



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

**PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRÍZ EN LOS
PAÍSES DESARROLLADOS**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIATURA EN DERECHO

PRESENTA:

PARRA SALDAÑA, ENRIQUE

Ciudad Universitaria, México, Distrito Federal,

1968



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

1968 • TESIS PROFESIONAL • INGRESO PARA SARDIA

TESIS PROFESIONAL



ENRIQUE TORRA SALDAÑA

MEXICO, D. F. 1968

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A mis padres

Lic. Enrique Parra Hernández y

Ma. Luisa Saldaña de Parra.

A la memoria de mi hermana.

A mi esposa
Yolanda C. de Parra.

A mis hijas, Francisca Yolanda, Laura Patricia
y Claudia Cecilia.

A mi escuela.

A mis maestros.

A mis amigos y compañeros.

I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION	1
Capítulo I	
PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTO MOTRIZ EN LOS PAISES DESARROLLADOS.	5
a) Antecedentes: Los primeros automóviles.	7
b) Estados Unidos de Norteamérica.	10
c) Alemania Occidental	19
d) Japón	24
e) Francia	26
f) España	30
Capítulo II	
PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTO MOTRIZ EN LOS PAISES EN PROCESO DE DESA- RROLLO.	35



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

	Pág.
a) Antecedentes	37
b) Argentina	47
c) Brasil	57
d) Colombia	69
e) Chile	73
f) Perú	74
g) Uruguay	77
h) Venezuela	80
i) Mercado Automotriz	84
j) Integración de la Industria en Latinoamérica.	92

C a p í t u l o III

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MEXICO.

a) Antecedentes. - Breve reseña del -- transporte.	99
b) Factores que intervinieron en su desarrollo. - Primera etapa. - Ensamblaje. Disposiciones primarias.	101
c) Segunda etapa. - Fabricación de los automotores. - Disposiciones legales vigentes.	105
	167

C a p í t u l o IV

REGIMEN FISCAL DE LA INDUSTRIA FABRICANTE DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN MEXICO.

249

	Pág.
a) Explicación Preliminar	253
b) Impuesto General de Importación	259
c) Impuesto General de Exportación	270
d) Impuesto sobre la Renta	276
e) Impuesto sobre Ingresos Mercantiles	289
f) Impuesto de Ensamblaje	300
g) Impuesto sobre Tenencia y Uso de Au- tomóviles y Camiones	305
h) Derechos sobre Registro de Automóvi- les	310
i) Derechos sobre Expedición de Tarje- tas de Circulación, Calcomanías, Pla- cas y Licencias.	321
j) Derechos o Cuotas al Instituto Mexica- no del Seguro Social	322

Impuestos Indirectos

1o Impuesto sobre Consumo de Gasolina	324
2o Impuesto sobre Vehículos que Consu- men Diesel y Gasolina	330
3o Impuesto sobre Producción de Llantas y Cámaras de Hule	335
4o Impuesto sobre Reventa de Aceites, - Grasas y Lubricantes	340

C a p í t u l o V

DATOS FINANCIEROS DE LA INDUSTRIA FABRI-
CANTE DE AUTOMOVILES Y CAMIONES EN MĒ-
XICO.

343

	Pág.
a) Inversión. - Valor de la producción, su proyección en la economía nacional y - - ventas	345
b) Ocupación, sueldos salarios y derrama económica	373
c) Compras en el mercado doméstico y con secuencias para la economía del país.	376
d) Fuentes de financiamiento y desarrollo - comercial.	378
CONCLUSIONES	387
BIBLIOGRAFIA.	401

I N T R O D U C C I O N .

Este trabajo profesional conforme al cual presentaré mi examen final, para obtener el grado correspondiente, es el resultado de las enseñanzas que durante cinco años me impartieron en forma brillante y amena mis respetables y estimados maestros de nuestra querida Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, para quienes nunca podré corresponderles, por el esfuerzo y dedicación que demostraron en esta tarea, la más limpia y noble de todas las actividades humanas, como lo es el de la enseñanza.

