 2451-5965

Recibido: 29/10/2025

Aceptado: 01/04/2026

Pp.1 - 31

 [doi.org/10.48162/rev.48.127](https://doi.org/10.48162/rev.48.127)

# **Del desarrollo local a la internacionalización productiva. El rol del MERCOSUR y del TLCAN en la transformación del sector automotriz de Argentina y de México**

---

**From Local Development to Productive Internationalization. The Role of MERCOSUR and NAFTA in the Transformation of the Automotive Sector in Argentina and Mexico**

**Do desenvolvimento local à internacionalização produtiva. O papel do MERCOSUL e do TLCAN na transformação do setor automotivo da Argentina e do México**

 **Julián Kan**

Centro de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)  
Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales  
(IDEHESI)  
Centro de Investigaciones de Historia Económica, Social y de Relaciones  
internacionales (CIHESRI)  
Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA)  
Argentina  
Universidad Nacional de San Martín  
Argentina  
kanjulian76@yahoo.com.ar

## Resumen

Argentina y México tuvieron un destacado desarrollo del sector automotriz durante la Segunda Posguerra en el marco de los procesos de sustitución de importación y del desarrollo “hacia adentro”. A fines de los setenta y comienzos de los ochenta, en el contexto de la mayor internacionalización productiva asociada a la globalización de la economía capitalista luego de la crisis de 1970 y del fin de ciclo iniciado a mediados de siglo, el sector transitó importantes cambios a partir de la incorporación de nuevas tecnologías en la producción de vehículos, motores, instrumental, chasis y autopartes, y de la relocalización de sus procesos productivos, lo que implicó un verdadero salto en relación a etapas previas. En consecuencia, al igual que en otros sectores, se conformaron poderosas cadenas globales de valor, donde nuestra región fue partícipe. Las iniciativas de integración económica y comercial como el MERCOSUR, surgido bajo el modelo del “Regionalismo Abierto” de la CEPAL, y la integración económica de México a Estados Unidos comenzada en los ochenta y profundizada con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 bajo la agenda liberalizadora del GATT y luego la OMC, generaron condiciones propicias para terminar de constituir cadenas regionales de valor del sector automotriz. En el caso del MERCOSUR, fue la constitución del eje automotriz Argentina-Brasil iniciado en los años ochenta que se convirtió en la piedra angular de las relaciones económicas argentino-brasileñas, direccionado por terminales europeas y norteamericanas que operaban en ambos países. En el caso de México, las firmas norteamericanas trasladaron su producción y ensamble a los estados del norte, generando condiciones muy específicas de producción. El objetivo de este trabajo es comparar, mediante un análisis cuantitativo y cualitativo de la información de las cámaras automotrices y de los bloques regionales, la evolución del sector en ambos procesos de integración, analizar la funcionalidad de los acuerdos para el desarrollo del sector y establecer resultados luego de tres décadas de funcionamiento en un contexto actual de reconfiguración del sector y de los acuerdos de integración.

**Palabras clave:** *Industria automotriz; Argentina y México; MERCOSUR y TLCAN*

## Abstract

Argentina and Mexico experienced significant development in the automotive sector during the Second Post-War period within the framework of import substitution processes and "inward-looking" development. In the late seventies and early eighties, in the context of greater productive internationalization associated with the globalization of the capitalist economy following the 1970s crisis and the end of the cycle begun mid-century, the sector underwent significant changes due to the incorporation of new technologies in the production of vehicles, engines, instruments, chassis, and auto parts, and the relocation of its productive processes, which represented a true leap compared to previous stages. Consequently, as in other sectors, powerful global value chains (GVCs) were formed, in which our region participated. Economic and trade integration initiatives like MERCOSUR, which arose under the CEPAL model of "Open Regionalism," and Mexico's economic integration with the United States—begun in the eighties and deepened with the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994 under the liberalizing agenda of the GATT and later the WTO— created favorable conditions to fully establish regional value chains (RVCs) in the automotive sector. In the case of MERCOSUR, it was the formation of the Argentina-Brazil automotive axis, initiated in the eighties, that became the cornerstone of Argentine-Brazilian economic relations, directed by European and North American automakers operating in both countries. In the case of Mexico, North American firms relocated their production and assembly to the northern states, creating very specific production conditions. The objective of this paper is to compare, through a quantitative and qualitative analysis of information from automotive chambers and regional blocs, the evolution of the sector in both integration processes, to analyze the functionality of the agreements for the sector's development, and to establish results after three decades of operation in a current context of the reconfiguring of the sector and the integration agreements.

**Keywords:** *Automotive industry; Argentine and México; MERCOSUR and NAFTA*

## Resumo

A Argentina e o México tiveram um destacado desenvolvimento do setor automotivo durante o pós-Segunda Guerra Mundial, no âmbito dos processos de substituição de importações e do desenvolvimento "para dentro". No final dos anos setenta e início dos anos oitenta, no contexto da maior internacionalização produtiva associada à globalização da economia capitalista após a crise de 1970 e do fim do ciclo iniciado em meados do século, o setor passou por importantes mudanças. Isso ocorreu a partir da incorporação de novas tecnologias na produção de veículos, motores, instrumentais, chassis e autopeças. Também se deu pela realocação de seus processos produtivos, o que implicou um verdadeiro salto em relação às etapas prévias. Em consequência, assim como em outros setores, foram formadas poderosas cadeias globais de valor, das quais a nossa região foi participante. As iniciativas de integração econômica e comercial, como o MERCOSUL, surgido sob o modelo do "Regionalismo Aberto" da CEPAL, e a integração

econômica do México aos Estados Unidos (iniciada nos anos oitenta e aprofundada com o Tratado de Livre Comércio da América do Norte - TLCAN - em 1994, sob a agenda liberalizadora do GATT e depois da OMC), criaram condições propícias para a constituição final de cadeias regionais de valor do setor automotivo. No caso do MERCOSUL, foi a constituição do eixo automotivo Argentina-Brasil (iniciado nos anos oitenta) que se tornou a pedra angular das relações econômicas argentino-brasileiras, direcionado por terminais europeias e norte-americanas que operavam em ambos os países. No caso do México, as firmas norte-americanas transferiram sua produção e montagem para os estados do norte, gerando condições muito específicas de produção. O objetivo deste trabalho é comparar, mediante uma análise quantitativa e qualitativa das informações das câmaras automotivas e dos blocos regionais, a evolução do setor em ambos os processos de integração. Além disso, busca-se analisar a funcionalidade dos acordos para o desenvolvimento do setor e estabelecer resultados após três décadas de funcionamento, em um contexto atual de reconfiguração do setor e dos acordos de integração.

**Palavras-chave:** *Industria automotiva; Argentina e México; MERCOSUL e TLCAN*

## 1. Introducción

Entre finales de los setenta y comienzos de los ochenta del siglo pasado, la industria automotriz atravesó importantes cambios a partir de la incorporación de nuevas tecnologías en la producción de vehículos, motores, instrumental, chasis y autopartes, y de la fragmentación e internacionalización de sus procesos productivos en el contexto de reorganización de la economía capitalista a escala global y del sector automotriz en particular. Esta mayor internacionalización de la economía capitalista, asociada al fenómeno de la "globalización" (Hirsch, 1997), fue una de las estrategias de salida de la crisis de 1970 y del fin de ciclo iniciado en la Segunda Posguerra bajo el denominado "Estado de Bienestar". En consecuencia, al igual que en otros sectores económicos, se conformaron poderosas cadenas globales de valor, donde nuestra región fue partícipe. Las iniciativas de integración económica y comercial como el MERCOSUR, surgido bajo el modelo del "Regionalismo Abierto" de la CEPAL, y la integración económica de México a Estados Unidos comenzada en los ochenta y profundizada con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 bajo la agenda liberalizadora del GATT (Tratado General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC), generaron condiciones propicias para terminar de constituir cadenas regionales de valor del sector automotriz en dos países que poseían una vasta historia de desarrollo del sector. En el caso del MERCOSUR, fue la constitución del eje automotriz Argentina-Brasil iniciado en los años ochenta que se convirtió en la piedra angular de las relaciones económicas argentino-brasileñas, direccionado por terminales europeas y norteamericanas que operaban en ambos países. En el caso de México, las firmas norteamericanas trasladaron su producción y ensamble a los estados del norte del país, generando condiciones muy específicas de producción. En consecuencia, el objetivo de este trabajo es comparar, mediante un análisis cuantitativo y cualitativo de la información de las cámaras automotrices y de los bloques regionales, la evolución del sector automotriz en ambos procesos de integración,

analizar la funcionalidad de los acuerdos para el desarrollo del sector, observar el comportamiento de las grandes empresas transnacionales, y establecer resultados luego de tres décadas de funcionamiento ante contexto actual de reconfiguración tanto de la industria automotriz como de los acuerdos de integración económica.

La estructura del trabajo es la siguiente: en primer lugar, se desarrolla un breve análisis de los cambios económicos globales, de la fragmentación e internacionalización del sector automotriz y la emergencia de cadenas regionales y globales de valor, como así también de la aparición de los procesos de integración económica y regional y sus vínculos con los cambios estructurales mencionados. En segundo lugar, se analizan los casos de México y Argentina, primero el desarrollo del sector automotriz en cada país previo a sus transformaciones y luego los cambios y reconfiguraciones tanto en México en el marco del TLCAN como en Argentina en el marco del MERCOSUR. En ambos casos se analiza el lugar de las grandes empresas automotrices y las transformaciones que atravesaron en sus procesos productivos con las nuevas regulaciones de los bloques regionales. Por último, hacemos un cierre esbozando algunas conclusiones. Las fuentes de información utilizadas son estadísticas de Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina (ADEFSA), de la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (ANFAVEA), de Brasil y de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), estadísticas del MERCOSUR y del TLCAN y bibliografía especializada.

## **2. Algunas consideraciones sobre las transformaciones económicas globales, el sector automotriz y los procesos de integración económica y comercial antes y después de la crisis del setenta**

Luego de la crisis de la década de 1930 y finalizada la Segunda Guerra Mundial, el sistema capitalista desarrolló una estrategia de acumulación basada en la producción de tipo fordista y taylorista de carácter masiva, con una fuerte expansión del trabajo asalariado y el desarrollo de importantes mercados internos en escalas nacionales (Hirsch, 1997). A este modo de acumulación le correspondió una forma de regulación política y social caracterizada por una fuerte intervención del Estado sobre el crecimiento, el ingreso y la ocupación, que dio forma a la llamada “edad dorada” del capitalismo de Posguerra y del “Estado de bienestar” (Hirsch, 1997). En ese contexto, los países periféricos de desarrollo medio, que habían transitado por una etapa de industrialización sustitutiva de importaciones en el período de entreguerras, profundizaron su desarrollo económico acelerando la industrialización en distintos sectores. El automotriz fue uno de ellos en varios países como Argentina, Brasil, México, España, Corea del Sur (Catalán, 2020), países que conjugaban un mercado interno nada despreciable, cierto nivel de desarrollo científico y tecnológico, capacidades industriales y una decidida intervención del Estado en el desarrollo del sector. En la mayoría de los casos se combinó el despliegue de firmas locales en asociación con el Estado como también con capitales extranjeros. A su vez, desde finales de la década de 1950, este desarrollo trajo consigo la radicación de las grandes

transnacionales automotrices que salieron de sus países y se expandieron y trasladaron a la periferia a producir modelos para los mercados locales, en un contexto de expansión de las firmas y los comienzos de la transnacionalización de sus actividades (Palazuelos, 2015). En Argentina y México, las transnacionales convivieron con los desarrollos locales hasta las décadas de 1970 y 1980, cuando estos últimos terminaron de extinguirse.

