

MIROŚLAW WÓJTOWICZ

Uniwersytet Pedagogiczny, Polska / Pedagogical University  
of Krakow, Poland

MATEUSZ PŁONKA

Uniwersytet Pedagogiczny, Polska / Pedagogical University  
of Krakow, Poland

## Od NAFTA do USMCA: ewolucja regionalnej integracji gospodarczej a rozwój meksykańskiego przemysłu samochodowego

### From NAFTA to USMCA: the evolution of regional economic integration and the development of the Mexican automotive industry

**Streszczenie:** Celem artykułu jest zbadanie rozwoju meksykańskiego przemysłu samochodowego po przystąpieniu tego kraju do NAFTA. Szczegółowe cele badawcze zmierzają do ustalenia, jak zmieniły się wielkość i struktura produkcji Meksyku, a także jaka jej część trafiała na eksport, przede wszystkim do pozostałych członków NAFTA. Określono, w jaki sposób rozwój produkcji przemysłu samochodowego wpłynął na wzrost inwestycji zagranicznych oraz pojawienie się nowych koncernów chcących wejść na rynek państw NAFTA. Przeanalizowano również zmiany w rozmieszczeniu przemysłu samochodowego, wykazując, że rosnąca współpraca w ramach NAFTA wpłynęła na jego przesunięcie w kierunku granicy z USA. Ponadto starano się ustalić, jakie skutki dla sektora motoryzacyjnego wywołały ewolucja NAFTA i powołanie USMCA. W badaniach wykorzystano dane z lat 1990–2022, które pochodziły z oficjalnych źródeł dokumentujących działalność tego sektora oraz ze spisów ekonomicznych. Przeprowadzona analiza wskazuje, że wejście do NAFTA było znaczącym czynnikiem rozwojowym dla sektora motoryzacyjnego w Meksyku. Jego dynamiczny rozkwit wiązał się z przesunięciem produkcji na północ, zmianą w strukturze produkcji oraz większą specjalizacją eksportową. Sukcesy tego sektora były jednym z impulsów do renegocjacji podpisanych porozumień i powstania USMCA, które w zamyśle miało spowolnić i ograniczyć rozwój tego sektora w Meksyku. Ostateczne skutki funkcjonowania USMCA wciąż trudno ocenić, gdyż jego wprowadzenie zbiegło się z pandemią COVID-19, co bardzo negatywnie wpłynęło na funkcjonowanie całego sektora. W tej sytuacji rekomenduje się przeprowadzenie dalszych badań, które pozwoliłyby z dłuższej perspektywy ustalić zmiany wynikające z nowych realiów funkcjonowania USMCA oraz zmiany będące skutkiem pandemii COVID-19.

**Abstract:** The aim of this article is to examine the development of the Mexican automotive industry after the country's accession to NAFTA. Specifically, it aims to establish how the volume and structure of production changed, along with the proportion of production that was exported, particularly to other NAFTA members. It also examines how the development of the automotive industry has influenced the growth of foreign investment and the emergence in Mexico of new concerns wishing to enter the NAFTA market. It analyses changes in the distribution of the automotive industry, showing that increasing cooperation within NAFTA has influenced it to shift closer to the US border. It also seeks to establish the effects of the evolution of NAFTA and the establishment of USMCA on the automotive sector. The research uses official data from 1990 to 2022 documenting the sector's activities, and economic censuses. The results show that entry into NAFTA was a major developmental

boost for the automotive sector in Mexico. Its rapid growth was associated with a shift of production to the north, a change in production structure and greater export specialisation. The success of this sector was one of the impulses for the renegotiation of the signed agreements and the creation of USMCA, which was intended to slow down and limit the development of the sector in Mexico. The full impact of USMCA is difficult to assess as its introduction coincided with the COVID-19 pandemic, which had a strongly negative impact on the functioning of the sector. It is therefore recommended that further research be conducted to determine, from a longer-term perspective, which changes are due to the new realities of USMCA and which are the effects of the pandemic.

**Słowa kluczowe:** Meksyk; przemysł samochodowy; lokalizacja przemysłu; NAFTA; USMCA

**Keywords:** Mexico; automotive industry; industrial location; NAFTA; USMCA

**Otrzymano:** 30 maja 2023

**Received:** 30 May 2023

**Zaakceptowano:** 14 lipca 2023

**Accepted:** 14 July 2023

**Sugerowana cytacja / Suggested citation:**

Wójtowicz, M., Płonka, M. (2023). Od NAFTA do USMCA: ewolucja regionalnej integracji gospodarczej a rozwój meksykańskiego przemysłu samochodowego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 37(3), 7–28. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.3731>

## WSTĘP

Przełom lat 80. i 90. XX w. wiąże się w światowej gospodarce z ogłoszeniem tzw. konsensusu waszyngtońskiego, którego głównymi postulatami były: przyspieszenie liberalizacji, deregulacji i prywatyzacji gospodarki, a także znoszenie barier w handlu międzynarodowym. Jednym z efektów przyjęcia konsensusu było zwiększenie ekspansji największych koncernów motoryzacyjnych na rynki krajów rozwijających się, czego przykładem stanowi sektor motoryzacyjny w Meksyku. Kraj ten już w latach 70. XX w. zaczął odchodzić od protekcyjnego modelu rozwoju (zwanego industrializacją poprzez substytucję importu) na rzecz większej otwartości na inwestycje zagraniczne. Miało to pobudzić zaniechaną dotąd produkcję eksportową kraju w kontekście spadku chłonności miejscowego rynku motoryzacyjnego. Ze względu na położenie geograficzne Meksyku główny impuls inwestycyjny pochodził z USA. Trzy najważniejsze amerykańskie koncerny motoryzacyjne wobec rosnącej konkurencji, głównie ze strony japońskich rywali, zaczęły przenosić produkcję części, podzespołów i gotowych pojazdów do Meksyku. W ten sposób niższe koszty produkcji pozwalały utrzymać cenową konkurencyjność pojazdów. Najlepszym przykładem owej współpracy był program Maquiladora, polegający na tworzeniu zakładów przemysłu pracochłonnego nastawionych głównie na produkcję eksportową do USA. Fabryki lokalizowano na obszarach sąsiadujących ze Stanami Zjednoczonymi. Wysoka opłacalność tych inwestycji dla kapitału amerykańskiego wynikała, poza wspomnianą już bliskością geograficzną, ze znaczącej różnicy w kosztach siły roboczej między USA a Meksykiem oraz z korzystnych regulacji prawnych wprowadzonych przez władze meksykańskie (Lissowski, 1996; Carrillo, 2004; Moreno-Brid i in., 2005; Łasak, 2013; Wójtowicz, 2017).

Prawdziwy przełom w relacjach gospodarczych USA i Meksyku nastąpił wraz z podpisaniem Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA) w 1992 r. Wraz z Kanadą kraje te postanowiły utworzyć północnoamerykańską strefę wolnego handlu, w której ramach znacząco ułatwiono przepływ towarów. Umowa weszła w życie 1 stycznia 1994 r., co miało fundamentalne

znaczenie dla dalszego rozwoju meksykańskiego sektora motoryzacyjnego w dwóch zasadniczych obszarach. Pierwszym z nich było ułatwienie dostępu do rynku meksykańskiego dla kapitału amerykańskiego, który mógł w swobodny sposób korzystać z taniej siły roboczej. Drugi obszar wiązał się z napływem inwestycji koncernów motoryzacyjnych z krajów Azji i Europy, które dzięki produkcji swoich wyrobów na terenie Meksyku zyskały łatwiejszy dostęp do rynku USA. Obie te kwestie sprawiły, że Meksyk stał się w kolejnych latach tzw. platformą eksportową na chłonny rynek amerykański. Jednocześnie produkcja na rynek krajowy zaczęła odgrywać znacznie mniejszą rolę (Liberska, 1999; Moreno-Brid i in., 2005; Covarrubias, 2020).

Porozumienie NAFTA miało zarówno zwolenników, jak i przeciwników we wszystkich trzech krajach członkowskich. Kluczowym momentem dla przyszłości NAFTA okazała się wygrana Donalda Trumpa w wyborach prezydenckich w USA w 2016 r. W opinii nowo wybranego prezydenta dotychczasowa forma porozumienia była niekorzystna dla gospodarki amerykańskiej, co miało wiązać się ze znaczącym deficytem w bilansie handlowym USA z Meksykiem. Stanowisko administracji prezydenta wymusiło podjęcie rozmów między państwami członkowskim na temat dalszej współpracy gospodarczej w regionie. Ich skutkiem była decyzja o zastąpieniu NAFTA nową umową. Porozumienie USMCA (United States – Mexico – Canada Agreement) weszło w życie 1 lipca 2020 r. Główne zmiany w kontekście meksykańskiego przemysłu motoryzacyjnego sprowadzały się do znaczącego podniesienia reguły pochodzenia, czyli stopnia zawartości komponentów składowych pojazdu wyprodukowanego w obszarze północnoamerykańskiej strefy wolnego handlu w gotowym produkcie – tak by mógł on spełniać wymogi w ramach strefy wolnego handlu. Dodatkowo nowe porozumienie wymuszało większą skrupulatność w przestrzeganiu międzynarodowych umów dotyczących praw pracowniczych, a także wprowadzało wymóg, zgodnie z którym minimum 40% pracy powinno być wykonane przez pracowników zarabiających co najmniej 16 USD na godzinę (Shaiken, 2001; Kaliszuk, 2017; Ludwikowski, 2019; Covarrubias, 2020).