El esfuerzo de este modesto trabajo, tan sólo radica en la investigación realizada para localizar el primer antecedente legal (14 de octubre de 1925) de donde partiría el estudio sobre el régimen administrativo y fiscal de la industria automotriz en México, observando y anotando todas y cada una de las disposiciones, tanto administrativas, como las-



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

de carácter legal que se fueron expidiendo con el propósito de favorecer su desarrollo, primero en su fase de ensambladora de vehículos automotores y después como fabricante hasta finalmente llegar al Decreto del 23 de agosto de 1962 en el que definitivamente el Gobierno Federal establece las bases legales en que se sustentaría el desarrollo de la industrialización nacional automotriz, dando vida a un programa de trabajo de ilimitados alcances y que nos revela la participación tan importante que esta industria tiene en la economía del país, representada por: aumento de un mayor número de fuentes de trabajo tan necesarias, por nuestra constante explosión demográfica, brindando una mejor preparación técnica para nuestros trabajadores que es básica de esta actividad; sueldos y salarios decorosos más prestaciones sociales, compras de bienes y servicios a los proveedores nacionales, inversiones que amplían y diversifican la producción, contribución fiscal y ahorro de divisas en forma muy sustancial y benéfica, representada por la sustitución de importaciones.

Por todo ello se considera que esta industria terminal, junto con su auxiliar fabricante nacional de autopartes, se encuentra colocada dentro de las tres industrias más importantes del país que, en forma muy importante, están contribuyendo al desenvolvimiento económico del mismo.

Así observamos que después de 42 años de existencia en México, como importadora de vehículos automotores totalmente armados o semi-armados, de partes o componentes, refacciones y accesorios, inicia en

los últimos cinco años su conversión a fabricante alcanzando actualmente un contenido nacional de integración con promedio del 65% del costo directo del vehículo producido en el país y participando por primera vez, en este año de 1967, en el cambio de la estructuración del comercio exterior que el Gobierno lleva a cabo para no ser sólo exportador de materias primas, sino también de manufacturas, realizando diversas ventas de motores de automóvil, partes o componentes y herramientas a las Repúblicas de Chile y Venezuela que por su valor son de cierta consideración.

Con la fuerte protección arancelaria de que goza esta industria y habiéndose iniciado estas ventas que como meta final deben tender a lograr la integración del Mercado Latinoamericano, más la expansión del mercado doméstico, incluyendo el que representan los perímetros y zonas libres, como las comprendidas dentro de la faja de 20 kilómetros paralela a las fronteras, podrá alcanzarse el objetivo principal del Decreto del 23 de agosto de 1962, o sea, la integración de esta industria Fabricante de Automóviles y Camiones para México, pues de otra manera el público consumidor tendrá que seguir soportando los precios elevados que rigen para estos vehículos automotores.

Es este, a grandes rasgos, el panorama que obtuve de esta industria vital para mi país y a que me llevó mi investigación sin que ello signifique el haber comprendido en su exacta significación las numerosas y variadas disposiciones que constituyen el régimen administrativo y fi-

cal a que se encuentra sujeta, ni mucho menos el haberla agotado, sólo -
me complace que, mi esfuerzo fue sincero y hasta donde mi capacidad me
lo permitió.

C a p í t u l o I

PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LOS PAISES DESARROLLADOS.

- A).- ANTECEDENTES: LOS PRIMEROS AUTOMOVILES.
- B).- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.
- C).- ALEMANIA.
- D).- JAPON.
- E).- FRANCIA.
- F).- ESPAÑA.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A). - ANTECEDENTES: LOS PRIMEROS AUTOMOVILES.

"Durante muchos cientos de años, los hombres soñaban con la idea de construir una máquina que pudiera viajar libremente con fuerza propia, pues las primeras tentativas de coches de automóviles se realizaron valiéndose de la fuerza muscular, ya aplicada directamente por los que los montaban o ya previamente almacenada por resortes; así, encontramos que Luis XIV, en 1664 otorga patente a Juan Thésou autorizándolo para que use una pequeña carroza que se mueve sin ningún caballo, solamente por dos hombres sentados. En 1748 el Almanaque real refiere que Vaucanson hizo maniobrar delante de Luis XV una carroza con resortes de relojería".

"Los primeros ensayos prácticos de automóviles de vapor, se deben al francés Nicolás Joseph Cugnot, quién en 1764 aplica el vapor como fuerza de tracción a un vehículo de tres ruedas, que serviría para arrastrar artillería. En 1772 Oliver Evans también empezó sus experimentos haciendo uso del vapor para el transporte. A su vez, en Inglaterra, también experimentaban con la fuerza del vapor y así Jaime Watt en 1784 patentó un coche movido por una máquina de vapor que no llegó a construirse; aunque siguiendo sus inspiraciones, en 1785, su discípulo William Mur

dock construyó un pequeño triciclo basado en la máquina de vapor de Watt. En 1803 Richard Trevitick, también en Inglaterra fabrica el primer automóvil de vapor práctico, que llegó a recorrer cerca de 200 kilómetros".