En la década de 1970 se originó una nueva crisis económica mundial a raíz de la caída de rentabilidad, producto del estancamiento del proceso de acumulación y crecimiento económico, donde la organización de tipo fordista y taylorista de la producción y el trabajo ya no era funcional (Hirsch, 1997). Expresada en la desarticulación de los acuerdos de Bretton Woods, en la “crisis del petróleo” y en la mayor financiarización de la economía, la crisis capitalista de esa década implicó, como forma de salida de la misma, un poderoso proceso de reestructuración y relocalización productiva. De forma más amplia, Hirsch (1997) entiende a este proceso como globalización, asociado a una “decisiva estrategia del capital como solución a la crisis del fordismo, en la liberalización radical del tránsito de mercancías, servicios, dinero y capital, que deben crear las condiciones para una renovada racionalización sistemática del proceso de la producción capitalista y del trabajo” (Hirsch, 1997:16). En este proceso el autor destaca tres aspectos, entre otros: la implementación de nuevas tecnologías y procesos de organización del trabajo, el desplazamiento estructural del reparto social del ingreso y desarticulación del Estado de Bienestar y nuevas condiciones para que el capital internacional se traslade de un lugar a otro sin considerar las fronteras nacionales (Hirsch, 1997).

Si bien esto fue un proceso de carácter estructural, en el sector automotriz encontramos rápidamente los inicios de una transformación en esta dirección (Fitzsimons y Guevara, 2016). A fines de la década de los ochenta y comienzos de los noventa comenzó a cobrar fuerza una nueva configuración de la producción automotriz a escala global, en el contexto de fragmentación e internacionalización de los procesos productivos comenzados en la década de 1970 y de la conformación de cadenas globales de valor (Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017). La industria automotriz no fue ajena a ese proceso, por el contrario, transitó cambios muy importantes donde la mayoría de las firmas atravesaron un proceso de internacionalización progresiva de las líneas de producción, con intensificación en la especialización para lograr niveles óptimos de escala y eficiencia. Las grandes empresas terminales apuntaron a construir una red internacional de producción integrada, que implicaba un encadenamiento significativo con los productores regionales de autopartes y, al mismo tiempo, con empresas autopartistas independientes o controladas por las terminales, algunas de gran tamaño y penetración internacional, los llamados “proveedores globales” (Bil, 2017).

Cabe destacar que buena parte de la transformación del sector desde la década de 1980 tuvo como punta de lanza los procesos de modernización de la industria automotriz japonesa, conocidos bajo el mote de “toyotismo”, porque se realizaron inicialmente en la firma Toyota, que luego trascendieron a esta firma y en algunos aspectos al sector automotriz. Esta concepción incorporó cambios en los procesos productivos que tienen que ver con: la fragmentación y subdivisión de la

producción, la incorporación de la microelectrónica y la computación, la producción por demanda (el *"just in time"*) y una mayor flexibilidad de los procesos productivos y del trabajo. En suma, constituyó un exitoso ensayo de desarme de la gran cadena de montaje enlazada con la concepción fordista-taylorista de organización de la producción y del trabajo, típica de comienzos del siglo XX y consagrada luego de la Segunda Guerra en los países industrializados del mundo occidental, principalmente Estados Unidos (Bil, 2017; Fitzsimons y Guevara, 2016) y emulada en algunos países de la periferia en plantas industriales de menor escala.

En este contexto, el proceso de regionalización supuso el establecimiento de una base de producción en cada una de las principales regiones, lo que permitió la introducción en los mercados emergentes de las versiones más modernas de los vehículos que se fabricaban en los países desarrollados. A su vez, las firmas lograban economías de escala a nivel global compartiendo componentes entre las plantas situadas en diferentes localizaciones regionales. De lo expuesto, se deduce que las filiales emprendieron un proceso de reconversión a través de la producción y exportación de partes, en el marco de una red más integrada de producción y comercialización. La estrategia internacional de las estaciones terminales tendió a basarse en la implementación de centros regionales en los que se instalaba y replicaba la producción de los modelos de distribución masiva, con el concepto de que tanto el vehículo como las partes y piezas eran intercambiables entre los distintos centros.

En suma, la industria automotriz sufrió, desde los años '80, un cambio rotundo ya que pasó de tener bases locales a la integración de plataformas globales, como correlato de las transformaciones en la organización del trabajo y de la producción que supuso el toyotismo, la aparición de nuevos competidores y el cambio en la frontera tecnológica. Desde la década del '80 y principalmente durante los '90 se aceleró la inversión extranjera directa en los espacios regionales y los proveedores hicieron cambios radicales en la competencia y en la cobertura geográfico-espacial.

Con relación a los acuerdos de integración económica comercial y regional, los que surgieron en las décadas de 1980 y 1990 fueron funcionales al proceso de internacionalización productiva, a los procesos de reforma y apertura económica de orientación neoliberal y a la globalización en general (Guillen Romo, 2001). Esto se acopló a los cambios en la estrategia de desarrollo en América Latina durante esos años, donde de una estrategia de desarrollo orientada hacia el interior se pasó a una estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior. Esa mutación modificó de manera drástica la integración regional que comenzó a concebirse como otra vía hacia una mayor apertura de la economía mundial. Al lado de la liberalización unilateral y multilateral, la integración regional pasó a ser un instrumento adicional en América Latina para abrir las economías a la competencia mundial (Guillén Romo, 2001).

Por ejemplo, la constitución del TLCAN fue una expresión de esta integración abierta, puesto que su objetivo de promover un espacio comercial preferencial no se hace a expensas del sistema multilateral de comercio. Al contrario, la preferencia regional se concibió como un paso previo hacia una mayor apertura

global. Además de promover una integración regional abierta, la agenda del TLCAN planteó la regulación de sectores como la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y las normas ambientales y laborales relacionadas con el comercio, al estilo de las normas OMC (Ghiotto y Laterra, 2020). Los antiguos procesos de integración como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) o el Pacto Andino (PA), no incluían estas materias. Por otro lado, el TLCAN se presentó como una modalidad de integración «Norte-Sur», al reunir en su seno a países desarrollados y en vías de desarrollo. Su propulsor principal, Estados Unidos, intentó luego expandir este modelo mediante el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y ante el estancamiento de este proceso a comienzos de la década de 2000, optó por suscribir tratados bilaterales de libre comercio celebrado con los países de América Central y República Dominicana o los TLC firmados con Chile, Perú y Colombia. (Briceño Ruiz, 2013)

El TLCAN nació el 1 ° de enero de 1994, como extensión a México de un acuerdo de libre comercio previo entre Canadá y Estados Unidos. Para México, como para la región constituyó una novedad que una nación que siempre había participado de instancias de regionalismo e inserción en América Latina, se volcara a un acuerdo de estas características impulsado por Estados Unidos. Sin embargo, algunas de las reformas ya iniciadas en la década de 1980 en el contexto de la crisis de la deuda, allanaron el camino. Por ejemplo, las transformaciones en la economía mexicana desde la década del 1970<sup>1</sup>; la adhesión de un país históricamente proteccionista como México al GATT en 1986; el desenlace de la crisis política desatada luego de la controvertida elección presidencial de 1988; y, finalmente, las reformas neoliberales introducidas por Salinas de Gortari, principalmente la reforma constitucional que allanó el camino para la entrada en vigencia del TLCAN, necesaria para dar lugar a la mercantilización del acceso a la tierra que consagró el nuevo texto. Todo esto contribuyó a reconducir la inserción exterior de México, sobre todo en materia económica, hacia Estados Unidos. El TLCAN recogía la agenda liberalizadora de la Ronda Uruguay del GATT, organismo que luego se transformaría en la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Ghiotto y Laterra, 2020), pero se consagraba un proceso de integración más silencioso entre ambas economías comenzado desde unos años antes, en el que el sector automotriz fue uno de sus protagonistas.

Como tratado de libre comercio ya desde sus primeros pasos subordinaba los aspectos políticos y sociales a los económicos y no establecía mecanismos de coordinación política entre sus miembros. Si bien hubo algunas cláusulas en torno a cuestiones ambientales y a normas de trabajo, la cuestión del intercambio comercial y las inversiones constituyeron el centro del acuerdo. En suma, fue un instrumento de relación asimétrica entre sus miembros y una nueva forma de manejo y regulación de los capitales, donde los intereses de las corporaciones empresarias estadounidenses salieron ampliamente favorecidos (Estay y Sánchez, 2005). El contenido del acuerdo fue garantizar la movilidad del capital y profundizar la apertura que ya venía realizando el gobierno de Salinas de Gortari,

---

<sup>1</sup> Algunas de ellas fueron en torno al sector agroindustrial, por ejemplo, en regiones con muchos recursos como Chiapas, y la necesidad del capital financiero de atraer inversiones norteamericanas sobre los recursos estratégicos que allí se encuentran.

teniendo como trasfondo el flujo comercial y de inversión creciente sostenido por las empresas multinacionales estadounidenses (Estay y Sánchez, 2005: 38). A los pocos años, para la economía mexicana los resultados arrojaban un crecimiento a una tasa inferior a la media de las últimas décadas, siendo las áreas con inversión extranjera proveniente de Estados Unidos (tecnología, transporte y servicios financieros) las que más crecían. El área manufacturera con más crecimiento fue la relacionada con el mercado externo, aunque con productos e insumos también importados y con mano de obra mexicana a bajo costo, las llamadas industrias maquiladoras (Sastre, 2005: 153-154). Esto afianzó un modelo de especialización para la exportación, basado en el intercambio intrafirma controlado por grandes capitales norteamericanos que operan de un lado y del otro de la frontera con grandes ventajas brindadas por el tratado; nos referimos a las conocidas empresas maquilas o ensambladoras. Como observaremos en este trabajo, en la industria automotriz corroboramos este esquema asimétrico donde los sujetos beneficiarios fueron las grandes empresas automotrices estadounidenses Ford, General Motors y Chrysler que comenzaron a instalarse en los estados del norte de México, de gran cercanía geográfica con Estados Unidos y donde los costos laborales son entre 8 y 10 veces inferiores a los de las plantas de la ciudad de Detroit o de las demás del estado de Michigan (Arroyo Picard, 2020). Además, otras ventajas que obtuvieron las “*Big Three*” fueron la obtención de enormes terrenos a precios simbólicos, con todas las facilidades de urbanización (agua, electricidad, drenaje, vías cercanas hacia los puertos y hacia el Norte) (Arroyo Picard, 2020).