Celem niniejszego artykułu jest określenie, jaki wpływ na rozwój i funkcjonowanie meksykańskiego sektora motoryzacyjnego miało członkostwo w ramach regionalnej współpracy gospodarczej – początkowo w NAFTA, a następnie w USMCA. Zasadne stają się pytania o korzyści, jakie uzyskał Meksyk w ramach tej współpracy, a także ocena tego, na ile rekompensowały one poniesione koszty. Aby to sprawdzić, zbadano, jak zmieniały się wielkość i struktura produkcji oraz eksportu przemysłu samochodowego. Równie istotne jest rozpatrzenie aspektu geograficznego polegającego na zmianach przestrzennych w kontekście lokalizacji głównych ośrodków produkcyjnych na obszarze Meksyku. Należało więc zbadać, czy owe przemiany zaszły, a jeśli tak, to w jakim stopniu były spowodowane członkostwem w NAFTA – dlatego też zainteresowanie autorów skupiło się na zmianach rozmieszczenia przemysłu samochodowego w układzie poszczególnych stanów po przystąpieniu Meksyku do NAFTA. Ważnym zagadnieniem w kontekście postawionego celu badawczego jest także określenie, w jakim stopniu nowe inwestycje w meksykańskim sektorze motoryzacyjnym przyczyniły się do wzrostu produkcji i eksportu, a także czy wpłynęły one na zmianę struktury produkcji głównych koncernów. Mimo krótkiego okresu funkcjonowania nowej umowy w ramach USMCA starano się również ustalić, czy możliwe jest rozpoznanie ich skutków dla sektora motoryzacyjnego. Umowa nakładała bowiem ograniczenia na rozwój tego sektora w Meksyku, co miało spowolnić lub ograniczyć odpływ produkcji motoryzacyjnej z USA i Kanady. Do badań wykorzystano dane z lat 1990–2022, jednak w części szczegółowych analiz uwzględniono

krótsze okresy badawcze z powodu niedostępności materiałów. Dane statystyczne pochodziły z zasobów *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI), publikacji rządu meksykańskiego oraz Meksykańskiego Stowarzyszenia Przemysłu Samochodowego (La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz – AMIA).

## ZMIANY WIELKOŚCI I STRUKTURY PRODUKCJI PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO

W latach 1990–2022 produkcja samochodów w Meksyku wykazywała generalnie tendencję wzrostową. Na początku badanego okresu wynosiła ona ok. 0,8 mln sztuk, z kolei w ostatnim analizowanym roku przekroczyła 3,5 mln, co wskazuje na ponad czterokrotny wzrost. Rozwój produkcji motoryzacyjnej nie przebiegał jednak bez zawirowań – występowały wyraźne cykle jej wzrostów i spadków. W latach 1990–1994 liczba produkowanych pojazdów corocznie wzrastała, osiągając poziom o 36,2% wyższy niż na początku badanego okresu. W 1995 r. doszło do wyraźnego spadku produkcji względem lat poprzednich (rycina 1). Miało to związek z poważnym kryzysem walutowym, nazwanym też kryzysem tequili. Dotknął on meksykańską gospodarkę w grudniu 1994 r., a związane z nim załamanie gospodarcze było widoczne w 1995 r. Na szczęście było ono stosunkowo krótkotrwałe (Liberska, 1999a).

Kolejne lata przyniosły ponowny trend wzrostowy w produkcji motoryzacyjnej – w 2000 r. na było to ponad 1,9 mln wyprodukowanych pojazdów, co stanowiło ponad dwukrotny wzrost w stosunku do 1990 r. Aż do roku 2004 obserwowano fazę spadku produkcji, której przyczyn należy upatrywać w spadku popytu na światowych rynkach (rycina 1). Załamanie to było związane z tzw. kryzysem azjatyckim, który wybuchł w 1997 r. w państwach rozwijających się Azji Południowo-Wschodniej („azjatyckich tygrysach”), a następnie przeniósł się na inne kraje, w tym na duże gospodarki Ameryki Łacińskiej, takie jak Argentyna, Brazylia i Meksyk (Liberska, 1999b; Puszer, 2000; Żuławska, 2003).

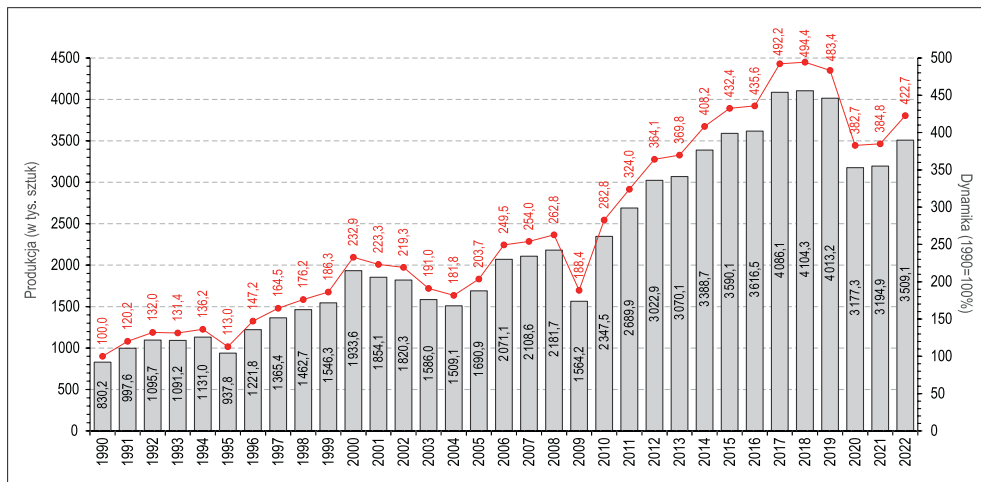
Po zakończeniu kryzysu w latach 2005–2008 nastąpił kolejny wzrost produkcji. Jednak w 2009 r. doszło do kolejnego załamania w meksykańskim sektorze motoryzacyjnym. Wielkość produkcji zmalała o ponad 28% w porównaniu z 2008 r., co było największym spadkiem liczbowym w ujęciu rok do roku w analizowanym okresie (rycina 1). Przyczyną był światowy kryzys finansowy z lat 2007–2009, który bardzo silnie uderzył w kluczową dla meksykańskiego eksportu gospodarkę USA. Dotyczyło to w szczególności trzech głównych amerykańskich koncernów motoryzacyjnych, w których ratowanie silnie zaangażowały się władze USA (Liberska, 2010; Wójtowicz, 2011).

Pomimo znacznego spadku produkcji w 2009 r. światowy kryzys finansowy okazał się ogromną szansą dla meksykańskiego sektora motoryzacyjnego, który zaczął się dynamicznie rozwijać w kolejnych latach. Świadczy o tym widoczny trend wzrostowy w liczbie produkowanych pojazdów, której szczytowy poziom przypadł na rok 2018. W Meksyku wyprodukowano wówczas 4,1 mln pojazdów, co stanowiło prawie pięciokrotny wzrost względem roku 1990 (rycina 1). Okres ten w literaturze tematu nazwany został boorem meksykańskiego przemysłu motoryzacyjnego. Przyczyn opisywanego wzrostu można upatrywać w następstwach kryzysu ekonomicznego dla amerykańskiego sektora motoryzacyjnego. W efekcie na atrakcyjności zyskał Meksyk, który już wcześniej był bardziej konkurencyjny pod względem kosztów pracy, a jednocześnie, dzięki

przynależności do NAFTA, produkty wyprodukowane na obszarze tego kraju miały łatwy dostęp do rynku amerykańskiego (Wójtowicz, 2015; Covarrubias, 2020).

Po szczytowym okresie nastąpił poważny spadek produkcji między 2019 a 2020 r., gdy liczba wyprodukowanych samochodów w ujęciu rok do roku zmalała o ponad 20%. Spadek ten był w największym stopniu powiązany z kryzysem ekonomicznym wywołanym światową pandemią COVID-19, a w szczególności zerwaniem łańcuchów dostaw części i podzespołów z Azji. Kolejne lata wykazują jednak stopniowy trend wzrostowy – w 2022 r. produkcja była o 10,4% wyższa niż w 2020 r. (rycina 1).

Rycina 1. Zmiany wielkości produkcji samochodów w Meksyku w latach 1990–2022

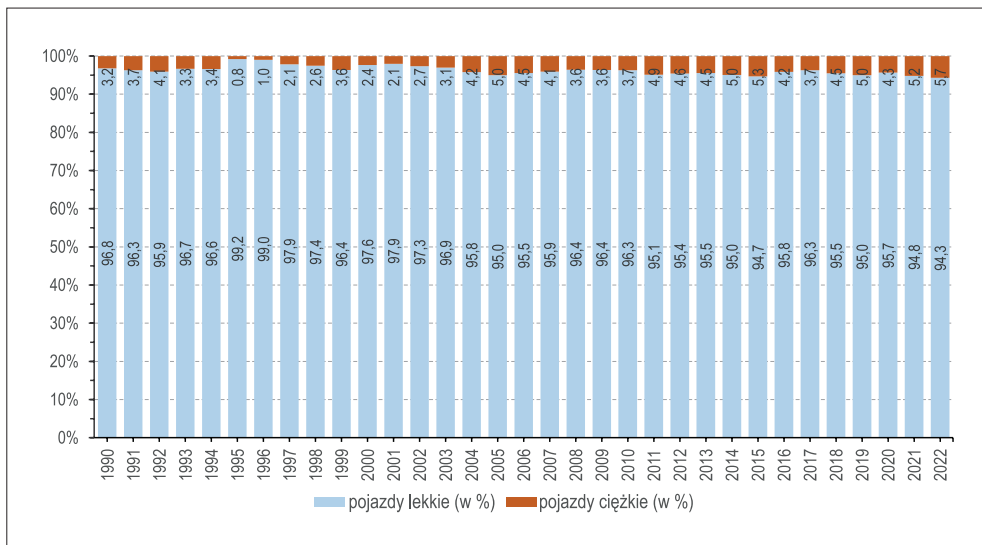


Źródło: opracowanie własne na podstawie: INEGI, 2023; *Estudio sobre el potencial de mercado de vehículos comerciales y pesados y, su relación con la estructura económica mexicana*, 2017

Produkcję samochodów w Meksyku dzieli się na dwie podstawowe kategorie. Pierwszą z nich tworzą pojazdy lekkie, do których zalicza się samochody osobowe i lekkie ciężarówki. Drugą grupę stanowią pojazdy ciężkie, w których skład wchodzi ciężkie ciężarówki, autobusy, ciągniki siodłowe oraz ciągniki rolnicze. W ujęciu liczbowym w latach 1990–2022 produkcja pojazdów ciężkich miała marginalne znaczenie dla meksykańskiego sektora motoryzacyjnego (od 0,8% w 1995 r. do 5,7% w 2022 r.) w porównaniu ze zdecydowanie dominującą produkcją pojazdów lekkich. Niemniej w omawianym okresie widoczny był wyraźny wzrost udziału pojazdów ciężkich, co wskazuje na ich rosnące znaczenie dla meksykańskiego sektora motoryzacyjnego (rycina 2).