"Por el año de 1805, Oliver Evans condujo en Filadelfia su Orukter Amphibolis, siendo uno de los primeros vehículos que hacían posible el poder viajar por tierra y por agua, utilizando como única fuerza el vapor. En el año de 1821 Julios Griffiths aplicó el principio de las calderas tubulares y de condensador de superficie a los automóviles de vapor. En 1824 W.H. James modificó el mecanismo y obtuvo mejores resultados; pero en 1828 aparecen en Inglaterra los coches automóviles construídos por Gurney, que tuvieron mucho éxito, pues dieron origen a que se organizara el primer servicio regular, entre Gomerter y Cheltenham, haciéndose cuatro viajes diarios y cuya distancia de 15 kilómetros se recorría en cuarenta y cinco minutos. También tuvieron mucha aceptación los automóviles de vapor construídos por Hancock en los años 1829 a 1836 dando lugar a un gran desarrollo del transporte de viajeros por las carreteras, pero este éxito de los automóviles de vapor les creó numerosos enemigos, especialmente entre las compañías de los ferrocarriles, que estaban entonces en sus comienzos y tenían una probable competencia y fue tan recia la campaña que contra los automóviles se hizo, que el Parlamento inglés votó en 1836 una ley especial, la Locomotive Act, que gravaba con contribuciones enormes las tarifas de transportes por automóviles, y los sujetaba a reglamentos que en la práctica equivalían a una prohibición, como la de obligar a que cada automóvil fuera precedido por un empleado andando

al paso con una bandera roja desplegada. Esta ley que estuvo en vigor - hasta el 15 de enero de 1896, en que fue derogada, dió origen a que Inglaterra, que era la cuna del automovilismo, haya ido en sus progresos a la zaga de Francia".

"Aparte del vapor, otras fuerzas fueron utilizadas experimentalmente en vehículos terrestres, así por ejemplo, en 1862 por primera vez Lenoir aplicó su motor de gas alimentado por aire carburado a la propulsión de un coche, pero la poca velocidad del motor y su peso considerable hicieron fracasar esta primera aplicación de los motores de aire carburado. El primer automóvil para el servicio público, con ruedas de caucho vulcanizado lo hizo circular Thomson, por Edimburgo, el año 1869; pero al llegar el año de 1881 se empezó a aplicar la electricidad a la tracción de los coches, y así Trouvé construye un triciclo accionado por un pequeño motor eléctrico alimentado por seis acumuladores. En 1883 los progresos de los motores de petróleo permiten aplicarlos a la tracción de los coches y así en Francia, construye uno M. Delamare-Debouville. En 1886 Cottlieb Daimler, ingeniero alemán, fabricó un automóvil de combustión interna que se basaba en los cuatro tiempos, atribuyéndosele la aplicación del petróleo por primera vez en motores para carruajes. Otro inventor, Carlos Benz, colocó su motor de gasolina en un triciclo".

"En Francia, Panhard y Levassor decidieron que los motores de petróleo deberían tener un vehículo especialmente diseñado y es así -

como en el año de 1892, usando la patente del ingeniero alemán Daimler, del que eran concesionarios, construyen el primer automóvil verdadero".

"A su vez, los inventores americanos empezaron a construir y experimentar autos; fabricándolos con motores de vapor, eléctricos y de gasolina y todos discutían cuál de ellos era el mejor. En 1895 hubo una carrera de 150 kilómetros a lo largo de la calle de Chicago y, un coche americano, con motor de gasolina y construido por Charles Duryea fue el único que llegó a la meta final". (0)

B). - ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.

Veamos ahora como en este país se empieza a desarrollar su industria automotriz, organizándose fábricas para producir los automóviles en mayor escala; pues con el perfeccionamiento del motor de gasolina, la demanda se presentó con una fuerte tendencia ascendente.

En efecto, las principales fábricas que se crearon fueron las siguientes:

"OLD MOTOR WORKS. - El joven mecánico Ramson E. Olds, - originario de Génova, Ohio, se dedicaba en compañía de su padre a la reparación de motores de gasolina usados en la agricultura. Olds, pensó - que podría acondicionar esos mismos motores para vehículos y fue así - como empezó a trabajar en la fábrica de pequeños automóviles".