En relación con el MERCOSUR, este acuerdo de integración económica regional fundado en 1991 mediante el Tratado de Asunción (TA), tomó forma bajo la hegemonía neoliberal en la región, manifestada, entre otras cosas, en la adopción del Consenso de Washington por casi todos los gobiernos para implementar los procesos de apertura económica y reformas de mercado en el marco de las renegociaciones de deuda con los organismos financieros internacionales (Kan, 2017). En este contexto, se dejaron de lado los objetivos que persiguió el proceso de acercamiento bilateral entre Argentina y Brasil iniciado en 1985, a partir del Encuentro de Iguazú entre los presidentes Alfonsín y Sarney, que buscaban un esquema gradual con una fuerte impronta sectorial, a través de una serie de tratados económicos, comerciales y de cooperación política, con un plazo propuesto para formar un área económica comercial en común en alrededor de diez a doce años, lo que contrastaba con las nuevas condiciones impuestas por el MERCOSUR bajo los gobiernos neoliberales (Kan, 2017).

Por el contrario, al calor de las denominadas reformas estructurales, el MERCOSUR adoptó un modelo de “Regionalismo Abierto” impulsado por la CEPAL, que se alejaba de las viejas tendencias de integración económica asociada a los procesos de industrialización sustitutiva recomenzadas por el mismo organismo décadas atrás bajo la impronta de su fundador, Raúl Prébisch (Kan, 2017). En consecuencia, el MERCOSUR se aggiornaba a las demandas del mercado mundial y de las nuevas flujos productivos y comerciales y financieros del momento (Kan, 2015). Si bien este modelo desarrolló una unión aduanera y se diferenció de los tratados de libre comercio como el TLCAN y otros TLC, que sólo abren sus

fronteras reduciendo aranceles pero no poseen un arancel externo en común que protege a los miembros del bloque en su inserción externa y no tienen coordinación de otras áreas económicas y mucho menos de las áreas políticas, el MERCOSUR privilegió una integración estrictamente comercial, con una rápida apertura entre sus socios, en un plazo de cuatro años, menor al estipulado en los acuerdos previos, e hizo foco en la atracción de inversiones extranjeras, dejando de lado niveles profundos de coordinación política y social (Kan, 2015, 2017, Briceño Ruiz, 2013). Esta veloz apertura comercial, que tuvo lugar entre 1991 y 1994, se implementó mediante el Programa de Liberalización Comercial (PLC) e hizo que el comercio entre los socios, principalmente entre Argentina y Brasil, aumentara cinco veces, generando perjuicios en sectores que no podían adaptarse a la competencia, sobre todo del lado argentino con relación al brasileño.

Se producía la extraña característica en que el bloque adquiría el nombre de “mercado” bajo la sigla MERCOSUR, sin ser verdaderamente un mercado común, situación que continúa luego de tres décadas,<sup>2</sup> porque más allá de la integración comercial y de algunos casos de integración productiva como la industria automotriz que veremos luego, no se produjo la liberalización de todos los factores que componen un mercado común, por ejemplo, el trabajo, las finanzas y la moneda. Mucho menos se avanzó en instancias supranacionales de decisión y participación de sus miembros, ya que al día de hoy continúa existiendo una coordinación estrictamente intergubernamental, donde además todos los países tienen que consensuar las decisiones, que por momentos constituye también una traba.

Entre 1991 y 1994 mediante el PLC de desgravación arancelaria que liberalizó el comercio intrazona, el MERCOSUR transitó hacia una zona de libre comercio (o TLC), y a partir de 1995 adquirió ese estatus de TLC, mientras que también obtuvo el de unión aduanera (UA) mediante la adopción del Arancel Externo Común (AEC), permitido por la OMC, conteniendo y profundizando la primera etapa de liberalización comercial interna, pero avanzando en la coordinación común del comercio extrazona. El AEC fluctúa en alrededor del 15 % promedio, siendo variable para diversos sectores y en particular para la industria automotriz donde alcanza niveles del 30% a partir del acuerdo sectorial. En suma, al tener un arancel externo común y por ende niveles de mayor coordinación, el MERCOSUR constituyó una integración más profunda que un TLC, pero la forma que se construyó el bloque bajo el “Regionalismo Abierto” donde se privilegió lo comercial por sobre lo productivo, y donde no hubo avances en la construcción de las otras fases para constituirse en un verdadero mercado, evidenció un modelo que privilegió la apertura comercial y los negocios, siendo funcional a los procesos de apertura económica de la región. Cabe destacar que, en esta etapa de apertura comercial, la desregulación arancelaria produjo un salto importante en el intercambio comercial entre los dos principales socios como observamos en el cuadro, que sería vital para el sector automotriz, como apreciamos en el siguiente cuadro.

---

<sup>2</sup> Esto constituye algo común en la historia de la integración y del regionalismo latinoamericano, donde los nombres y siglas de las iniciativas identifican más a los objetivos que a la realidad de lo que suscriben los acuerdos.

**Cuadro N°1:** Intercambio comercial Argentina-Brasil

	1986	1991	1994	1998
En millones de U\$\$	900	3 mil	8 mil	15 mil

Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC.

Paras las terminales automotrices que operaban en la región, el MERCOSUR pasó a ser parte de la estrategia de conformar una red de producción integrada y regionalizar los mercados y a considerarse como una de las áreas que contribuirían en mayor medida en el futuro a la expansión de las ventas mundiales de las terminales. En Argentina y Brasil comenzaron a venderse los mismos vehículos que en Europa, Estados Unidos y Japón, donde producen las casas matrices de las principales marcas mundiales de ese momento.<sup>3</sup> Las inversiones en los países en desarrollo seguían básicamente dos criterios: la reducción de costos para el abastecimiento de los mercados centrales, y la captación de mercados emergentes como el MERCOSUR, caso en que el tamaño del mercado y las reglas específicas para el sector eran determinantes en la decisión de inversión. Las inversiones en estos países servían también a la superación de las restricciones al ingreso de vehículos importados en estos mercados.

### 3. México y el TLCAN

#### 3.1 El sector automotriz en México previo al TLCAN

La industria automotriz en México nació en época temprana a partir de la llegada de las tres grandes firmas norteamericanas de Detroit, las denominadas “*Big Three*” para el diseño, armado, ensamblado y fabricación de vehículos en territorio mexicano. Fue en 1925 con la instalación de las líneas de ensamble de Ford, cuyo desarrollo en Estados Unidos se incrementaba notablemente, cuando se instaló la fábrica de Villa de Guadalupe, ciudad de México. Hasta la década de 1980 la producción de modelos Ford en México para el mercado interno mexicano fue muy importante. Modelos muy populares de Estados Unidos tuvieron su réplica en territorio mexicano, como el Galaxy Topas, el Grand Marquis o el Taurus. Además, tiempo después del desembarco, se instalaron plantas de ensamble de otros modelos y plantas de fabricación de motores, por ejemplo, en 1964 dos nuevas plantas se instalaron en la ciudad de México.

En 1935 llegó la empresa norteamericana que se convertiría en el mayor fabricante de vehículos a nivel mundial tiempo después, la General Motors. Se instaló en la Ciudad de México para ensamblar y luego producir íntegramente vehículos de sus distintas marcas como Chevrolet, Buick, Cadillac y camionetas GMC. Tiempo después inauguró el complejo de motores y fundición de Toluca en 1965, destinado principalmente a proveer de motores de 6 cilindros y partes de fundición a la planta localizada en la Ciudad de México. También, en 1938 inició

<sup>3</sup> Prueba de ello era que en la Argentina se comercializaban por lo menos ocho de los diez vehículos más vendidos en el Viejo Continente.

sus operaciones *Automex*, que posteriormente se convertiría en la Chrysler de México, con su primera planta de ensamble en la localidad de Polanco, dentro de la ciudad de México. En la década de 1960 abrió una planta de motores en Toluca e inauguró su planta de ensamble.<sup>4</sup>

Las tres grandes firmas organizaron su actividad operacional en el montaje de vehículos destinados al mercado local que anteriormente satisfacía su demanda con importaciones que llegaban por tren vía Texas-Ciudad Juárez o por barco a través de los puertos de Veracruz, Tampico y Tamaulipas. Cabe destacar que la mayoría de las plantas se instalaron en la Ciudad de México o en ciudades cercanas a ella. Esta radicación geográfica cambiaría con la transformación del sector en la década de 1980 y luego con el TLCAN (Castellanos, 2016).

En consecuencia, el desarrollo de marcas mexicanas propias tuvo que afrontar desde temprano la radicación de las tres firmas norteamericanas, quienes controlaron rápidamente el mercado mexicano. En el contexto de políticas de industrialización en la región luego de la Segunda Posguerra, hubo un importante desarrollo de firmas locales mexicanas, con un fuerte apoyo del Estado mediante la regulación del sector automotriz, bajo los denominados “decretos automotrices” que comenzaron con la presidencia de Adolfo López Mateo (1959-1964) (Castellanos, 2016; Olvera Aguilar, 2024). La primera marca mexicana fue Distribuidora Mexicana Nacional, más conocida bajo la sigla “DM” inaugurada en 1933, que de la producción de maderas pasó a la producción de algunos modelos de la Fiat italiana bajo licencia exclusiva. A fines de la década de 1940 comenzaron a producir el modelo “el Nacional”, diseñado por un ingeniero norteamericano con experiencia en el sector e inspirado en un modelo de Ford. En 1955 la difícil competencia con las firmas de Estados Unidos hizo caer el proyecto y la empresa se dedicó a sus otros rubros como hilados, café, electrodomésticos, hotelería, entre los más destacados. La empresa DINA (Diesel Nacional) fue creada en 1951 y se especializó en la fabricación de camiones y autobuses con motorizaciones *Diesel*, primero como empresa privada asociada a la Fiat y luego como empresa mixta con fuerte participación estatal, siendo una de las más importantes del sector con capacidad exportadora para la región, hasta su ocaso durante la década de 1980 (Olvera Aguilar, 2024).

Otra empresa destacada fue la que emergió de la Sociedad Mexicana de Crédito industrial (SOMEX) cuando fundó la empresa Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) que tuvo gran potencial y novedosos vehículos. Esta empresa primero se llamó la “Willis mexicana S.A.”, ya que hacía de distribuidora de la marca Willis Overland Motors, empresa norteamericana productora de los vehículos *Jeep* para la Segunda Guerra Mundial y luego para uso particular. En la década de 1960 llegó a un acuerdo con la American Motors Corporation (AMC) (empresa que había comprado el modelo de *Jeep* de la Willis que a su vez estaba asociado a la Kaiser Motors) para importar, ensamblar y producir vehículos en territorio mexicano. Pero en 1963, el estado mexicano se convierte en principal accionario de la empresa, se produce el cambio de nombre de Willis mexicana a VAM (donde la AMC sólo controlaba el 40 % de la firma) y comienza a producir en la planta de Lerma tanto

---

<sup>4</sup> Este breve racconto histórico lo hicimos a partir de los análisis de Castellanos (2016), Fujigaki (2013), Olvera Aguilar (2024) y de información estadística de la página de la Asociación Mexicana de la Industria Automotor (AMIA) <https://www.amia.com.mx/>

vehículos populares de la AMC como el Rambler y otros modelos. También algunos modelos exclusivamente mexicanos como el “VAM Lerma”, de diseño propio, pero de altos costos. En la década de 1980 ante la crisis financiera el grupo económico entró en cesación de pagos y en 1983 vendieron la planta de Lerma a la francesa Renault.