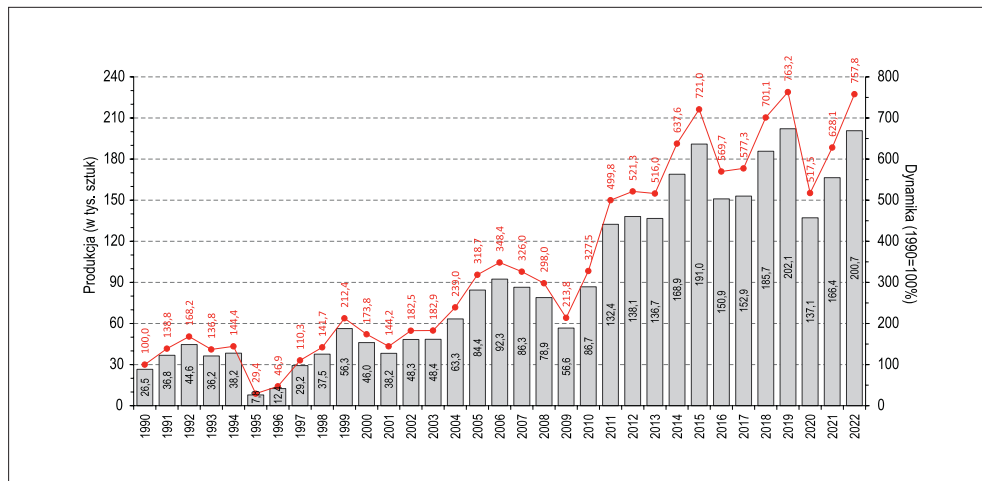
Produkcja pojazdów ciężkich wzrosła z 26,5 tys. sztuk w 1990 r. do 200,7 tys. sztuk w 2022 r. – czyli ponad 7,5-krotnie. W szczytowym 2019 r. produkcja ta wyniosła 202,1 tys. Szczególnie duży spadek został odnotowany w okresie meksykańskiego kryzysu finansowego. W 1995 r. wielkość produkcji stanowiła 29,4% produkcji z roku 1990, a rok później – niecałe 47%. Był to jedyny przypadek tak głębokiego załamania. W pozostałych latach wielkość produkcji, nawet jeżeli ulegała spadkowi, nigdy nie przekroczyła poziomu z roku początkowego i charakteryzowała się podobnym rozłożeniem okresów spadkowych jak w przypadku produkcji ogólnej. Jedyny wyjątek stanowią lata 2016–2017, gdy doszło do wyraźnego spadku produkcji pojazdów ciężkich (rycina 3).

Rycina 2. Struktura produkcji pojazdów samochodowych w Meksyku w latach 1990–2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie: INEGI, 2023; *Estudio sobre el potencial de mercado de vehículos comerciales y pesados y, su relación con la estructura económica mexicana*, 2017

Rycina 3. Zmiany wielkości produkcji pojazdów ciężkich w Meksyku w latach 1990–2022

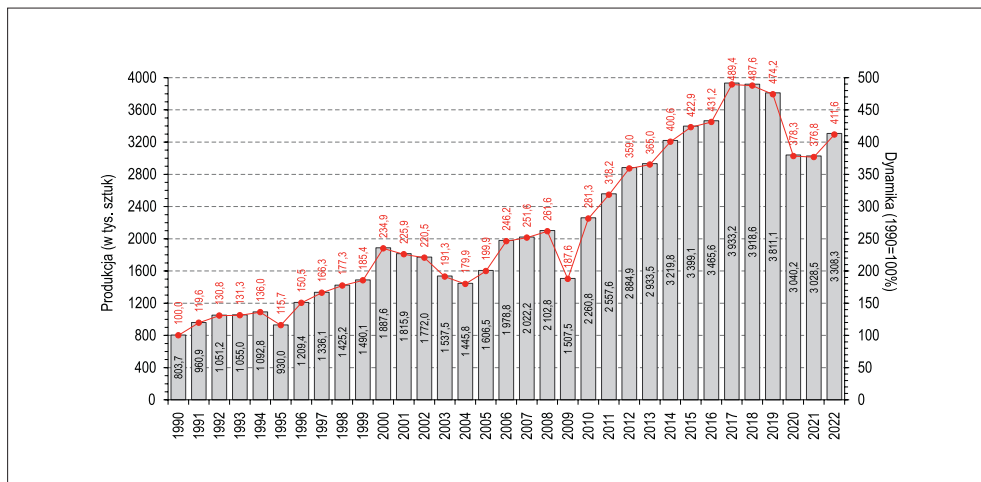


Źródło: opracowanie własne na podstawie: INEGI, 2023; *Estudio sobre el potencial de mercado de vehículos comerciales y pesados y, su relación con la estructura económica mexicana*, 2017

Przebieg zmian produkcji pojazdów lekkich w analizowanym okresie był niemal analogiczny do przebiegu zmian w ogólnej produkcji. W 1990 r. liczba wyprodukowanych pojazdów lekkich wyniosła 0,8 mln. W roku 2022 było to już 3,3 mln, co oznacza ponad czterokrotny wzrost. Najwyższa liczba wyprodukowanych pojazdów lekkich przypadła na rok 2017 – 3,9 mln sztuk, co stanowiło prawie pięciokrotność produkcji z 1990 r. (rycina 4).



Rycina 4. Zmiany wielkości produkcji pojazdów lekkich w Meksyku w latach 1990–2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie: INEGI, 2023; *Estudio sobre el potencial de mercado de vehículos comerciales y pesados y, su relación con la estructura económica mexicana*, 2017

Produkcja pojazdów lekkich w meksykańskim sektorze motoryzacyjnym obejmuje dwie kategorie pojazdów: samochody osobowe i lekkie ciężarówki. Do samochodów osobowych zalicza się samochody kompaktowe (ang. *compact cars*), samochody subkompaktowe (ang. *subcompact cars*) oraz samochody luksusowe. Z kolei w kategorii lekkich ciężarówek znajdują się: minivany, samochody typu SUV (ang. *Sport Utility Vehicle*) i pick-upy ([www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)).

W 1990 r. łączna produkcja samochodów osobowych wyniosła ok. 0,6 mln sztuk i odpowiadała za nią pięć koncernów samochodowych. Była to tzw. wielka trójka z Detroit (General Motors, Ford, Chrysler), której łączny udział wyniósł 53%. Za 30% produkcji odpowiadał niemiecki koncern Volkswagen, a za 16% – japoński Nissan. W kolejnych latach zaznaczył się trend wzrostowy w produkcji samochodów osobowych. Najważniejszą rolę wciąż odgrywało pięć wspomnianych koncernów, jednak na meksykańskim rynku zaczęli pojawiać się nowi producenci, choć ich udział w produkcji całkowitej sektora motoryzacyjnego pozostał marginalny. Proces różnicowania się produkcji przybrał na sile w okresie tzw. boomu meksykańskiego przemysłu motoryzacyjnego. W 2015 r. udział koncernów amerykańskich w produkcji samochodów osobowych w Meksyku w przypadku Forda wyniósł 22%, a w przypadku General Motors – zaledwie 6%. Chrysler po fuzji z Fiatem w 2014 r. utworzył nowy koncern – Fiat Chrysler Automobiles (w Meksyku pod szyldem marki Fiat produkowano samochody osobowe, a pod szyldem Chrysler – lekkie ciężarówki; tabele 1 i 2).

W 2015 r. liderem produkcji samochodów osobowych pozostawał Nissan z udziałem wynoszącym 33,6%. Wysunął się na pierwsze miejsce w 2005 r., osiągając 29,1% udziału i wyprzedzając Volkswagena, którego udział wyniósł 28,5%. Warto podkreślić, że Nissan w latach 1999–1995 plasował się poza pierwszą trójką producentów samochodów osobowych, a wzrost jego znaczenia w segmencie produkcji motoryzacyjnej jest widoczny dopiero od 2000 r., co wynikało głównie z ograniczenia produkcji tego typu pojazdów przez koncerny Ford i General Motors. W przypadku tego drugiego wiązało się to głównie z rosnącą specjalizacją w produkcji lekkich ciężarówek, w których produkcji od 2000 r. najwyższy udział notuje się w Meksyku (tabele 1 i 2).

W czołówce producentów samochodów osobowych w Meksyku znajduje się jeden koncern europejski – wspomniany wcześniej Volkswagen. W latach 1990 i 1995 plasował się on na pierwszym i drugim miejscu, z udziałem wynoszącym odpowiednio 30,6% i 27,0%. W 2000 r. znów wysunął się na miejsce pierwsze, wytwarzając 1/3 samochodów osobowych w Meksyku. W kolejnych latach jego udział zaczął się zmniejszać, głównie ze sprawą wzrostu produkcji w tym segmencie Nissana (tabela 1).

W latach 2010–2020 coraz większe znaczenie zaczęły odgrywać nowe koncerny samochodowe, których łączny udział w produkcji samochodów osobowych w 2015 r. wyniósł 14,6%. W grupie tej znalazły się koncerny japońskie: Mazda, Honda i Toyota, notujące odpowiednio: 9,4%, 2,3% i 1,2% udziałów, a także włoski Fiat z udziałem 1,7%. W 2020 r. liczba wyprodukowanych samochodów osobowych wyniosła niespełna 1 mln sztuk i była o 50,4% niższa od wielkości notowanej w 2015 r. (1,9 mln). Należy jednak zaznaczyć, że rok 2020 był szczególnie ze względu na problemy gospodarcze związane z pandemią COVID-19 (Garcia, Moctezuma, 2020; Izquierdo, 2021). Mimo spadku produkcji nastąpił wzrost liczby koncernów działających w Meksyku. Pozycję lidera utrzymał Nissan (33,5%). Drugie miejsce zajął koncern KIA (21,4%), a na kolejnych pozycjach znalazły się: Volkswagen (15,2%), Ford (11,6%), BMW (5,8%), Mazda (4,6%), General Motors (3,7%), Honda (3,6%) i Toyota (0,7%). Odnotowano również niewielką produkcję chińskiego koncernu JAC, którego udział wyniósł 0,03%. Warto również odnotować, że w 2020 r. udział pięciu głównych koncernów samochodowych, które w 1990 r. dominowały na meksykańskim rynku, obniżył się do 63,9% w 2020 r. (tabela 1).