"Para el año de 1896 se organizó la Olds Motor Vehicle Compa

0. Edgardo Sotelo Ortiz. - "Las Plantas Armadoras en México". Tesis - de Economía 1952. Págs. 4 a 9 y Enciclopedia Universal Ilustrada - - Espasa - Calpe.

ny en Lansing, Michigan, con un capital inicial de 50 mil dólares repartidos en 5 mil acciones de 10 dólares cada una. Fue ésta la primera fábrica que se estableció con la intención de producir un número suficiente de unidades para llenar la creciente demanda".

"En 1899 se mudó a Detroit por considerar que en este lugar había más ventajas económicas y cambió su razón social por la de Olds Motor Works. Siendo así la primera planta que se ubicó en lo que sería la zona automovilística mayor del mundo; así mismo, fue la primera que empezó con la producción en masa. Posteriormente, en 1901 fue destruida por un incendio y nuevamente se estableció en Lansing".

"Los primeros coches de motor estaban fuera del alcance de la mayoría de los consumidores y fue Olds quien lanzó al mercado el famoso carro de 1 cilindro, de tablero curvo a un precio de 650 dólares; habiendo vendido 425 unidades en el año de 1901".

"Olds dió los primeros pasos en el armado moderno de línea, empezando el ensamble con el chasis montado en una mesa movable, y al caminar se le iban acondicionando a aquél piezas hasta quedar totalmente armado el automóvil".

"Para 1900 había en circulación en Estados Unidos únicamente 4,000 vehículos y como resultado del ensamble en línea que introdujo Olds; para 1905 ya había poco más de 18,000 vehículos en circulación. Ya no era un privilegio de ricos poder tener automóvil; gentes de la clase -

media comenzaron a adquirirlo por lo que la demanda experimentó en pocos años un gran aumento. Por esto, Barnes textualmente dijo: fue el éxito de Olds, en Detroit, el que fijó el centro de la industria automovilística en esa Ciudad. La Olds Motor Works no sólo fue la primera en lograr una mayor producción de un modelo de vehículo con motor de gasolina, sino también en popularizar el automóvil entre la población norteamericana quitando el concepto que se tenía de que era un juguete de gente rica, logrando convertirlo en algo útil para toda la población".

"En 1893 logró Henry Ford hacer funcionar su motor con una bujía de combustión interna terminando en ese mismo año su carruaje sin caballos".

"En 1903 se organizó en Detroit la Ford Motor Company con un pequeño capital. En 1906, Henry Ford había fabricado varios tipos o modelos de carros, y no habiendo estado conforme, suspendió la producción de modelos grandes y sacó al mercado el modelo que le habría de dar fama, al cual llamó modelo "T".

"Se dió cuenta que al poder fabricar las partes necesarias para armar sus carros, estaría en posibilidad de incrementar la producción a un costo más bajo; medida que puso, desde luego, en práctica".

"Ford logró asombrar al mundo con una producción diaria de 1,000 unidades del modelo "T". En 1915 alcanzó 250,000 unidades por año.

El precio variaba siendo en 1908 de 950 dólares y descendiendo para 1915 hasta 490 dólares".

"La compañía Lincoln Motor Company fue adquirida por la - - 'Ford'. En 1935 introdujo la línea Lincoln Zephyr y para 1938 empezó a producir el Mercury. En 1941 suspendió la producción de automóviles y la reanudó en julio de 1945".

"David Buick organizó en 1902, también en Detroit, la Buick Manufacturing Company. Un año más tarde constituyó en forma definitiva la Buick Motor Co., con un capital de 75,000 dólares. En 1905 produjo 750 unidades al año. En 1906 fabricó su primer motor de 4 cilindros, mejorando al mismo tiempo el mecanismo de estos vehículos".

"En 1908, la Buick pasó a formar parte junto con la Oldsmobile, lo que actualmente es la General Motors. Produjo 8,500 unidades en seis modelos diferentes que fluctuaban entre 850 y 2,500 dólares cada unidad".

"Cadillac Motocar Co., fundada en 1902, con capital de 300,000 dólares. En 1904 se consolidaron la Cadillac Automobil Co. y la Leland-Faulconer Manufacturing Co., formando la Cadillac Motocar Co.".

"La producción de carros de 4 cilindros se inició en esta compañía a mediados de 1905, elevándose el volumen de producción en tres años hasta 68,000 unidades. En 1909 la General Motors absorbió a esta compañía".

"Okland Motor Company, fundada en 1907, producía unidades de 2 y 4 cilindros".