El Grupo Industrial Ramírez, de Monterrey fue otra firma de importancia dentro del sector. En un comienzo se caracterizó por producir autopartes, llantas y frenos de aire. Luego se concentró en la producción de camiones y colectivos, como los modelos “Sultana” y “Ramírez”, bajo la firma “Trailers de Monterrey”, de los cuales un 30% se exportaban a países de América del Sur. Tiempo después, en la década de 1980, su producción comenzó a declinar y a fines de los noventa cerró.<sup>5</sup>

La regulación y la forma de intervención del estado nacional mexicano sobre el sector se desarrolló a través de los “Decretos Automotrices”, los que en función del contexto económico del momento realizaban modificaciones a la industria automotriz. Los decretos se encargaban de la regulación de producción en torno a cantidades, ventas, restricción o aliento de la IED en el sector de autopartes, de las cuotas de importación y exportación de vehículos y autopartes y del grado de protección local y las cuotas de contenido local en los automóviles (Castellanos, 2016).

El decreto de 1962 buscó reducir el déficit comercial con Estados Unidos, para ello, imprimió las siguientes condiciones: exigió un 60 % mínimo de contenido local en la producción, que sólo un 40 % de las plantas podrían estar en manos extranjeras, establecía controles de precios y cuotas de producción. En el sector autopartes promovía la asociación de capitales mexicanos con la IED. Una década después, en 1972, un nuevo decreto buscó fomentar las exportaciones modificando los límites de producción establecidos en 1962. Para ello propuso una reducción al 30 % de contenido local de los productos que se exportaran. En 1977 el “Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz”, abandona el esquema de estímulos al aumento de contenido local, e introduce un sesgo exportador.

En la década de 1980 el sector atravesó mayores cambios. En 1983 mediante el “Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz” se otorgó un mayor incentivo a las exportaciones mediante reducción de contenido de partes locales. En 1989, se introducen otras modificaciones en las que, si las armadoras tenían saldo comercial positivo, se les autorizaba la importación de vehículos nuevos.

---

<sup>5</sup> Es de destacar que en el momento de crecimiento del sector y el uso de automóviles en forma cada vez más masiva, en la década de 1960, empresas competidoras de las norteamericanas se instalaron en México. Uno caso de mucha relevancia fue la alemana Volkswagen, que luego de una década de traer autos importados al país, inicia en 1964 sus operaciones de ensamble en el Estado de México y tres años después traslada su centro de producción al Estado de Puebla constituyendo hoy día la segunda planta más importante fuera de Alemania y exportando a 120 países el 80 % de su producción. La producción del Volkswagen Sedan conocido popularmente como “Vocho” en México, “Fusca” en Brasil o “Escarabajo” en otros países. Finalmente, otro caso a destacar es la instalación de la Nissan Mexicana, que comercializaba vehículos en México desde 1959 y desde 1961 inicia las operaciones en la planta de la Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca, en el estado de Morelos, fabricando el popular Datsun Sedan Bluebird. La Nissan fue la primera planta fuera de Japón y su crecimiento en las décadas posteriores la convirtió en la más importante fuera de su país de origen. Tiempo después, en la década de 1980, comenzó la producción de las primeras versiones del Nissan Sentra (en México llamado Tsuru) y de otros modelos.

Sólo continuaban limitaciones en la cantidad de autopartes de los vehículos para exportar. Para 1992 gran parte de la producción interna, tanto de las terminales, como de las empresas de autopartes, se destinaban ya a los mercados internacionales. Por ejemplo, en ese año previo a la entrada en vigencia del TLCAN, se produjeron 778.413 automóviles de los cuales el 50% fueron exportados; el sector de autopartes exportó 1.288.496 motores, lo que arrojó un monto de 2.104 mil millones de dólares (Carbajal Suarez y Del Moral Barrera, 2014).

### 3.2 El nuevo mapa de la producción automotriz en la era del TLCAN: la instalación de las "Big Three" en el norte mexicano

En la década de 1980 comenzó a transformarse el sector en México. El traslado de las plantas de Ford a la zona norte del país, y posteriormente varias empresas de autopartes, a los estados de Chihuahua y de Sonora, cambió la geografía de esa zona desarrollando allí un nuevo polo del sector. El mismo camino lo harían la General Motors y la Chrysler, pero en menor medida. Se constituyeron verdaderas ensambladoras de alta tecnología, plantas maquiladoras de autopartes y plantas de fabricación y armado de motores.

Por ejemplo, el caso de Ford fue muy emblemático, además de sus plantas propias como las de Hermosillo en el estado de Sonora y la más antigua de Cuautlán en el Estado de México, también instaló en el norte plantas todas un 100% subsidiarias de Ford Motor, dedicadas a la fabricación de partes de los vehículos que luego se ensamblan. Por ejemplo, ligadas a la Ford en forma exclusiva están las cuatro plantas maquiladoras de Ciudad Juárez: Coclisa (radiadores, calentadores, y componentes para el aire acondicionado), Altec (radios y componentes electrónicos), Autovidrio (Vidrios) Glamosa (convertidores catalíticos). Y, a su vez, la empresa Ford logró participación, mediante diversos acuerdos de *joint venture* en Nematik (caja de aluminio), Vitroflex (vidrio) y Climate Systems Mexicana (aire acondicionado, líneas de refrigeración y acoplamientos).<sup>6</sup>

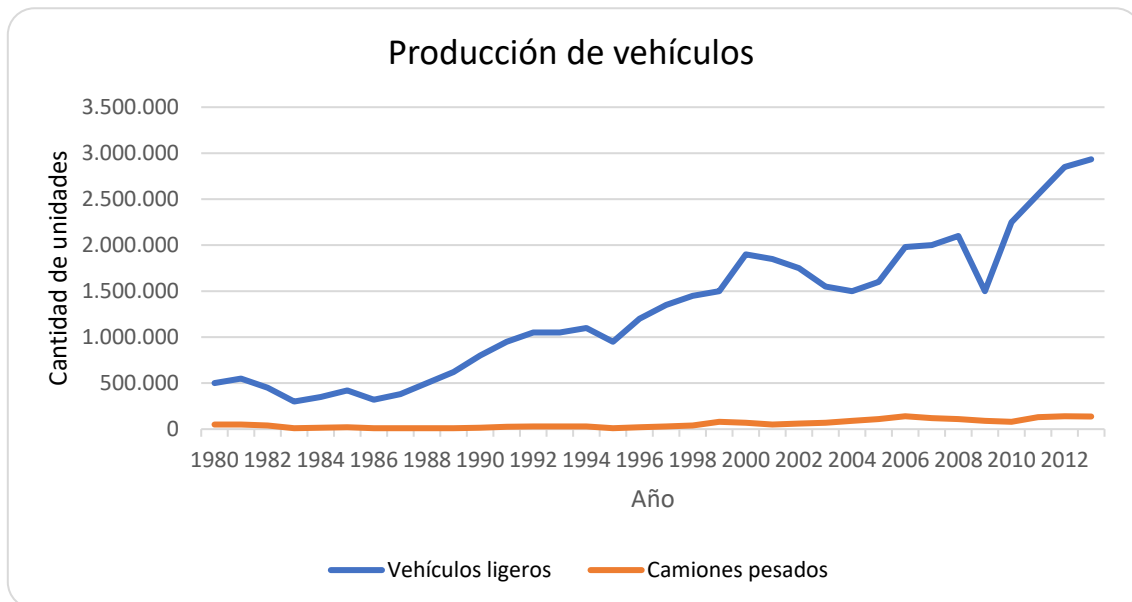
A continuación, analizamos los efectos del TLCAN sobre el Decreto Automotriz de 1989, que estaba en vigencia al momento de las negociaciones con Estados Unidos y Canadá. Entre los aspectos más relevantes se encuentran los siguientes, por un lado, una reducción de las tarifas arancelarias para las importaciones, que fueron reducidas a la mitad. Esto les permitió a las automotrices norteamericanas reorientar sus modelos de producción, pudiendo volcar la producción de México para la exportación hacia Estados Unidos y a otros mercados, pero también importar algunos modelos realizados en otras plataformas de otros países. Luego de reducirlas a la mitad, a partir de 2004 se eliminaron por completo. También se liberalizó gradualmente las tarifas de las autopartes, del 14% en 1993, al 10 % en 1994 y al 3% en 1998, quedando desgravadas en su totalidad al cabo de diez años. Se redujo de 1.75 a 0.8 el factor de compensación de la balanza comercial, con lo cual las compañías manufactureras instaladas en México pudieron acelerar el ritmo de sus importaciones y el margen de contenido nacional para vehículos fabricados en México se definió bajo el siguiente esquema: 34-36% en 1993, 29% en 1998 y 0% para el 2004.

---

<sup>6</sup> Datos extraídos de AMIA.

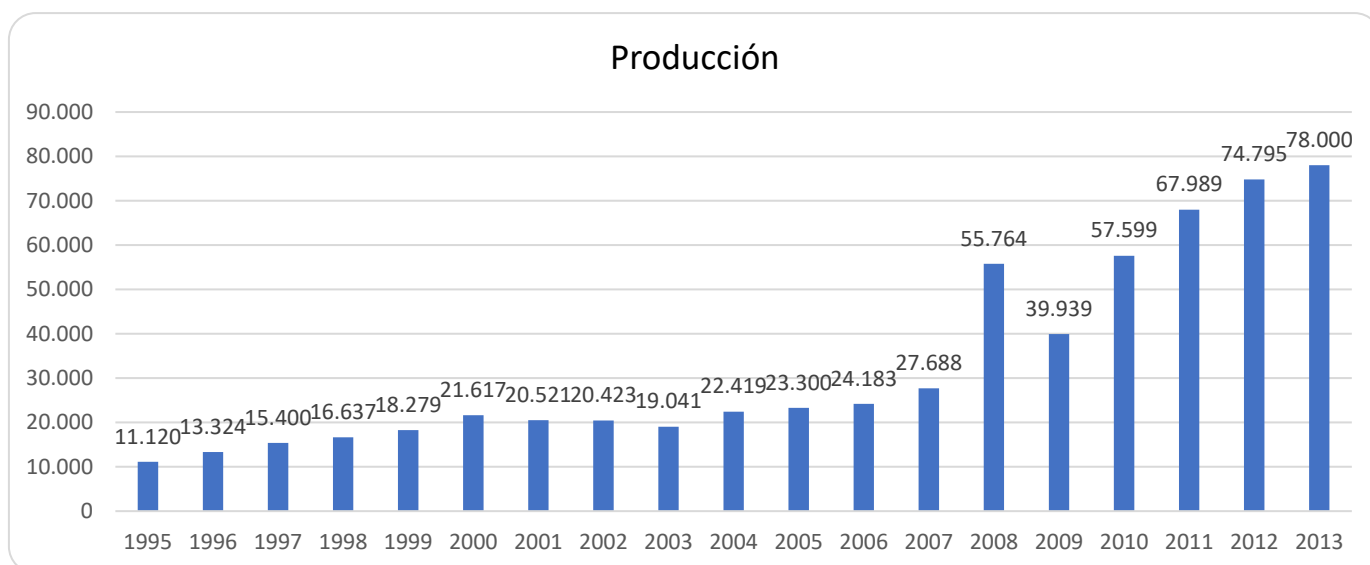
Como observamos en los siguientes cuadros, no hay dudas del salto en cantidad de la producción de vehículos y de autopartes que generó la entrada en vigor del TLCAN, medida en vehículos como en millones de dólares.