W przypadku lekkich ciężarówek produkcja w 1990 r. wyniosła 371,6 tys. sztuk i była o 37,9% niższa niż w przypadku samochodów osobowych. Podobnie jak w przypadku samochodów osobowych była zdominowana przez pięć koncernów, z których najważniejszą rolę odgrywały Volkswagen (36,2%) oraz Nissan (23,1%). Koncerny amerykańskie łącznie odpowiadały za 41% produkcji, co stanowiło znacząco niższy udział niż w przypadku samochodów osobowych. Kolejne lata przyniosły generalny trend wzrostowy w produkcji pojazdów z kategorii lekkich ciężarówek – jedyny wyjątek stanowił rok 1995, który był jednak rokiem kryzysowym dla gospodarki meksykańskiej (tabela 2).

W analizowanym okresie można wyróżnić dwa istotne trendy. Pierwszy z nich to uwzględnienie nowych firm produkujących lekkie ciężarówki (Honda i Toyota w 2010 r.). Drugim trendem jest znaczący spadek udziału dwóch kluczowych producentów z 1990 r. – Forda i Volkswagena – z jednoczesnym umocnieniem pozycji General Motors. Koncern ten w 2000 r. wysunął się na czoło w produkcji lekkich ciężarówek w Meksyku, który wytworzył 41,9% produkcji i utrzymał pozycję lidera aż do 2020 r., kiedy, pomimo kryzysowej sytuacji, wyprodukował 33,4% z ponad 2 mln tego typu pojazdów (tabela 2).

W 2020 r. łączna wielkość produkcji, jak już wspomniano, przekroczyła 2 mln sztuk. Doszło wówczas do znacznej dywersyfikacji produkcji w związku z pojawieniem się nowych koncernów. Jednak w przeciwieństwie do segmentu samochodów osobowych dominującą rolę w segmencie lekkich ciężarówek odgrywały dwa amerykańskie koncerny motoryzacyjne: General Motors oraz Chrysler, których udziały wyniosły odpowiednio 33,4% i 21,3% ogólnej produkcji. Po uwzględnieniu produkcji koncernu Ford (1,1%) łączny udział trzech głównych koncernów amerykańskich w Meksyku wyniósł 55,8%. Oznacza to wzrost o 15 punktów procentowych względem roku 1990. Wśród innych producentów odgrywających istotną rolę w tym segmencie produkcji znaleźli się: Nissan (9,5%), Toyota (7,9%), Volkswagen (7,3%), Audi (6%), Mazda (4,5%), Honda (4,5%) i Mercedes Benz



Tabela 1. Zmiany udziału głównych koncernów samochodowych w produkcji samochodowych w Meksyku w latach 1990–2020

Koncerny	Lata													
	1990		1995		2000		2005		2010		2015		2020	
	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%
Volkswagen	182,9	30,6	188,5	27,0	425,7	33,3	300,4	28,5	434,7	29,6	457,5	23,5	146,7	15,2
Ford Motor	134,6	22,5	207,0	29,6	193,2	15,1	95,4	9,1	389,7	26,5	433,7	22,2	112,3	11,6
Chrysler	108,4	18,1	80,1	11,5	182,8	14,3	157,5	15,0	11,3	0,8	0	0,0	0	0,0
Nissan	98,5	16,5	82,7	11,8	269,5	21,1	306,7	29,1	456,2	31,1	655,7	33,6	323,9	33,5
General Motors	73,8	12,3	139,7	20,0	187,5	14,7	155,7	14,8	177,0	12,1	121,1	6,2	35,6	3,7
BMW	0	0,0	0,2	0,04	1,6	0,12	0	0,0	0	0,0	0	0,0	55,8	5,8
Honda	0	0,0	0,1	0,02	18,8	1,5	23,5	2,2	0	0,0	44,6	2,3	34,7	3,6
JAC	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,3	0,03
KIA	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	206,8	21,4
Mazda	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	182,4	9,4	44,8	4,6
Toyota	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	22,5	1,2	6,6	0,7
Renault	0	0,0	0	0,0	0	0,0	13,5	1,3	2	0,0	0	0,0	0	0,0
Mercedes Benz	0	0,0	0,8	0,12	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Fiat	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	33,5	1,7	0	0,0
RAZEM	598,1	100,0	699,3	100,0	1 279,1	100,0	1 052,8	100,0	1 469,0	100,0	1 951,1	100,0	967,5	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych INEGI, 2023

Tabela 2. Zmiany udziału głównych koncernów samochodowych w produkcji lekkich ciężarówek w Meksyku w latach 1990–2020

Koncerny	Lata													
	1990		1995		2000		2005		2010		2015		2020	
	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%	tys. sztuk	%
Volkswagen	134,4	36,2	2,9	1,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	152,2	7,3
Nissan	85,6	23,1	24,1	10,5	44,0	7,2	42,4	7,7	51,4	6,5	152,8	10,7	197,8	9,5
Chrysler	72,8	19,6	125,2	54,5	221,8	36,5	186,3	33,8	246,1	31,0	470,1	32,9	442,1	21,3
Ford Motor	46,0	12,4	19,8	8,6	87,4	14,4	52,2	9,5	3,9	0,5	0	0,0	23,7	1,1
General Motors	32,8	8,8	57,7	25,1	255,3	41,9	270,0	49,0	382,3	48,2	569,3	39,8	693,2	33,4
Audi	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	123,9	6,0
Honda	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	55,0	6,9	159,1	11,1	93,8	4,5
JAC	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	3,5	0,2
Mazda	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	94,1	4,5
Mercedes Benz	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	85,4	4,1
Toyota	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	54,3	6,8	78,4	5,5	162,8	7,9
RAZEM	371,6	100,0	229,6	100,0	608,5	100,0	550,9	100,0	793,0	100,0	1 429,7	100,0	2 072,7	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych INEGI, 2023

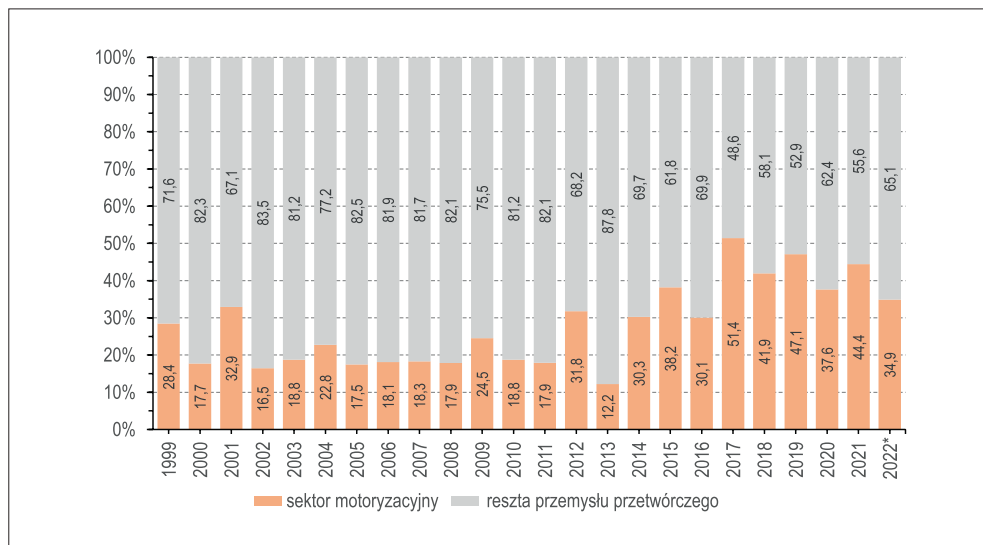
(4,1%). Również w tym segmencie odnotowano nieznaczny udział chińskiego koncernu JAC (0,17%). Warto zaznaczyć, że w roku 2020, w porównaniu z rokiem 1990, udział obecnych na rynku koncernów obniżył się do 72,8%, co oznacza, że spadek był tu znacznie mniejszy niż w przypadku samochodów osobowych (tabele 1 i 2).

### NAPŁYW NOWYCH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W PRZEMYSŁE MOTORYZACYJNYM

Wraz z wejściem w życie umowy NAFTA meksykańska gospodarka otworzyła się na napływ kapitału inwestycyjnego, głównie z krajów zrzeszonych w ramach północnoamerykańskiej strefy wolnego handlu. W roku 1993 wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Meksyku wyniosła 4,4 mld USD. W 1994 r. było to już 10,9 mld USD. Oznacza to ponad dwukrotny wzrost wartości już w pierwszym roku funkcjonowania porozumienia (Liberska, 1999, 2010).

Napływ kapitału inwestycyjnego w znacznym stopniu dotyczył produkcji w ramach sektora motoryzacyjnego, który jeszcze przed powstaniem NAFTA był oparty przede wszystkim na zagranicznych koncernach prowadzących swoją działalność na obszarze Meksyku (Wójtowicz, 2017). Na podstawie danych z lat 1999–2022 można zauważyć znaczące zróżnicowanie udziału sektora motoryzacyjnego w ogólnej wartości BIZ w meksykańskim przemyśle przetwórczym w poszczególnych latach. Najniższy udział w analizowanym okresie odnotowano w 2013 r. – wyniósł on 12,2%. Z kolei w 2017 r. do sektora motoryzacyjnego trafiło aż 51,4% ogółu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w przemyśle przetwórczym. Szczególnie duże znaczenie sektora motoryzacyjnego w absorbowaniu BIZ kierowanych do przemysłu przetwórczego można zaobserwować w latach 2014–2022, gdy sektor ten przyjmował rocznie ponad 30% ich ogólnej wartości trafiającej do sektora wytwórczego (rycina 5).