"En 1909 fue absorbida por la General Motors. En 1929 dejó de producir el Okland e introdujo la marca Pontiac con una producción de 77,134 carros anuales".

"Chevrolet Motor Co., fue organizada en 1911 por Luis Chevrolet, produciendo en un año 3,000 unidades que se vendieron al precio de 2,150 dólares cada una".

"En 1918 el precio se redujo a 685 dólares y la producción se aumentó a 95,660 unidades anuales. Ese mismo año la empresa fue absorbida por la General Motors".

"Packard Motor Car Company produjo su primer automóvil en 1899; en 1933 introdujo en América, por primera vez, frenos en las cuatro ruedas, produciéndose en ese año, 21,909 unidades. En 1937 la producción llegó a 110,000 unidades".

"En 1957 se unió a la Studebaker Co., produciendo en gran escala el auto compacto Lark II".

"Overland Motor Car Co., organizada en 1908, un año más tarde había vendido cinco mil unidades. En 1940 introdujo el Jeep americano. Durante la guerra fabricó únicamente para el ejército. Hasta la fecha aún sigue fabricando el jeep en tres tipos: el ordinario, para cuatro

plazas; la vagoneta, para seis plazas y el Pick Up para transporte de efectos".

"The Studebaker Corporation, organizada en 1904, fue la primera que fabricó unidades de seis cilindros al precio de 1,860 dólares. Se unió a la Packard hace apenas 3 o 4 años".

"The White Motor Car Company inició en 1909 su producción con 1,397 unidades al precio de 1,800 dólares".

"En 1918 se dedicó a producir autobuses y camiones que hasta la fecha ha seguido fabricando".

"Hudson Motor Car Company, constituida en 1909, mejoró el sistema de transmisión y produjo en ese año mil unidades. En 1921 introdujo el Essex de cuatro cilindros y en 1924 el Hudson de seis cilindros. En 1929 alcanzó la producción de 30,000 unidades anuales. Recientemente se unió a la Nash Motor Company".

"Nash Motor Company, fundada en 1917, produjo en ese año 9,516 unidades y en 1918 elevó la producción hasta 21,773 unidades. El primer Nash de ocho cilindros fue producido en 1929".

"En 1934 introdujo al mercado un nuevo carro de 8 cilindros con la marca de La Fayette. Actualmente, produce el coche compacto Rambler American".

"The Crosley Corporation organizada en 1939, al comenzar la

Segunda Guerra Mundial, por Powell Crosley quien empezó a fabricar un carro pequeño al precio de 350 dólares. Algunos años más tarde, por la mala organización y administración, esta empresa cerró".

"Kaiser Franzer Corporation se formó a fines de 1945 y produjo, en un año, mil setecientos cincuenta y tres unidades. En 1951 fueron 100,000 unidades; dos años más tarde la fábrica se trasladó a la Argentina donde hasta la fecha ha trabajado con éxito".

"Chrysler Corporation fue organizada por Walter P. Chrysler. Esta empresa inició sus operaciones bajo la razón social de Maxwell Motor Company, cambiándola en 1925 por Chrysler Corporation. Las fábricas Dodge, la De Soto y la Plymouth, que existían desde 1903, pasaron a convertirse en divisiones de la Chrysler. En 1949 produjo más de un millón de unidades".

"General Motors Corporation organizada a fines de 1908 por William C. Durant como General Motors Company de New Jersey. En 1916, se organizó la General Motors Corporation que adquirió todos los bienes e intereses de la misma".

"Esta empresa es una organización típicamente monopólica por cuya influencia han tenido que cerrar más de quince empresas".

No únicamente se ha dedicado a la producción de vehículos, sino que además fabrica locomotoras, motores estacionarios, acumulado-

res, refrigeradores, lavadoras, carrocerías, accesorios y refacciones, etc."

"Esta empresa es actualmente una de las más grandes del mundo; para darse idea basta decir que las utilidades que obtuvo en 1949 fueron de 282 millones de dólares, teniendo ensambladoras en casi todas las partes del mundo. En dicho año, esta empresa, produjo más de tres millones de vehículos. El empleo directo de este año fue de cuatrocientos-un mil trescientas veintiséis personas, con un total de pagos en la nómina de 1,441 millones de dólares".

"De 1955 a 1959, los Estados Unidos de Norteamérica produjeron 29,698,694 a un precio medio por unidad de 1,769 dólares. En ese mismo período se produjeron 5,475,442, a un precio medio por unidad de 1,883,60 dólares".