**Gráfico N°1:** Producción total de vehículos a partir de la entrada en vigor del TLCAN



Elaboración propia en base a datos de AMIA.

**Gráfico N°2:** Producción de autopartes en millones de dólares



Elaboración propia en base a datos de AMIA.

### 3.3 Las grandes empresas y los efectos del TLCAN:

#### El caso de Ford

Las dos plantas más importantes de la empresa en México son la de estampado y ensamblaje de Cuatitlán, más tradicional, ubicada en el centro del país, y la de

estampado y ensamblaje de Hermosillo, ligada a la etapa de reformulación del sector, con el traslado al norte. También, la planta de motores en Chihuahua es de mucha importancia, incluso tiene un anexo dedicado a la fabricación de motores diesel. Con el correr de los años, la Ford de México se transformó en el cuarto productor mundial de vehículos de la firma, el cuarto fabricante de motores y el segundo en instalación de suministros globales de Ford.

Desde su inauguración en 1986, la planta de Hermosillo ha sido un lugar fundamental en la manufactura de algunos de los vehículos más emblemáticos de la compañía y se ha posicionado como un referente a nivel global de los nuevos procesos de automatización, producto de la tecnología que utiliza en sus procesos y de su sistema de manufactura flexible que le ha permitido producir varios modelos dentro de una misma línea de ensamble. Ford Hermosillo comenzó su historia con la producción y exportación de vehículos sedanes como Ford Mercury Tracer, Escort y el Escort Coupé y posteriormente con la fabricación del Ford Focus, Focus ZX3, Fusion, Mercury Milán y Lincoln Zephyr, rebautizado luego como MKZ. Este último se convirtió en un referente mundial de los modelos de lujo Lincoln, producidos por primera vez fuera de Estados Unidos. En los últimos años fue el primer modelo de autos híbridos producidos en México.

La planta integró en 2004 un nuevo campus de proveedores de piezas y autopartes, el cual tiene una dimensión de 122 hectáreas, que cuenta con 14 edificios con un total de 250,800 m<sup>2</sup> y en esos 14 edificios se alojan a 17 proveedores. Este campus cuenta con 3 túneles que pasan por debajo de la carretera 'La Colorada' para conectar el Campo de Manufactura con la planta de Estampado y Ensamblaje para tener un acceso directo y que exista un flujo continuo de materiales. Dichos proveedores envían el 46% de los materiales utilizados. Bajo el sistema de manufactura flexible los productos se integran usando la misma maquinaria bajo cuatro áreas principales. En su proceso de evolución y al recibir nuevos productos como lo son Ford Bronco Sport y Ford Maverick el área de estampado incorporó una nueva línea de prensa de "alta velocidad". La zona de carrocería se modernizó en un 90%. Además, se implementó un nuevo Centro Especializado de Pintura equipado con tecnología de vanguardia, entre otras mejoras. En forma directa, la planta de Hermosillo emplea 4400 trabajadores y en forma indirecta otros 3300.

La tradicional planta ubicada en Cuatitlán opera con sistemas automatizados en un 95% de sus líneas de producción, robots colaborativos (cobots) y tecnología avanzada que le han permitido garantizar una calidad constante en los productos. Las líneas de carrocería y pinturas están 100% robotizadas y, junto con el ensamblaje de baterías, son ejemplos de cómo también esta planta se ha convertido en un referente de manufactura avanzada. La planta tiene 11 mil trabajadores en forma directa e indirecta y por esas fábricas han pasado la fabricación del Ford Fiesta, Ford Focus, Ford Fusión, la Maverick y actualmente vehículos híbridos.

Sin duda la empresa Ford fue una de las que utilizó el TLCAN para iniciar una etapa de reorientación de su aparato productivo de Estados Unidos y de otras partes del mundo. Como se aprecia en el siguiente cuadro, en 1993, el año anterior a la entrada en vigor del TLCAN, Ford produjo en México el 3.5% de su producción

mundial que ascendía a 5,936 millones por aquél entonces. Para 2012 producía en México el 8.1% de su producción total, que se mantenía en la cifra de 5,595 millones<sup>7</sup>. En suma, desde la entrada en vigor del TLCAN duplicó su producción en México. Otro dato relevante es que desde iniciado el TLCAN el 96% de la fabricación de vehículos en México, fueron para exportación y solamente el 4% para el mercado nacional mexicano, produciendo un cambio en el lugar de la Ford de México en la cadena global. Esto ya se había iniciado en la década de 1980 con la instalación de su planta en Hermosillo, estado de Sonora, en el norte de México y en la frontera con Estados Unidos.

**Cuadro N°3:** Producción de Ford en México con relación a su producción global

1993	209 mil vehículos	3.5 % de su producción global
2004	395 mil vehículos	6.6 % de su producción global
2013	452 mil vehículos	8.1 % de su producción global

Elaboración propia en base a AMIA.

### El caso de la General Motors

Antes de la transformación de la década de 1980 y de la entrada en vigencia del TLCAN la firma contaba con una planta en la ciudad de Toluca, cercana al Distrito Federal, que producía motores y hacía fundición de aluminio. En 1981 inaugura su planta de Ramos Arizpe, en el estado de Coahuila fronterizo también con Estados Unidos, una planta de ensamble dedicada a producir 4 modelos icónicos de Chevrolet: Malibu, Montecarlo, Citation y Celebrity. Un año después inició su operación la planta de motores con la producción de motores de 6 y 8 cilindros. En 1983, Ramos Arizpe se convirtió en la primera planta mexicana de GM en exportar automóviles a Estados Unidos con el modelo Chevrolet El Camino. En 1988 inició exportaciones a Japón, siendo la primera vez que GM embarcaba vehículos desde América hacia el continente asiático.

En 1995 arrancó operaciones la planta de estampado, donde se producen los paneles para formar las carrocerías y en 1997 dio inicio a la planta de pintura. En 2008 se inauguró una planta de transmisiones automáticas de 6 velocidades y se expandieron las operaciones de la planta de motores de 6 cilindros. La GM Ramos Arizpe ha producido 21 modelos, algunos de los más emblemáticos, como el Century y el Cutlass en la década de los 80, el Cavalier, el Chevy (que en el Cono Sur fue conocido como Corsa), este último siendo el vehículo que más años duró en las líneas de producción, de 1997 a 2010. En la década del 2000 el Aztek y el HHR, en la de 2010 el Cadillac SRX y el Sonic, entre otros. Actualmente, su planta ensamble construye la Chevrolet Blazer y el Chevrolet Equinox.

En la planta de motores (llamada “Planta de Sistemas Globales de Propulsión”) se producen dos tipos de motores: CSS y GEN V; así como las cajas de transmisión

<sup>7</sup> Datos extraídos de AMIA.

CVT. Estos productos tienen como destino más de 40 países. En GM Ramos Arizpe trabajan de manera directa 5600 personas. En línea con la transición a nivel global actual que está atravesando el sector, en 2021 el complejo comenzó a producir lo que se denomina “drive units”, modernas unidades de control electrónico de los vehículos, lo que tradicionalmente se conoce como la “ECU” (*engine control unit*), pero que en este caso permiten controlar qué tipo de combustión usa el vehículo, si eléctrica o la convencional de nafta o diesel, que se utiliza para los autos híbridos. Durante el segundo semestre de 2021 y en 2023 la planta comenzó a producir vehículos eléctricos.

Cómo observamos en el siguiente cuadro, el crecimiento de la producción de vehículos de GM una vez cumplidos los 30 años del TLC fue de más del 300%. Del total de producción mexicana de GM en ese lapso, el 81% fue para la exportación y el 19% para el mercado nacional. Como contraste, cabe agregar que, en los últimos años, en Estados Unidos sólo se fabrica el 21.3% de su producción total, lo que originó cierre de pantas y despidos de personal.

**Cuadro N°4:** Producción de la GM en México con relación a su producción global

1994	192 mil vehículos	2.5 % de su producción global
2013	578 mil vehículos	6.2 % de su producción global
2023	722 mil vehículos	11.2 % de su producción global

Elaboración propia en base a AMIA.

## 4. Argentina y el MERCOSUR

### 4.1 El desarrollo del sector automotriz en Argentina previo al MERCOSUR

El sector automotriz de Argentina tiene una vasta historia previa a la conformación del MERCOSUR. Durante la década de 1950 aparecieron desarrollos locales del sector bajo las políticas de intervención estatal del peronismo que impulsaron su desarrollo ya que la crisis de divisas de comienzos de esa década puso en tela de juicio la posibilidad de continuar importando autopartes para su ensamblaje como hasta el momento lo habían hecho las grandes firmas norteamericanas instaladas en las primeras décadas del siglo XX. Por un lado, a través de la estatal IAME, se desarrollaron dos modelos locales, la berlina llamada “El Justicialista” y la más conocida y emblemática camioneta “Rastrojera” (Bellini, 2006; Catalán, 2020). También, un acuerdo entre la alemana Mercedes Benz y el estado argentino, a través de la figura del empresario Jorge Antonio, radicó la firma alemana para el armado de vehículos con integración de partes locales, como así también para la importación de algunos modelos y partes, pero el acuerdo luego del golpe de 1955 se discontinuó (Bellini, 2006). El tercer proyecto de importancia fue el de las Industrias Kaiser Argentina (IKA), una asociación entre el empresario norteamericano Henry Kaiser, el estado argentino y accionistas privados locales (Bellini, 2006), con el objetivo de producir el 90 % de las partes con contenido local.

Si bien los primeros modelos, como el *Jeep* y la *Estanciera*, –que se convertiría también en una emblemática camioneta del mercado local– tuvieron solo un 40 % de partes locales, la radicación de la IKA en Córdoba, su diseño de modelos exclusivos para el mercado local, el aporte de IAME y de empresarios locales le imprimieron un gran desarrollo a la industria automotriz argentina (Dulcich, Otero y Canzian, 2020). De hecho, la *Estanciera* fue considerada como el primer vehículo fabricado localmente de producción estandarizada (Catalán, 2020). Cabe mencionar también a la empresa SIAM Di Tella, que adquirió permiso para utilizar tecnologías extranjeras durante el gobierno de Frondizi y comenzó a producir la berlina 1600, que unos años después, por problemas de rentabilidad, la división automotriz de la emblemática firma argentina sería absorbida por IKA.