Rycina 5. Udział sektora motoryzacyjnego w BIZ w przemyśle przetwórczym Meksyku w latach 1999–2022



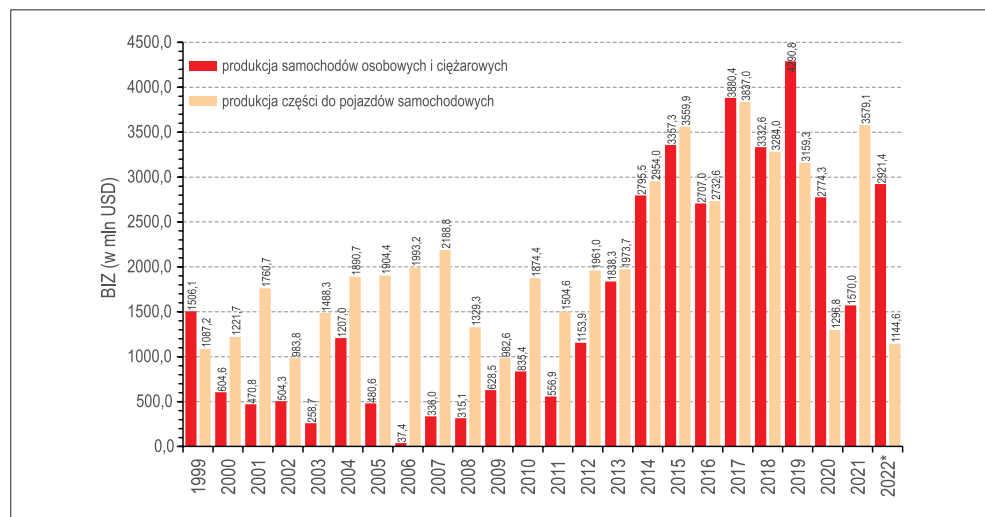
\* Dane dla trzech kwartałów 2022 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Información estadística de la Inversión Extranjera Directa*, 2023

Inwestycje zagraniczne napływające do sektora motoryzacyjnego dzieli się na dwa podstawowe działy: pierwszy obejmuje produkcję samochodów osobowych i ciężarowych, a drugi – produkcję części i podzespołów samochodowych. W 1999 r. wartość BIZ w produkcji gotowych pojazdów wyniosła 1,5 mld USD, a do sektora produkcji części samochodowych napłynęło blisko 1,1 mld USD. Z kolei w ciągu trzech kwartałów 2022 r. napływ BIZ do pierwszego z opisywanych działów wyniósł ponad 2,9 mld USD, a do drugiego – 1,1 mld USD. W przypadku produkcji części najwyższą wartość BIZ, wynoszącą ponad 3,8 mld USD, napłynęła w 2017 r. W kwestii nakładów BIZ w dziale produkcji pojazdów najwyższą wartość została odnotowana w roku 2019 r. i wyniosła ona blisko 4,3 mld USD. Łącznie w latach 1999–2022 BIZ w dziale produkcji samochodów wyniosły blisko 38,4 mld USD, a w dziale związanym z produkcją części samochodowych były znacznie wyższe – ponad 49,8 mld USD (rycina 6).

Napływ BIZ do sektora motoryzacyjnego wykazuje również dużą zmienność w analizowanym okresie. Widoczne są trzy wyraźne spadki, z których pierwszy dotyczył lat 2002–2003, drugi objął lata 2008–2009, a trzeci ujawnił się w 2020 r. i był przede wszystkim skutkiem pandemii COVID-19. W kwestii wielkości napływu BIZ do dwóch działów produkcji motoryzacyjnej warto zauważyć, że w latach 1999–2012 widoczny jest większy napływ związany z produkcją części samochodowych. W okresie tym do sektora motoryzacyjnego napłynęło łącznie blisko 31,1 mld USD, z czego w produkcję części samochodowych zainwestowano blisko 22,2 mld USD, czyli 71,4% ogółu, podczas gdy w produkcję pojazdów – jedynie 8,9 mld USD, czyli 28,6% (rycina 6).

Rycina 6. Zmiany wielkości BIZ w meksykańskim przemyśle samochodowym w latach 1999–2022 (w cenach bieżących)



\* Dane dla trzech kwartałów 2022 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Información estadística de la Inversión Extranjera Directa, 2023*

W latach 2013–2022 wyraźnie większy napływ BIZ odnotowano do działu produkcji gotowych pojazdów. W okresie tym łączna wielkość BIZ w sektorze motoryzacyjnym była znacznie wyższa i wyniosła blisko 57 mld USD, z czego blisko 29,5 mld USD, czyli 51,7%, zainwestowano w produkcję samochodów, a 27,5 mld USD, czyli 48,3%, w produkcję

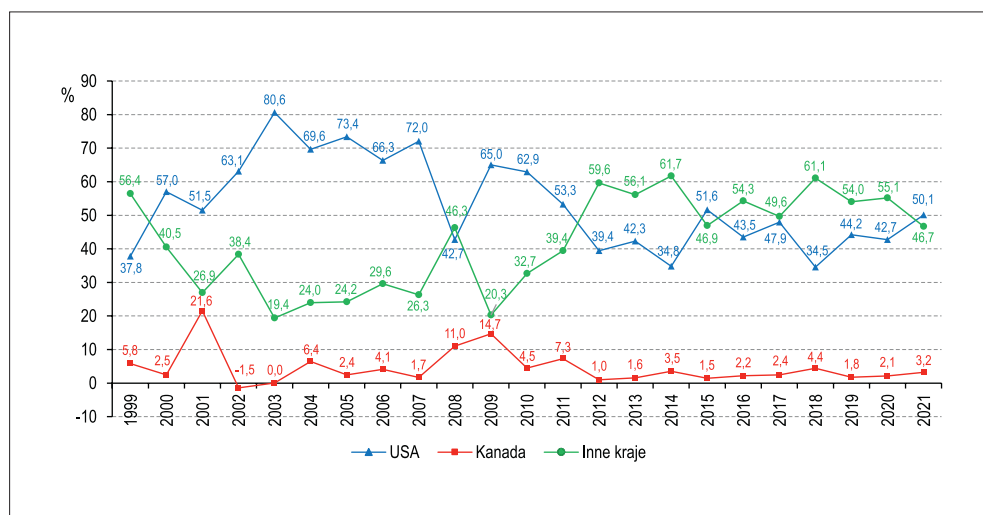
części i podzespołów. Tak duży napływ BIZ związanych z rozwojem produkcji samochodów przełożył się na jej gwałtowny wzrost w latach poprzedzających pojawienie się pandemii COVID-19, kiedy to jej wielkość przekroczyła 4 mln sztuk pojazdów (ryciny 1 i 6).

W napływie BIZ do sektora motoryzacyjnego w Meksyku w 1999 r. widoczna była dominacja kapitału amerykańskiego, którego udział wyniósł blisko 38%. W przypadku drugiego z krajów NAFTA, czyli Kanady, wyniósł on jedynie 6%. Natomiast nakłady BIZ pochodzące spoza NAFTA stanowiły 56% całkowitej wartości sektora motoryzacyjnego. W latach 2000–2011 kapitał pochodzący z USA dominował w inwestycjach związanych z sektorem motoryzacyjnym. W latach 2002–2007 udział ten sięgał nawet ponad 60% ogółu inwestycji związanych z tym sektorem. Warto również zaznaczyć, że w tym okresie dominował napływ inwestycji związanych z produkcją części i podzespołów, a inwestycje w produkcję gotowych samochodów miały dużo mniejsze znaczenie (ryciny 6 i 7).

Wiązało się to ze strategią amerykańskich koncernów, które w pierwszej kolejności przenosiły do Meksyku pracochłonne działalności związane z produkcją części i podzespołów, starając się w ten sposób utrzymać w kraju najbardziej dochodową część produkcji finalnych pojazdów. Było to działanie zgodne z logiką globalnych łańcuchów wartości, w myśl której chciano utrzymać w USA działalności generujące największą część wartości dodanej danego produktu, a działalności mniej dochodowe, czyli fragmenty łańcuchów wartości dodanej znajdujące się niżej w hierarchii, lokowano w Meksyku (Wójtowicz, 2019; Covarrubias, 2020b).

W latach 2012–2022 udział amerykańskich kapitałów w BIZ w meksykańskim sektorze motoryzacyjnym znacząco się zmniejszył i oscylował między 34,5% w 2018 r. a 51,6% w 2015 r. Dominującą rolę w nowych inwestycjach motoryzacyjnych w Meksyku odgrywały w tym okresie BIZ napływające spoza państw NAFTA. Warto również pamiętać, co już wspomniano powyżej, że był to okres, w którym odnotowano zwiększenie napływu inwestycji w produkcję gotowych samochodów w Meksyku. W dużym stopniu inwestycje te były związane z kapitałami pochodzącymi z innych państw świata (ryciny 6 i 7).

Rycina 7. Udział USA, Kanady i innych krajów w wielkości BIZ w meksykańskim przemyśle motoryzacyjnym w latach 1999–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Datos Abiertos de México*, 2023

Wśród najważniejszych państw, z których pochodził kapitał inwestujący w meksykański przemysł motoryzacyjny w latach 2012–2021, można wymienić dwa kraje azjatyckie: Japonię i Koreę Południową. W przypadku Japonii, która w latach 1999–2021 zainwestowała w meksykański sektor motoryzacyjny ponad 16 mld USD, z czego ponad 11,5 mld USD, czyli 72,1% ogólnej wartości, w latach 2012–2021. Inwestycje koreańskie były jeszcze w większym stopniu skoncentrowane na ostatnim okresie, gdyż z 2,679 mld USD łącznych inwestycji aż 2,672 mld USD (czyli 99,7%) napłynęło do Meksyku w latach 2012–2021. Podobną sytuację odnotowano w przypadku napływu BIZ z Niemiec. W latach 1999–2021 łączna wartość niemieckich inwestycji w sektorze motoryzacyjnym sięgnęła 14,9 mld USD, z czego 12,7 mld USD (84,6%) zainwestowano w latach 2012–2021 (*Información estadística de la Inversión Extranjera Directa*, 2023).

Wzrost udziału BIZ spoza NAFTA w latach 2012–2021 jest silnie skorelowany z większym ukierunkowaniem na produkcję samochodów, a nie części i podzespołów. Dużą rolę w tym wzroście odegrały koncerny spoza NAFTA, które zwiększyły znacząco produkcję gotowych aut, co w konsekwencji doprowadziło do tzw. boomu meksykańskiego przemysłu motoryzacyjnego. Był on napędzany głównie przez inwestycje koncernów azjatyckich i europejskich ukierunkowane na rozwój produkcji gotowych pojazdów, dzięki czemu przekroczyła ona poziom 4 mln sztuk rocznie. Okres tzw. boomu motoryzacyjnego w Meksyku zwiększył znaczenie koncernów spoza NAFTA w napływie BIZ, niemniej inwestycje amerykańskie wciąż odgrywały bardzo ważną rolę (ryciny 1 i 7).