Luego vino el rápido desembarco de las grandes firmas, tanto norteamericanas como europeas estimuladas por la “Ley de inversiones extranjeras” del gobierno de Arturo Frondizi de 1959 y por el decreto de “Fomento de la Producción de Automóviles” (Bellini, 2006, Catalán, 2020), que desembarcaron para comenzar a producir en la Argentina. Ford lanzó el modelo Falcon, General Motors el Chevrolet y Chrysler el Valiant. Fiat Concord, que ya operaba en la fabricación de tractores desde 1954, obtuvo el permiso para producir turismos<sup>8</sup>, Citroen se instaló para producir el modelo AZL (conocido popularmente como el “2CV”) y Peugeot el modelo 403. Todas instalaron sus plantas y también se asociaron a algunos de los desarrollos existentes. En ese momento, los liderazgos en ventas de los modelos de IKA<sup>9</sup> y IAME comenzaron a ceder frente a la competencia de las firmas extranjeras, además de mostrar problemas de escala, diversificación e integración con las industrias auxiliares y un contexto socioeconómico adverso atravesado por las crisis de “*stop and go*” del período. La rápida competencia entre las empresas provocó algunas quiebras y fusiones y evidenció un mercado limitado para tantas firmas y modelos, como así también problemas de rentabilidad. Comenzó a darse un proceso de desnacionalización del sector donde las transnacionales fueron tomando el control del mismo. Por ejemplo, la IKA terminó siendo absorbida por la Renault, la autopartista Transax también fue vendida, IAME dejó de producir el Rastrojero en 1969, la línea automotriz de la SIAM terminó desdibujándose con la absorción de IKA por Renault. Coincidimos con Catalán (2020) cuando concluye que la industria automotriz argentina durante la etapa de la “edad de oro” adoleció de producir series muy pequeñas por cada modelo y no poder beneficiarse de economías de escala, situación que fue atravesada “por la liberalización del sector durante la fase de industria naciente, lo que resultó en un número excesivamente grande de empresas y de modelos lanzados por cada empresa” (Catalán, 2020:225).

Algunos años después la industria automotriz de Argentina sufrió los avatares de la crisis de la década de 1980, con aspectos regresivos en la producción de

---

<sup>8</sup> En el sector automotriz de por aquél entonces, “turismos” se usaba para denominar a los autos de uso particular/familiar, que no eran vehículos pesados, de carga o de transporte, ni tampoco de competición.

<sup>9</sup> Según Catalán (2020), la IKA fue la principal empresa del país de producción de automóviles, incluso desarrolló firmas de autopartes como Transax (sistemas de transmisiones y ejes) o Tandil (fundidos tubulares) que proveían partes a las otras automotrices. A partir de 1963 empezó a perder en la competencia con Ford y Fiat y por esos años estableció un acuerdo con Renault y AMC (American Motors Corporation) para la producción del Renault 4 L y del Rambler, respectivamente.

vehículos, de autopartes, de comercialización y de pérdidas de puestos de trabajo. Cabe destacar, para el caso argentino, que el sector ya estaba golpeado por las políticas de la dictadura militar iniciada en 1976 que abandonaron la política de industrialización por sustitución de importaciones y mediante una desregulación y apertura económica del sector (Schvarzer, 1995). Esto se implementó mediante una reducción de las exigencias de contenido mínimo de producción local, la eliminación de restricciones a la importación de vehículos, situación que generó la ida de varias compañías del país como GM, Chrysler (que vendió sus instalaciones a la VW), la Citroën y también fusiones como la Fiat y Peugeot bajo la firma SEVEL, que cerró instalaciones de la marca francesa e inició un proceso de concentración y racionalización productiva. La década de 1980 continuó con un estancamiento productivo, aun cuando el gobierno democrático iniciado en 1983 cerró la importación de vehículos priorizando la producción local. Una de las principales implicancias fue la pérdida de puestos de trabajo en casi todas las terminales.<sup>10</sup>

**Cuadro N°6:** Década de 1980. Pérdida de empleos en sector automotriz en Argentina.

Pérdidas totales en el sector	1978	1982
22 mil	50 mil empleos	28 mil empleos

Elaborado a partir de Schvarzer (1995).

**Cuadro N°7:** Algunos casos de reducción de empleo en terminales automotrices.

	Empleos en 1978	Empleos en 1982
Fiat	14 mil	6 mil
Ford	9 mil	5 mil
Renault	12 mil	7 mil

Elaborado a partir de Schvarzer (1995).

Desde 1986 en el marco del PICE y especialmente desde 1988 en el marco del PICAB se venía negociando el acuerdo sectorial que a partir de 1995 sería denominado como Política Automotriz del MERCOSUR o Política Automotriz Común (PAC) y que a partir del año 2000 dejó de ser un acuerdo sectorial y se constituyó en el acuerdo regional del MERCOSUR. Pero desde 1991, con el Tratado de Asunción y también con la sanción del Régimen Automotriz en Argentina, comenzaban a tener vigencia algunos de sus aspectos, regulando las cuotas anuales de intercambio en automóviles y de valores máximos para autopartes. Las facilidades de intercambio esperadas de un mercado integrado y la regulación de la balanza comercial impidiendo que se inclinase más hacia un lado que a otro, contribuyeron a que se realizaran inversiones de los socios del bloque en las áreas que fuesen más convenientes. Es que el aumento de la escala de producción que se esperaba de la integración empresarial transformaba a las empresas en más competitivas. Si bien existían diferencias importantes de capacidad instalada,

<sup>10</sup> Sobre la situación del sector en la década de 1980 remitimos a Schvarzer (1995).

tanto en el contenido de sus importaciones y exportaciones como en la escala de producción, el predominio de las empresas multinacionales permitió una rápida respuesta al nuevo esquema de comercio regional.

En realidad, la industria automotriz de Argentina tenía una baja competitividad en lo que se refería a precios y diseños de los automóviles. Además, con relación al mercado internacional, Brasil era el país del bloque con los menores precios de automóviles entre los socios dado que en la Argentina eran sensiblemente superiores, y lo mismo sucedía con el Uruguay, cuya producción se concentraba en el ensamblaje de partes desmontadas. La baja escala de producción por modelo de automóvil elevaba los costos de las fábricas y contribuía a una menor rentabilidad operacional ante la falta de políticas sectoriales e incentivos fiscales específicos. Y esa baja escala por modelos se reflejaba en la industria de autopartes porque una gran variedad significaba la producción de lotes pequeños y costos mayores, afectando su competitividad. De este modo, el volumen promedio de unidades producidas en Brasil y Argentina estaba por debajo de los patrones mundiales de eficiencia.

En consecuencia, en el marco de la reestructuración a nivel global del sector, de la crisis particular en Argentina en la década de 1980, de la planificación sectorial diseñada por las terminales en el marco de los acuerdos sectoriales entre Argentina y Brasil y luego de la conformación del MERCOSUR como zona de integración económica y luego unión aduanera, se desarrolló el sector industrial más integrado entre los socios del bloque, el sector automotriz, conformando una verdadera cadena regional de producción de valor (Schvarzer 1995, Kan, 2015).

El sector automotriz, con gran poder de *lobby* frente a los gobiernos, ya sea por el monto y volumen de las transacciones, las considerables inversiones o los puestos de trabajo generados, provocó arduas y febriles negociaciones entre las partes involucradas y, en varias ocasiones, tensó los difíciles acuerdos, entre partes como con el sector gubernamental (Schvarzer, 1995; Kan, 2015). Sin embargo, estos no fueron obstáculos para que las compañías automotrices radicadas en Argentina y Brasil ingresaran al MERCOSUR en un nivel avanzado de integración, con un fuerte intercambio de partes, piezas, componentes y vehículos<sup>11</sup>. La relevancia que adquirieron los acuerdos en esta rama de la industria radica en, por un lado, que el sector automotriz es uno de los de mayor peso en ambas economías y en el intercambio entre ellas. Por otro lado, en las características de la producción de esa rama a nivel global y los cambios mencionados.

#### 4.2 La constitución del MERCOSUR y de la Política Automotriz Común

El Tratado de Asunción derramó sus expectativas sobre un significativo número de empresas establecidas en los países integrantes del MERCOSUR, especialmente en Argentina y Brasil. En paralelo a la fuerte apertura comercial, este proceso alentó las negociaciones entre las firmas de uno y otro país, no sólo

---

<sup>11</sup> Por ejemplo, el primer y gran acuerdo, pionero en sector, entre empresas de Brasil y Argentina, que incluyó una asociación estratégica entre Ford y Volkswagen, conformó la empresa Autolatina a mediados de la década de 1980.

para radicarse en el espacio vecino y ampliar sus mercados, sino también para lograr acuerdos asociativos interempresariales (Kan, 2015). En este sentido, se fueron preparando para el nuevo contexto regional tanto firmas de capitales nacionales como de capitales extranjeros, muchas de ellas, grandes corporaciones transnacionales, como el caso de las automotrices.

Ahora bien, algunos acuerdos sectoriales se venían negociando desde unos años antes de la conformación del bloque. A raíz del acercamiento iniciado en 1985, varios sectores económicos con representaciones de ambos países comenzaron un fluido proceso de diálogo y negociación. Algunos de ellos continuaron luego de la conformación del bloque, con cambios en las velocidades, ritmos y cuotas de intercambio. Cabe destacar que, si bien el proceso de liberalización comercial de la zona de libre comercio iniciado a partir de 1991 mediante la reducción arancelaria tuvo un fuerte impacto en los sectores económicos de los distintos miembros del bloque y fue negociado a nivel intergubernamental, en algunos sectores primó más un comercio administrado y regulado gracias a los acuerdos sectoriales, tanto entre privados, como entre privados y gobiernos (Kan, 2015). Incluso, encontramos diferencias que obedecen al carácter de los actores, a su lugar en la economía regional, al grado de concentración en la actividad y a la extranjerización o no de las firmas líderes. El sector automotriz tuvo un acuerdo sectorial especial, en principio por fuera del bloque, hasta que el mismo se terminó institucionalizando bajo la Política Automotriz Común (PAC) del MERCOSUR.

Este régimen automotriz adoptado en el marco de la apertura económica y el MERCOSUR fue funcional a la lógica previamente descripta ya que, en términos generales, implicó un proceso de apertura comercial para la importación acompañado del fomento, por medio de un conjunto de incentivos, de las inversiones y exportaciones. Además de la implementación de dicha política sectorial, la estabilidad económica que introdujo el régimen de convertibilidad en Argentina durante una década, y el conjunto de medidas que llevaron a la apertura tales como las privatizaciones, la flexibilización laboral y la libre entrada y salida de capitales, constituyeron factores atrayentes para la inversión en las terminales en Argentina y Brasil. A simple vista, el régimen aplicado en los noventa resultaba eficaz para el incremento de la inversión en el sector, idea apoyada por la evolución de los indicadores de producción, que crecieron a lo largo de la década hasta llegar a su punto máximo en 1998, con 457.957 unidades producidas en Argentina (ADEFA, 1999) y en Brasil 1.520.000 (ANFAVEA, 2000).

Los aspectos fundamentales del PAC se concentraban en una liberalización considerable de la importación de autopartes y vehículos terminados, sostenida tanto por la propia política cambiaria, como por un régimen de compensación que favorecía un amplio acceso a aranceles preferenciales para las fábricas instaladas en el país. El balance de comercio global del régimen promovía la exportación entre los socios y la inversión, conceptos que se convertían en crédito para importar con arancel preferencial. El objetivo era atraer nuevas inversiones, estimular la especialización industrial entre las plantas de diferentes países y complementar la oferta de productos en la región por medio de importación. También preveía un mecanismo de fomento de la exportación de componentes por parte de las terminales para estimular la escala de producción en ese sector. Esta situación se dio como resultado de la legislación aplicable que permitió a las

automotrices concentrar la producción nacional en un reducido número de modelos, complementando la oferta con modelos importados, lo que respondía a las economías de escala que se esperaban desarrollar y al régimen de compensación establecido. Otra cuestión importante fue la protección del Arancel Externo Común del 35 % para el sector por encima del 15 % del promedio de otros sectores, que le dio incentivos para proteger y mantener la cadena regional en el bloque. Además, el 60 % de reglas de origen implicó la incorporación del sector autopartista a la producción regional. Esta estructura se mantiene vigente, a pesar de momentos de crisis y de desestabilización en el MERCOSUR, como entre 1999 y 2001 (por la crisis de Brasil y luego de la Argentina), en 2008 (por el impacto de la crisis global) y en 2020 por la pandemia. A partir del año 2000 el Protocolo 30 del acuerdo implicó la cláusula denominada “Flex”, que relaciona importaciones y exportaciones bilaterales de vehículos y autopartes y realiza a nivel nacional en forma anual el cálculo de lo que exportó cada empresa para sancionar a quienes no cumplen con el acuerdo. El objetivo fue regular los desequilibrios comerciales que se generaban entre los socios del bloque. Se han reformulado en varias ocasiones al calor de las coyunturas, pero ha servido como instrumento de desenvolvimiento del comercio automotriz. En el siguiente cuadro, resumimos los principales aspectos del PAC.

**Cuadro N°8:** Política Automotriz Común del MERCOSUR

1.	AEC 35% para vehículos de importados y de 14-18% para autopartes, ambos extrazona
2.	100 % preferencia arancelaria en comercio bilateral para autos, autopartes, chasis, carrocerías, remolques y autopartes con Coeficiente de Desvío de Comercio Flex (actualmente en 1,7) que limita el desequilibrio comercial
3.	Regla de Origen que establece un mínimo del 60% de integración local de partes y piezas.

Elaboración propia en base a Decisión CMC N° 70/2000 del MERCOSUR.

La idea que se sostenía en los comienzos de la década de los noventa se orientaba al logro de la complementación productiva del sector en el ámbito del MERCOSUR. La Argentina buscaba avanzar en una mayor especialización, escala de producción y complementación, propios de una relación de integración. Según ADEFA (1999), el criterio de especialización, diseñado por las terminales en la región, asignaba los modelos de automóviles de más lujo y algunos vehículos comerciales a las plantas argentinas, mientras que los automóviles para mercados masivos serían producidos en Brasil. Argentina presentaba, aparentemente, ventajas en aquellas líneas donde la escala de producción era menos decisiva para la competitividad. La estrategia contemplaba la fabricación

de un modelo en un rango de escala satisfactorio de asignación exclusiva dentro del MERCOSUR.

De esta forma, cada terminal se especializó en la producción de uno o dos modelos, con lo cual se pasó de una escala de producción promedio del orden de 1.000 unidades por modelo y año a casi 30.000 y en algunos casos hasta unos 80.000 vehículos anuales, lo que permitiría ganar en productividad y eficiencia, con la consiguiente reducción de costos y de precios al consumidor (ADEFA, 1999). La complementación de la oferta de cada marca se obtuvo con la importación de modelos desde Brasil y desde las casas matrices. Al mismo tiempo, esa especialización generó saldos exportables de vehículos cuyo mercado principal fue Brasil. Por el contrario, Brasil además de exportarle a Argentina y a los otros socios del bloque también incrementó sus exportaciones hacia otros destinos como Colombia, México y Chile, entre otros países. Como señala ADEFA, mientras duró el régimen de la convertibilidad, las terminales argentinas recibieron inversiones genuinas de sus casas matrices por más de 5.600 millones de dólares, gracias a la fijación de reglas de juego claras que permitieron programar la producción con un horizonte determinado y previsible. La industria automotriz argentina se integró a la de Brasil, y ambas a la producción global, crecieron y lograron exportaciones récord, gracias a un proceso deliberado de especialización y complementación productiva y comercial entre ambos países al interior del MERCOSUR. La mayor competitividad en la industria mundial obligó a las terminales a buscar mecanismos para reducir costos y asegurar su participación en nuevos mercados cada vez más exigentes. En consecuencia, el régimen automotriz implementado por el MERCOSUR fue acorde a la estrategia de internacionalización e integración desplegada por las automotrices, que podían diseñar su producción regional disminuyendo los costos. Así, aprovecharon el MERCOSUR para sus necesidades de reestructuración.

**Cuadro N°9:** Indicadores de participación del MERCOSUR en la producción mundial de las firmas líderes para el año 2015

Marca	Producción Mercosur	Producción Mundial	% Firma sobre total Mercosur	% Mercosur sobre total Mundial Firma
Fiat	567.529	4.865.233	19,1%	11,7%
Ford	334.591	6.396.369	11,2%	5,2%
General Motors	424.681	7.485.587	14,3%	5,7%
Hyundai	175.002	7.988.479	5,9%	5,7%
PSA Peugeot - Citroën	127.451	2.982.035	4,3%	4,3%
Renault	259.336	3.032.652	8,7%	8,6%
Toyota	253.000	10.083.831	8,5%	2,5%
Volkswagen	370.760	9.872.424	12,5%	3,8%
Subtotal Selección	2.512.350	52.706.610	84,5%	4,8%

Fuente: elaboración en base a ADEFA, ANFAVEA y Treacy (2021).

#### 4.3 Algunos ejemplos de transformación e integración de las empresas automotrices

Un primer antecedente de reestructuración de las empresas automotrices lo encontramos en el origen de Autolatina en 1986, relacionado con el impulso de la Declaración de Iguazú de 1985 y del acercamiento económico y comercial de ambos países. Entre 1986 y 1995 la empresa alemana Volkswagen realizó una asociación estratégica con la estadounidense Ford para operar en Argentina y Brasil. La nueva empresa comenzó a producir modelos y autopartes en forma conjunta de ambas firmas para operar en el naciente mercado regional. Con el correr de los años, otro caso fue el de GM y CIADEA, firma que operaba Renault Argentina. Como las perspectivas de crecimiento de la producción de vehículos se sustentaban en sólidos argumentos estadísticos, la GM decidió invertir, en 1994, en los cuatro países miembros del MERCOSUR, volviendo al Cono Sur luego de irse a fines de la década de 1970. Con el objetivo de equilibrar sus cuentas con la Argentina, la GM del Brasil instaló una nueva fábrica en el país vecino alcanzando esa inversión los 100 millones de dólares en un *join venture* con CIADEA, productora de vehículos Renault, en la cual la firma norteamericana detentaba el 80% de la participación accionaria. Además, anunciaba la transferencia de las líneas de camiones livianos, en donde la nueva fábrica tenía como objetivo abastecer los dos mercados, dada su gran capacidad de producción competente para lanzar al mercado regional 25 mil unidades anuales. En 1994, la Argentina exportó al país vecino 700 unidades del modelo Traffic, y en sentido inverso, cerca de 3.000 vehículos de la línea Chevrolet se distribuyeron en el mercado argentino.

Como ya observamos, a cambio de obtener ciertos beneficios fiscales, el acuerdo sectorial logró que se fijara una norma para establecer un equilibrio entre importaciones y exportaciones (ADEFA,1999). La GM decidió invertir también 20 millones de dólares en la instalación de una fábrica en el Uruguay, para el montaje del modelo Corsa a partir de autopartes y conjuntos suministrados por la empresa brasileña. En el Paraguay se había decidido instalar, además, una empresa distribuidora de vehículos Chevrolet. Con esta compleja ingeniería de gestión, la GM desplegó su estrategia productiva y comercial en función del mercado ampliado que comenzaba a abrirse a partir del Tratado de Asunción y sus acuerdos complementarios, al mismo tiempo que indujo al establecimiento de firmas de autopartes.<sup>12</sup> Otros casos de expansión de empresas del sector e integración productiva son los siguientes. Fiat retomó la producción con una nueva planta en la provincia de Córdoba, donde también se instaló la recién llegada Chrysler, mientras que Toyota hizo lo propio en la provincia de Buenos Aires, en la ciudad de Zárate, dedicada íntegramente a la producción de la camioneta Toyota Hilux, tanto para el mercado local como para exportar.

En consecuencia, el MERCOSUR ha sido un espacio muy relevante en términos internacionales para emplazar la producción y algunos modelos han alcanzado estándares internacionales. En Brasil, por ejemplo, Volkswagen produjo 343.172 unidades de su modelo Gol en 2012 y Fiat fabricó, el mismo año, 262.435 unidades de su modelo Uno. En Argentina, Chevrolet fabricó 99.294 unidades de su Agile en 2011, Fiat produjo 94.069 Siena en 2010 y Toyota ensambló 103.289 Hilux en 2018, por mencionar algunos ejemplos (Treacy, 2021).<sup>13</sup>

En suma, a modo de cierre presentamos a continuación un cuadro donde compara los indicadores de las principales variables del sector en Argentina y Brasil luego de la entrada en vigencia del MERCOSUR. Las diferencias entre ambos países son notables en el peso que cada uno ocupa en el sector automotriz, aun así, como demostramos, existió una cadena regional de producción en la que el sector automotriz de Argentina está inserto junto al de Brasil a través del bloque MERCOSUR.

---

<sup>12</sup> Atraída por la fábrica de vehículos que la GM del Brasil instaló en la Argentina, la riograndense lochpe-Maxion invirtió 10 millones dólares en una planta para la producción de autopiezas, chasis y motores diesel en Jesús María, Córdoba. Esta empresa ya operaba en la Argentina a través de Easa –en la cual tenía un 50% de participación– produciendo vigas y estampados, y que junto a la producción de motores con partes locales tenía como objetivo abastecer el mercado argentino, teniendo como principal cliente a la GM. La capacidad de la fábrica argentina rondaba las 30 mil unidades al año. Al mismo tiempo, la planta de San Bernardo do Campo comenzó a suministrar el motor básico para la firma argentina que progresivamente recibió más componentes argentinos. De esta forma, la división de motores de lochpe comenzó a realizar sus primeras exportaciones directas al país vecino.