Sukces meksykańskiego sektora motoryzacyjnego, za który w dużym stopniu odpowiadały inwestycje koncernów motoryzacyjnych spoza NAFTA, wywołał zaniepokojenie w USA i skłonił administrację prezydenta Donalda Trumpa do renegocjacji porozumień handlowych w ramach NAFTA i powołania USMCA. Protekcyjnistyczna polityka rządu USA nie była jednak w stanie zatrzymać dalszych inwestycji w rozwój sektora motoryzacyjnego w Meksyku. Oczywiście będzie ona stanowić pewne utrudnienie i może spowolnić jego ekspansję, ale większość badaczy większe zagrożenie dla jego dalszego rozwoju widzi w szybko postępujących zmianach technologicznych, a nie w barierach handlowych (Dávalos, 2020; Crossa, 2022; Crossa, Wise, 2022).

## ZMIANY W PRZESTRZENNYM ROZMIESZCZENIU PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO W MEKSYKU

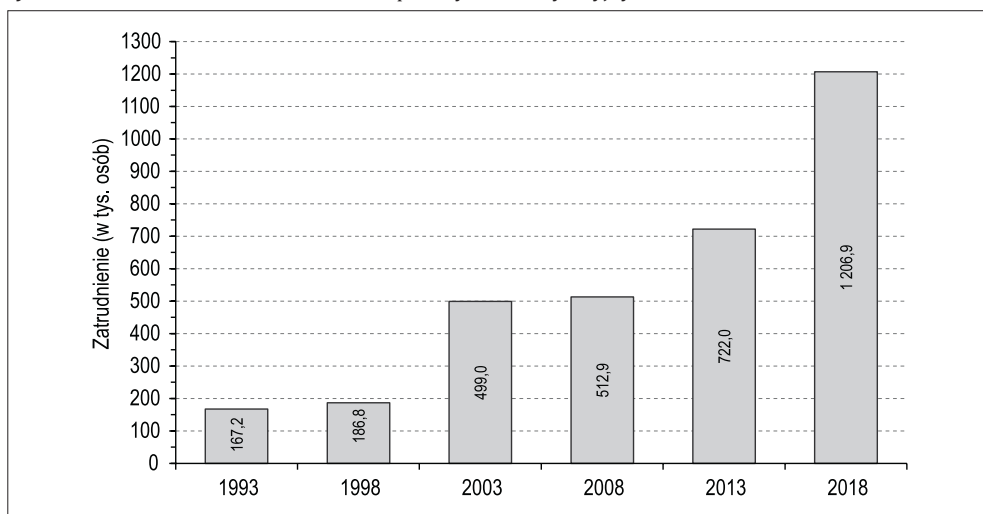
Niskie koszty pracy – poza położeniem geograficznym w sąsiedztwie Stanów Zjednoczonych – były głównym czynnikiem zachęcającym kapitał zagraniczny do lokowania produkcji związanej z sektorem motoryzacyjnym na terenie Meksyku. Początkowo dotyczyło to przede wszystkim koncernów amerykańskich, chociaż, jak pokazały wcześniej przedstawione analizy, w ostatnich latach coraz większego znaczenia nabierały firmy pochodzące z innych części świata (Covarrubias, 2020a; 2020b; Crossa, 2022).

Zatrudnienie w przemyśle motoryzacyjnym obejmuje produkcję gotowych pojazdów, a także wytwarzanie części i akcesoriów samochodowych. W dokonanej analizie zmian zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym zostały wykorzystane dane pochodzące z meksykańskich spisów gospodarczych (*Censos Económicos*) przeprowadzonych w latach 1993–2018 (<https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>). Należy zaznaczyć, że dane te przedstawiają tylko oficjalną liczbę pracowników sektora. Z tego powodu nie uwzględniają prawdopodobnie licznej grupy osób zatrudnionych nielegalnie, w szczególności podczas produkcji mało zaawansowanych części i akcesoriów samochodowych.



W 1993 r. liczba pracowników meksykańskiego sektora motoryzacyjnego wynosiła ponad 167 tys. osób. Pięć lat później zatrudnienie wzrosło nieznacznie, o 11,7%, czyli do poziomu 187 tys. pracowników. Do 2003 r. dokonał się wyraźny wzrost zatrudnienia, aż o 167,1% w porównaniu z poprzednim spisem. Natomiast w 2008 r. wielkość zatrudnienia ponownie była tylko nieznacznie większa w porównaniu z wcześniejszym spisem (o 2,8%), co wynikało ze światowego kryzysu gospodarczego, który wyjątkowo silnie dotknął przemysł motoryzacyjny w USA, co rykoszetem odbiło się na sytuacji tego sektora w Meksyku (Wójtowicz, 2011). Z kolei w 2013 r. odnotowano ponowny szybszy wzrost zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym – o 40,8% w stosunku do 2008 r., wyniosło więc ono 722 tys. osób. Pięć lat później nadal utrzymywał się trend wzrostowy, a liczba pracowników zwiększyła się o 67,2% (do 1,2 mln osób). W porównaniu z rokiem 1993 stanowiło to ponad siedmiokrotny wzrost liczby zatrudnionych w tym sektorze (rycina 8).

Rycina 8. Zmiana wielkości zatrudnienia w przemyśle motoryzacyjnym w latach 1993–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Censos Económicos INEGI*, 2023

Duży wzrost zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym w latach 1993–2018 charakteryzował się również znacznymi zmianami w jego przestrzennym rozmieszczeniu, co było związane z relokacją części działalności oraz nowymi inwestycjami, które w większości kierowały się do stanów leżących bliżej granicy z USA (Wójtowicz, 2015, 2019).

W 1993 r. rozmieszczenie zatrudnienia w przemyśle samochodowym wiązało się z realizowaniem strategii industrializacji poprzez substytucję importu, kiedy to większość inwestycji motoryzacyjnych była zlokalizowana w regionie centralnym obejmującym Dystrykt Federalny oraz ościennie stany. Największy udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym znajdował się wówczas w stanie Meksyk (blisko 1/4 ogółu zatrudnionych). Wysokim udziałem charakteryzowały się również sąsiadujący z nim Dystrykt Federalny (11,7%) oraz stan Puebla (11,1%). Łącznie te trzy stany skupiały aż 47,7% ogółu zatrudnionych w tym sektorze. Z kolei udział stanów znajdujących się w północnej części Meksyku, graniczącej z USA, był stosunkowo niski i wynosił ok. 30,4%. Najważniejszą rolę odgrywały w tym regionie stany: Coahuila (8,9%), Nuevo León (6,5%), Tamaulipas (6,1%), Chihuahua (4,1%), Baja California (2,6%) i Sonora (1,9%; tabela 3).

Tabela 3. Udział stanów zatrudnieniu w sektorze motoryzacyjnym w latach 1993, 2008 i 2018

Stany	Udział w krajowym zatrudnieniu w sektorze motoryzacyjnym (w %)		
	1993	2008	2018
Aguascalientes	4,5	3,3	4,1
Baja California	2,6	1,7	2,3
Baja California Sur	0,0	0,0	0,0
Campeche	-	-	-
Chiapas	0,0	0,9	0,5
Chihuahua	4,1	23,1	16,0
Coahuila	8,9	11,4	16,7
Colima	0,0	0,0	0,4
Dystrykt Federalny	11,7	2,6	1,0
Durango	0,6	1,2	2,3
Guanajuato	2,1	3,4	9,0
Guerrero	0,0	0,0	0,0
Hidalgo	2,9	0,2	0,2
Jalisco	2,4	2,2	3,0
México	24,9	9,5	5,5
Michoacán	0,1	0,1	0,0
Morelos	3,3	-	0,2
Nayarit	0,0	-	0,2
Nuevo León	6,5	8,7	7,9
Oaxaca	0,5	0,0	0,0
Puebla	11,1	4,9	5,0
Querétaro	3,4	5,0	4,8
Quintana Roo	0,0	-	-
San Luis Potosí	1,4	4,4	4,9
Sinaloa	0,1	1,0	0,0
Sonora	1,9	6,1	3,5
Tabasco	0,0	0,0	0,0
Tamaulipas	6,1	9,3	8,3
Tlaxcala	0,5	0,8	1,2
Veracruz	0,3	0,1	0,0
Yucatán	0,0	0,0	0,5
Zacatecas	-	-	2,1
RAZEM	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Censos Económicos INEGI, 2023*

Do 2018 r. w rozmieszczeniu zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym zaszły olbrzymie zmiany. Poza wspomnianym wcześniej ponad siedmiokrotnym wzrostem liczby zatrudnionych dokonały się znaczące przesunięcia w ich przestrzennym rozkładzie. Dominującą funkcję przejęły północne, przygraniczne stany Meksyku, w których koncentrowało się 54,7% ogółu zatrudnionych w tym sektorze. Największe skupiska znajdowały się w stanach: Coahuila (16,7%), Chihuahua (16,0%), Tamaulipas (8,3%) i Nuevo León (7,9%). Spośród stanów regionu centralnego najważniejszą rolę odgrywały: México (5,5%) i Puebla (5,0%), podczas gdy udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym w Dystrykcie Federalnym spadł zaledwie do 1% (tabela 3).