<sup>13</sup> Cabe destacar que la producción de PickUps de esta última firma impulsó la competitividad en este segmento y llevó a otras marcas como VW a producir las Amarok y luego la por parte de Fiat, Renault con la Alaskan en asociación con la Frontier de Nissan, para indicar algunos ejemplos que fueron relevantes y que dinamizaron el sector. Tanto las Toyota Hilux como algunos de los otros modelos, además de exportarse a Brasil, tienen como destinos otros países de la región.

**Cuadro N° 10:** Comparación de ambos sectores en Argentina y Brasil luego de 25 años de MERCOSUR

	Terminales	Empleo Terminales	% sobre empleo industrial	Autopartistas	Empleo autopartistas	% PBI Industrial	Producción año 2015
Argentina	11	30 mil	2,5	400	60 mil	6,8	550 mil autos
Brasil	23	100 mil	12	600	175 mil	22	2,4 millones de autos

Elaboración propia con datos de ADEFA y ANFAVEA. Base año 2015.

## 5. Conclusión

Argentina y México tuvieron un vasto desarrollo del sector automotriz durante el proceso de sustitución de importaciones luego de la Segunda Guerra Mundial en el marco de un modelo de desarrollo de producción local para el mercado interno. En Argentina, primero con la apertura comercial/económica de comienzos de la década de 1960 y luego por la desregulación y apertura de la última dictadura militar, y en México a fines de la 1970 y comienzos de 1980 con la flexibilización de los “Decretos Automotrices” y al acercamiento a Estados Unidos, el sector automotriz comenzó a transformarse y desaparecieron las firmas de producción nacional y local. Aún así, los sectores automotrices existentes en Argentina y México terminaron de reestructurarse con la entrada en vigencia de los acuerdos de integración económica regional TLCAN y MERCOSUR. Estos acuerdos, al estar orientados en la dinámica de apertura económica y comercial, la atracción de inversiones y la desregulación y facilidad para la entrada y salida de capitales, fueron funcionales a las necesidades de las grandes terminales automotrices que comandaron la transformación del sector en la región y aprovecharon los marcos regulatorios de los bloques para acomodar su reorganización productiva en un contexto de reconfiguración del sector a nivel global.

En el caso del TLCAN observamos cómo el acuerdo terminó de consolidar la integración de una buena parte del sector automotriz mexicano al entramado productivo de las tres grandes firmas norteamericanas Ford, GM y Chrysler, que relocalizaron una parte importante de su producción en los estados del norte de México. En conjunto con la llegada de otras firmas de otros países, como la VW, Nissan, Renault y Honda, prácticamente desaparecieron las firmas locales y México se convirtió en un país exportador de vehículos. La principal producción de las empresas norteamericanas fue para la exportación, tanto a Estados Unidos como a otros destinos, las terminales de otro origen se concentraron en el mercado local y algo también en la exportación. Cabe destacar la cercanía geográfica limítrofe entre ambos países como condición especial para este esquema de relocalización de las tres grandes firmas norteamericanas a través del TLCAN. Las principales proveedoras autopartistas y de subpartes o sistemas

de los vehículos también fueron de origen norteamericano y también se trasladaron a los alrededores de las terminales armadoras o ensambladoras. En el caso del TLCAN encontramos más que un proceso de integración productiva, un desplazamiento de la producción de las terminales norteamericanas en el territorio mexicano, que aprovecharon la desregulación del sector en curso mediante los últimos “decretos automotrices” previos al TLCAN y que con la sanción del TLC, el acceso a mano de obra barata, a condiciones de empleo más laxas, a beneficios fiscales y a reducción de aranceles, les configuró un marco espacial. En suma, se beneficiaron ampliamente del TLCAN.

El caso de Argentina en el MERCOSUR tiene similitudes y diferencias. Por un lado, fue también un proceso comandado por las terminales automotrices, que ya operaban dominando el mercado local desde hacía varias décadas, pero el bloque MERCOSUR consolidó un mayor grado de integración entre los dos países, aún cuando Brasil concentró la principal radicación de firmas y nuevas plantas, en continuidad con el esquema anterior a la existencia del bloque y al deterioro del sector en Argentina durante la crisis de las décadas de 1970 y 1980. Si bien la regulación del Programa Automotriz Común del bloque también respondió a las necesidades de reorganizar el sector por parte de las automotrices, introdujo mecanismos de comercio equilibrado, una fuerte protección de normas de origen, y otra variable que constituye una gran diferencia con el TLCAN que es el arancel externo común que tiene el bloque MERCOSUR como estrategia de desarrollo y protección, que en el caso del sector automotriz alcanza al 35 %. Estas características hicieron consolidar un sector con un grado importante de integración productiva, tanto entre Argentina y Brasil como entre las grandes firmas y autopartistas de un lado y del otro, mientras que en el TLCAN fue, principalmente, un desplazamiento de firmas norteamericanas de Estados Unidos a México. Otra diferencia es que, si bien se producen algunos modelos para exportar, la mayor cantidad de líneas de producción son para el mercado interno de los principales socios del bloque. Sin dudas, una de las principales diferencias de Argentina y México radicó en tener o no tener de vecino a un país que tiene tres de las principales terminales automotrices del mundo. Esto le imprimió un matiz especial en el devenir del sector en los diferentes lugares.

En la actualidad el sector automotriz de ambos países, tanto en el marco del TLCAN (rebautizado T-MEC) como del MERCOSUR, se encuentra atravesado por el desafío del despliegue de las firmas chinas, que han avanzado en el desarrollo científico-tecnológico del sector en el contexto global de transición hacia los autos híbridos y eléctricos, como así también con una posible reconfiguración en el mediano plazo del comercio global a partir de los aranceles instrumentados recientemente por el gobierno de Trump. Si bien ya existen firmas, como importadoras y comercializadoras de autos y en algunos casos como ensambladoras de partes, que vienen de China, las firmas de este origen están desarrollando planes de producción en América Latina que podrían trastocar la fisonomía de los sectores existentes en el T-MEC y en el MERCOSUR. Cabe agregar para este último caso, que el acuerdo de libre comercio firmado entre el MERCOSUR y la Unión Europea, en caso de implementarse, desarmaría en el mediano plazo una buena parte de la regulación existente del PAC y el sector podría reorientarse hacia un perfil importador, más que productor, lo que pondría

en riesgo la integración productiva alcanzada y el futuro del sector automotriz, principalmente en la Argentina.

## 6. Referencias

- Arroyo Picard, A. (2020). "La gran promesa incumplida: empleo en los Tratados de Libre Comercio y los tratados Bilaterales de Comercio", en Ghiotto y Laterra (comps.) *25 años de Tratados de Libre Comercio e Inversión en América Latina*. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo/ Plataforma América Latina mejor sin TLC.
- Asociación Mexicana de Industria Automotriz (AMIA). <https://www.amia.com.mx>
- Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFAs), Anuario estadístico, Buenos Aires, 1999 y 2008.
- Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (ANFAVEA), Anuario estadísticos, San Pablo, 2000-2021.
- Bellini, C. (2006). "Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958", en *Revista de Historia Industrial*, Num. 31, año XV.
- Bil, D. (2017). "La crisis mundial del sector automotriz (1978-1982) y los efectos sobre el complejo en Argentina". *Projeto História: Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados de História*, N° 60.
- Briceño Ruiz, J. (2013). "Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina" en *Estudios Internacionales*, N° 175,
- Carbajal Suarez Y. y Del Moral Barrera E. (2014). "El desempeño del sector automotriz en México en la era TLCAN. Un análisis a 20 años", *Paradigma Económico*, año 6 N° 2.
- Castellanos, J. (2016). "Industria automotriz y TLCAN: Las empresas estadounidenses" en *Revista Ola Financiera*, Vol 9 núm. 25.
- Catalán, J. (2020). "Revisando la política estratégica: orígenes de la producción en serie en la industria automovilística de Argentina, Corea del Sur y España", en Bellini C. (Comp.) *Empresarios y Estado en Argentina. Política y economía 1955-2001*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora.
- Dulcich F., Otero D. y Canzian A. (2020), "Trayectoria y situación actual de la cadena automotriz en Argentina y Mercosur" en *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. XXVII, Nro. 54.

- Estay J. y Sánchez Daza G. (2005): "Una revisión general del ALCA y sus implicaciones", en Estay Jaime y Sánchez Daza Germán, (Compiladores): *El ALCA y sus peligros para América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 17-87.
- Fitzsimons, A. y Guevara, S. (2016). "Transnational Corporations and the 'Restructuring' of the Argentine Automotive Industry: Change or Continuity?" En Charnock y Starosta (eds.), *The New International Division of Labour*, pp. 183-213. Palgrave Macmillan: Londres
- Fujigaki, E. (2013). "Luces y sombras de la industria en el siglo XX mexicano (1880-1982)". En E. Fujigaki (Coord.) *México en el siglo XX: pasajes históricos*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guillen Romo, H. (2001). "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5
- Ghiotto L. y Laterra P. (comps.) (2020). *25 años de Tratados de Libre Comercio e Inversión en América Latina*. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo/ Plataforma América Latina mejor sin TLC.
- Hirsch J. (1997) "¿Qué es la globalización?" en *Globalización, capital y Estado*. México: UAM-X, 1996, pp. 83-96.
- Kan J. (2015). *La integración desde arriba. Los empresarios argentinos frente al MERCOSUR y el ALCA*. Buenos Aires: CICCUS-Imago Mundi
- Kan J. (2017). "Una revisión del modelo de integración regional en América Latina durante los años noventa. Insumos para analizar el escenario actual", en *RIHALC. Revista de la Red Intercatedras de Historia de América Latina Contemporánea (Segunda Época)*, N° 6, junio-noviembre,
- Olvera Aguilar J. (2024). "Surgimiento, desarrollo y privatización del sector automotriz paraestatal mexicano: DINA, MASA y VAM, 1946-1989", en *Revista Historia de América*, Núm. 169.
- Palazuelos, E. (2015). "Las compañías transnacionales como el jugador principal de la economía mundial", en Palazuelos E. (Dir.): *Economía Política Mundial*. Madrid: Ediciones Akal.
- Schvarzer, J. (1995). "La reconversión de la industria automotriz argentina: un balance a mitad de camino", *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 5(8),5-27.
- Treacy M. (2021). *¿Por qué es tan difícil consolidar la integración regional? Tensiones en la construcción del MERCOSUR a través de un análisis de la integración productiva de la cadena automotriz*. Buenos Aires: Teseopress / UBA-Sociales

Santarcángelo, J; Schteingart, D; y Porta, F. (2017). "Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo", *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, N°1.

Sastre A. (2005) "El ALCA y la política neoliberal ¿Hegemonía y dominación en América Latina?", en Estay Jaime y Sánchez Daza Germán, (Compiladores): *El ALCA y sus peligros para América Latina*, Buenos Aires, CLACSO.