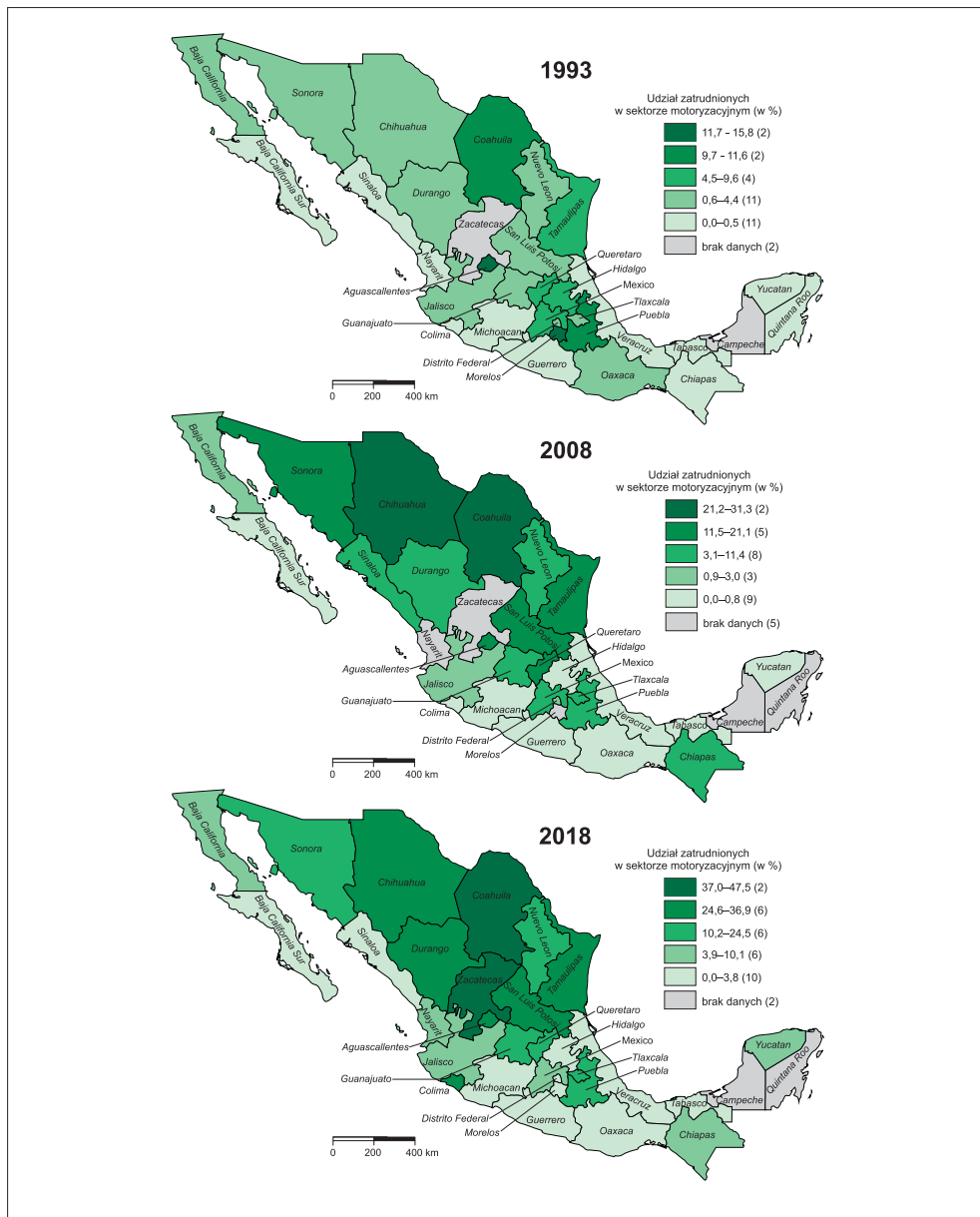
Wzrosło także znacznie stanów szeroko rozumianego regionu Bajío, leżących pomiędzy regionem centralnym a stanami pogranicza meksykańsko-amerykańskiego. W 2018 r. w stanach zaliczanych do regionu Bajío łączne zatrudnienie w sektorze motoryzacyjnym stanowiło aż 27,9% ogółu, a największe znaczenie odgrywały stany: Guanajuato (9,0%), San Luis Potosi (4,9%), Queretaro (4,8%) i Aguascalientes (4,1%; tabela 3).

W 1993 r. zatrudnienie w przemyśle samochodowym stanowiło 5,2% ogółu zatrudnionych w przemyśle przetwórczym. Stany, w których notowano zdecydowanie wyższy udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym, koncentrowały się w centralnej części kraju, a w czołówce znalazły się: Aguascalientes (15,8%), Morelos (14,6%), Puebla (11,6%), México (9,6%), Querétaro (9,5%) i Hidalgo (8,6%). Spośród stanów leżących na granicy z USA najwyższe udziały odnotowano w Coahuila (11,6%) i Tamaulipas (7,5%). W pozostałych stanach udział zatrudnienia w przemyśle samochodowym był niższy niż średnia kraju i wahał się od 0 do 4,4%. Brak danych odnotowano w stanach Campeche i Zacatecas (rycina 9).

W 2008 r. udział pracowników sektora motoryzacyjnego w strukturze zatrudnienia w przemyśle przetwórczym w Meksyku wyniósł 11%. Najwyższe wartości odnotowano w dwóch stanach przy granicy z USA: Chihuahua (31,3%) oraz Coahuila (26,5%). Innymi stanami z tego obszaru, cechującymi się udziałem wyższym od średniej krajowej, były Tamaulipas (18,6%), Sonora (17,9%) i Nuevo León (11,4%). Znaczący udział wystąpił również w stanach przygranicznych: San Luis Potosi (19,2%), Durango (9,6%) i Sinaloa (7,6%). Poza stanami przygranicznymi wysokimi wartościami udziału pracowników sektora motoryzacyjnego w strukturze sektora wytwórczego charakteryzowały się wybrane stany z regionów centralnego i Bajío. Należały do nich: Aguascalientes (21,1%), Querétaro (19,4%) i Guanajuato (6,0%) z regionu Bajío oraz Puebla (9,7%), México (8,4%) i Tlaxcala (6,5%) z regionu centralnego. Do grona stanów cechujących się znaczącym udziałem zatrudnionych w przemyśle samochodowym w ogólnym zatrudnieniu w przemyśle przetwórczym należał tylko jeden stan z południowej części kraju – Chiapas (8,9%). W przypadku pozostałych stanów notowały one udział wahaający się między 0 a 3%, a w przypadku pięciu stanów: Campeche, Morelos, Nayarit, Quintana Roo i Zacatecas odnotowano brak danych związanych z zatrudnieniem w sektorze motoryzacyjnym (rycina 9).

Udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym w ogólnym zatrudnieniu w sektorze wytwórczym w Meksyku w 2018 r. wzrósł do 18,6%. W czołówce stanów o najwyższym udziale przemysłu samochodowego znalazło się ponownie pięć stanów leżących przy granicy amerykańsko-meksykańskiej: Coahuila (47,5%), Chihuahua (36,9%), Tamaulipas (29,7%), Sonora (18,2%) i Nuevo León (16,7%). Warto zwrócić uwagę, że w przypadku stanu Coahuila przemysł samochodowy koncentruje blisko połowę całego zatrudnienia przemysłu przetwórczego, a w przypadku stanu Chihuahua wartość ta sięga

Rycina 9. Udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym w ogólnym zatrudnieniu w przemyśle przetwórczym według stanów w latach 1993, 2008 i 2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Censos Económicos INEGI, 2023*

blisko 37%, co potwierdza, że w latach 1993–2018 dokonano się tam silna specjalizacja związana z rozwijającym się sektorem motoryzacyjnym (rycina 9).

Duży udział zatrudnienia w przemyśle samochodowym w odniesieniu do całego przemysłu przetwórczego odnotowano także w przypadku przygranicznych stanów: Zacatecas (46,1%), San Luis Potosí (30,6%) i Durango (28,6%). Wśród stanów regionów

centralnego i Bajío największy udziały odnotowano w Aguascalientes (35,9%), Querétaro (24,5%), Guanajuato (20,7%), Puebli (19,3%) oraz Tlaxcali (17%). Wysokim odsetkiem zatrudnianych w przemyśle samochodowym cechował się również stan Colima znajdujący się na zachodnim wybrzeżu Meksyku (24,1%). Brak danych odnotowano w Campeche i Quintana Roo, natomiast w pozostałych stanach zatrudnieni w sektorze motoryzacyjnym stanowili od 0 do 10,1% ogółu zatrudnionych w przemyśle przetwórczym (rycina 9).

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania wskazują, że przyłączenie do NAFTA było bardzo ważnym czynnikiem przyspieszającym rozwój meksykańskiego sektora motoryzacyjnego. Wielkość produkcji w rekordowym 2018 r. przekroczyła 4,1 mln sztuk i była blisko pięciokrotnie większa niż w 1990 r. Szczególnie dynamiczny wzrost tego sektora nastąpił w latach 2010–2019. Potwierdzał to również zwiększony napływ BIZ do sektora motoryzacyjnego w Meksyku. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać w skutkach światowego kryzysu finansowego z lat 2007–2009, który bardzo negatywnie wpłynął na przemysł motoryzacyjny w USA. Sprawilo to, że Meksyk jeszcze bardziej zyskał na atrakcyjności jako tanie miejsce produkcji samochodów na rynek amerykański, co poskutkowało dalszym napływem międzynarodowych koncernów rozwijających swoje fabryki w tym kraju. Dotyczyło to w coraz większym stopniu koncernów spoza NAFTA, które dzięki lokalizacji produkcji w Meksyku zyskiwały łatwiejszy dostęp na rynki dwóch pozostałych krajów członkowskich NAFTA.

Sukces meksykańskiego przemysłu był jednocześnie jedną z przyczyn zakończenia istnienia NAFTA i zastąpienia go bardziej protekcyjnym porozumieniem USMCA, które miało zniwelować przewagę konkurencyjną meksykańskiego sektora motoryzacyjnego opierającą się głównie na taniej sile roboczej. Skutki funkcjonowania tego porozumienia są wciąż trudne do określenia, gdyż jego wejście w życie zbiegło się z pojawieniem się pandemii COVID-19. Konsekwencje pandemii były widoczne zarówno w Meksyku (Casado-Izquierdo, 2021; García, Moctezuma, 2020), jak i w innych regionach świata (Pelle, Tabajdi, 2021). Celem artykułu nie było jednak zbadanie wpływu pandemii COVID-19 na meksykański sektor motoryzacyjny, ponieważ jej charakter był stosunkowo krótkotrwały w porównaniu z ramami czasowymi przyjętymi w badaniach. Ponadto zagadnienie to zostało dość szczegółowo omówione, o czym świadczą cytowane powyżej pozycje. Niemniej bez wątpienia pandemia zaburzyła możliwość precyzyjnego określenia wpływu nowych porozumień handlowych w ramach USMCA na meksykański sektor motoryzacyjny. Z tego względu rekomendowane są dalsze badania w tym zakresie.

Jeśli chodzi o strukturę produkcji, to badania wykazały, że w całym analizowanym okresie widoczna była dominacja pojazdów lekkich (samochody osobowe i lekkie ciężarówki) nad pojazdami ciężkimi (samochody ciężarowe, autobusy i ciągniki siodłowe). Warto jednak zwrócić uwagę, że w grupie pojazdów lekkich w miarę rozwoju współpracy z NAFTA rosło znaczenie produkcji lekkich ciężarówek kosztem klasycznych samochodów osobowych, co stało się szczególnie widoczne w latach 2015–2022.

Rozwój meksykańskiego sektora motoryzacyjnego wiązał się również z pojawieniem się nowych producentów. W 1990 r. dominowało pięć międzynarodowych koncernów, z których trzy pochodziły z USA (Ford, Chrysler, GM), jeden z Japonii (Nissan) i jeden z Europy Zachodniej (Volkswagen). W 2020 r. na meksykańskim rynku w segmencie lekkich pojazdów funkcjonowało już kilkunastu producentów, wśród których pojawiły

się koncerny z Korei Południowej (KIA), Chin (JAC), a także europejskie koncerny produkujące auta wyższej klasy (Audi, BMW, Mercedes Benz).

W roku 2020 w kategorii samochodów osobowych największy udział w produkcji należał do koncernów azjatyckich, które w znacznym stopniu wyparły dominujące w 1990 r. koncerny amerykańskie oraz niemieckiego Volkswagena. Z kolei w kategorii popularnych na rynku amerykańskim lekkich ciężarówek przez cały analizowany okres, mimo wzrostu liczby producentów, bardzo wysoki udział utrzymały koncerny pochodzące z USA.

Analiza danych dotyczących zatrudnienia w meksykańskim sektorze motoryzacyjnym potwierdziła ponad siedmiokrotny wzrost zatrudnienia w latach 1993–2018. Innym ważnym procesem była relokacja zakładów przemysłu samochodowego, napędzana integracją gospodarczą z USA w ramach NAFTA. O ile na początku lat 90. XX w. dużą rolę w koncentracji zatrudnienia sektora motoryzacyjnego obserwowano w stanach regionu centralnego, o tyle w 2018 r. na znaczeniu zyskały zdecydowanie północne stany leżące na granicy z USA.

Istotnym procesem zaobserwowanym w trakcie badania zmian udziału zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym było także jego rosnące znaczenie w skali całego przemysłu przetwórczego. I tak w 1993 r. koncentrował on jedynie 5,2% ogółu zatrudnionych w przemyśle przetwórczym, jednak do 2018 r. jego udział wzrósł do 18,6%, co potwierdza znaczenie tego sektora dla meksykańskiej gospodarki. Jeszcze większą dominację sektora motoryzacyjnego zaobserwowano w przypadku stanów, które w analizowanym okresie odnotowały jego gwałtowny rozwój, wskutek którego zdominowany w nich został przemysł przetwórczy. Przykładami takich stanów są: Coahuila, Zacatecas, Chihuahua i Aguascalientes, gdzie udział zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym w 2018 r. wyniósł odpowiednio: 47,5%, 46,1%, 36,9% i 35,9% ogółu zatrudnionych w przemyśle przetwórczym.

W układzie przestrzennym postępująca integracja gospodarcza ze Stanami Zjednoczonymi sprawiła, że na znaczeniu zyskał obszar przy granicy z USA, gdzie oprócz fabryk produkujących części i podzespoły samochodowe zaczęły powstawać montownie gotowych pojazdów. Na znaczeniu stracił zaś region centralny, który do początku lat 90. XX w. koncentrował większość zakładów tego przemysłu. Można więc stwierdzić, że współpraca gospodarcza w ramach NAFTA silnie wpłynęła na lokalizację produkcji i na znaczenie tego sektora w meksykańskiej gospodarce. Poza tym sukces meksykańskiego przemysłu samochodowego był jednym z katalizatorów zmian w ramach regionalnej współpracy gospodarczej, co skutkowało likwidacją NAFTA i zastąpieniem go USMCA.

## Literatura

## References

- Carrillo, J. (2004). NAFTA: The Process of Regional Integration of Motor Vehicle Production. W: J. Carrillo, Y. Lung, R. van Tulder (red.), *Cars, Carriers of Regionalism?* London: Palgrave Macmillan, 104–117
- Casado-Izquierdo, J.M. (2021). La resiliencia de la industria automotriz mexicana ante la Covid-19. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 41(1), 59–80. doi: <https://doi.org/10.5209/aguc.76722>
- Censos Económicos INEGI. (2023). Pozyskano z: <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/> (dostęp: 12 styczeń 2023).



- Covarrubias, A. (2020a). Mexican competitive advantage in NAFTA: a case of social dumping? A view from the automotive industry. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 20(3), 239–257.
- Covarrubias, A. (2020b). The Boom of the Mexican Automotive Industry: From NAFTA to USMCA. W: A. Covarrubias, S. Ramírez (red.), *New Frontiers of the Automobile Industry*. London: Palgrave Macmillan, 323–348.
- Crossa, M. (2022). Contorting transformations: Uneven impacts of the US-Mexico automotive industrial complex. *Competition and Change*, 26(5), 533–553.
- Crossa, M., Wise, R.D. (2022). Innovation in the era of generalized monopolies: The case of the US-Mexico automotive industrial complex. *Globalizations*, 19(2), 301–321.
- Datos Abiertos de México. (2023). Pozyskano z: <https://datos.gob.mx/> (dostęp: 12 styczeń 2023).
- Dávalos, E. (2020). Protectionism, USMCA and its possible effects on Mexico's Automotive Industry. *European Review of International Studies*, 7(1), 81–104.
- Estudio sobre el potencial de mercado de vehículos comerciales y pesados y, su relación con la estructura económica mexicana*. (2017). Universidad Nacional Autónoma de México – UNAM, Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y tractocamiones – ANPACT, Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores – AMDA, México DF.
- García, F.J.A., Moctezuma, A.L. (2020). La pandemia COVID-19 y su impacto en la industria automotriz mexicana, 2020. *Espacio I + D, Innovación más desarrollo*, 9(25), 60–79.
- Información estadística de la Inversión Extranjera Directa. (2023). Pozyskano z: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa> (12 styczeń 2023).
- Kaliszuk E., 2017. Renegocjacja umowy NAFTA – przesłanki, priorytety i implikacje. *Unia Europejska.pl*, 6, 3–18.
- Łasak, P. (2013). *Procesy umiędzynarodowienia przemysłu samochodowego: rola rynków wschodzących*. Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Liberska, B. (1999a). Kryzys finansowy w Meksyku – wnioski dla „wschodzących rynków”. *International Journal of Management and Economics*, 6, 35–50.
- Liberska, B. (1999b). Kryzys finansowe w Meksyku i krajach Azji Południowo-Wschodniej. *Ekonomista*, 1–2, 193–212.
- Liberska, B., 2010. Integracja krajów NAFTA a globalny kryzys gospodarczy. *Ameryka Łacińska. Kwartalnik analityczno-informacyjny*, 18, 37–48.
- Lissowski, O. (1996). Maquilladora i NAFTA prawne i ekonomiczne zagadnienia współpracy transgranicznej USA–Meksyk. *Przegląd Zachodni*, 4, 93–109.
- Ludwikowski, R. (2019). Strategie handlowe Donalda Trumpe. Kilka refleksji nad procesem transformacji NAFTA w USMCA. *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, 4, 213–222.
- Moreno-Brid, J.C., Rivas Valdivia, J.C., Santamaría, J. (2005). *Mexico: Economic growth exports and industrial performance after NAFTA*. Mexico: CEPAL – SERIE Estudios y perspectivas – Sede Subregional de la CEPAL en México, 4 2.
- Pelle, A., Tabajdi, G. (2021). Covid-19 and transformational megatrends in the European automotive industry: Evidence from business decisions with a Central and Eastern European focus. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(4), 19–33. doi: <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.09040>
- Puszer, B. (2000). Kryzysy finansowe w krajach Ameryki Łacińskiej (Meksyk, Brazylia). *Prace Naukowe, Akademia Ekonomiczna w Katowicach*, 41–64.
- Shaiken, H. (2001). The New Global Economy: Trade and Production under NAFTA. *Journal für Entwicklungspolitik*, XVII/3, 4, 241–254.
- Wójtowicz, M. (2011). Wpływ światowego kryzysu gospodarczego na brazylijski i meksykański przemysł samochodowy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 17, 129–143.
- Wójtowicz, M. (2015). Przekształcenia przestrzennej struktury meksykańskiego przemysłu samochodowego pod wpływem BIZ. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 29(1), 7–26.
- Wójtowicz, M. (2017). Rola przemysłu samochodowego w rozwoju społeczno-gospodarczym Meksyku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(4), 83–102.

Wójtowicz, M. (2019). The Relocation of the Automotive Industry in Brazil and Mexico: Between Corporate Strategies and Industrial Policies. W: P. Capik, M. Dej (red.), *Relocation of Economic Activity*. Cham: Springer, s. 33–51.

Żuławska, U. (2003). Argentynski kryzys walutowy – geneza. *Bank i Kredyt*, 4, 38–48.

**Mirosław Wójtowicz**, dr nauk o Ziemi w zakresie geografii (specjalność geografia społeczno-ekonomiczna), adiunkt w Katedrze Geografii Społeczno-Ekonomicznej Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień procesów urbanizacji i industrializacji oraz turystyki kulturowej w Ameryce Łacińskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Argentyny, Brazylii i Meksyku.

**Mirosław Wójtowicz**, Ph.D. in Earth Sciences in the field of Geography (specialization in Socio-Economic Geography), associate professor in the Department of Socio-Economic Geography at the Pedagogical University of Krakow. His research interests focus on issues of urbanization and industrialization processes as well as cultural tourism in Latin America, with particular emphasis on Argentina, Brazil and Mexico.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3633-745X>

**Adres / Address:**

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie  
Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji  
Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej  
ul. Podchorążych 2  
30-084 Kraków, Polska  
e-mail: [miroslaw.wojtowicz@up.krakow.pl](mailto:miroslaw.wojtowicz@up.krakow.pl)

**Mateusz Płonka**, mgr geografii (specjalność geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna), absolwent Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Do jego zainteresowań badawczych należą: geografia społeczno-ekonomiczna, międzynarodowe stosunki gospodarcze, geografia przemysłu, ze szczególnym uwzględnieniem państw regionu Ameryki Łacińskiej.

**Mateusz Płonka**, MA in geography (specialty in Socio-Economic Geography and Spatial Management), graduate of the Pedagogical University of Krakow. His research interests include: socio-economic geography, international economic relations, industrial geography, with a special focus on Latin American countries.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-2092-0224>

**Adres / Address:**

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie  
Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji  
Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej  
ul. Podchorążych 2  
30-084 Kraków, Polska  
e-mail: [m.plonka1234@gmail.com](mailto:m.plonka1234@gmail.com)