"Los vehículos automotores que se fabrican en los Estados Unidos de Norteamérica representan el 68% del total de vehículos producidos en el mundo. La producción media de este país durante los 60 años que tiene la industria automovilística es de tres millones anuales".

"Cerca de treinta millones de personas dependen de la actividad automovilística en Estados Unidos; cada vez que se presenta una baja en dicha actividad, toda la economía del país lo resiente. Basta recordar el pasado receso 1957-58 en el que el número de trabajadores parados se aproximó a ocho millones".

"En los primeros años de iniciada la industria automovilística en Estados Unidos, 38 compañías se decidieron a invertir sus capitales. Posteriormente, como ya vimos, las empresas más grandes absorbieron a las pequeñas y quedaron por último en condiciones monopolistas tres compañías que producen el 82% del total de vehículos automotores en los Estados Unidos. En dicho país actualmente hay 2.8 habitantes por vehículo y en algunas poblaciones (Los Angeles), llega este coeficiente hasta 1.5 habitantes por vehículo. Esto ha originado un enorme problema de saturación del mercado y al continuo cambio en los modelos, por medio del cual convencen al usuario que su actual automóvil resulta anticuado con relación al nuevo. Igualmente han recurrido a bajar la calidad de sus productos con el fin de que se desgasten en períodos bien cortos, y dichos usuarios son un demandante de nuevos vehículos.

"Cada año se destruyen casi cuatro millones de vehículos obsoletos y cuando se presenta una crisis o depresión por la que baje la demanda de vehículos, hacen desaparecer refacciones de modelos pasados, con el fin de forzar al público que no encuentra refacciones para mantener su carro en circulación, a adquirir otro nuevo".

"El volumen de producción de vehículos en ese país, debe bajar paulatinamente cada año y buscar para los trabajadores que vayan desocupando nuevos empleos, con inversiones en otras actividades económicas, de no ser así, se saturará el mercado, en menos de seis años y se encon

trará dicho país en otra depresión que quizás supere a las de 1957-58".

"A partir de 1960 esta industria ha sufrido un cambio radical - que prolongó por unos años más la llegada de dicha depresión. El cambio consiste en lanzar al mercado automóviles menos grandes o compactos - que podrán venderse al público de pocos recursos económicos. Esto se - debe, como es sabido, a la enorme competencia que los vehículos euro- - peos han hecho en los mercados que ya tenían asegurados los productos - norteamericanos y a base de menor calidad y en la mayoría de los ca- - sos con precios más bajos". (1)

C).- ALEMANIA OCCIDENTAL.

Por la importancia que en Europa tiene el desarrollo de la in- dustria automotriz, a esto se debe que se haga una breve síntesis de los - datos fundamentales relacionados con los países principales productores - de automóviles, principiando, según lo indicamos en este inciso 'c', con - la Alemania Occidental, para seguir con Japón, Francia y terminar con - España; país éste último, que ha tenido problemas similares a los que se - han presentado en nuestro país en la integración de la industria automo- - triz.

Ahora bien, en la República Federal Alemana, la industria au- tomotriz ha alcanzado un alto nivel de desarrollo en los últimos diez años,

1. Edgardo Sotelo Ortiz, opus cit. Págs. 9 a 17.

tanto en su mercado interno, como en el externo. Actualmente, después de los Estados Unidos de Norteamérica, ocupa el segundo lugar en la producción automotriz mundial, y en lo referente a exportaciones de vehículos ocupa el primer lugar en el mundo.

Sus dos principales empresas son la Volkswagen y la Daimler Benz. Considerando como base el valor de sus ventas, ocuparon en 1962, el primero y segundo lugar respectivamente, dentro de todas las empresas industriales alemanas; el importe total de las ventas de la Volkswagen fue de 1,595 millones de dólares y el de la Daimler-Benz fue de 1,176 millones de dólares. (2)

La industria automotriz alemana contribuye con un 10% a la formación del producto nacional bruto, y da ocupación a 418,000 personas, lo que significa que de cada diez personas que trabajan, una se encuentra laborando dentro de tan importante industria.

La producción total de esta industria para 1952, fue de 428,383 unidades y para 1962, fue de 2,356,600 unidades, lo cual quiere decir que en un lapso de 10 años se ha quintuplicado. Para el año de 1961, el número de vehículos en circulación fue de 6,470,200 y para el año de 1962 de 7,566,000 unidades, o sea que en un año se incrementó a 1,095,800 unidades. Este notable incremento es reflejo de la fortaleza de su mercado interno.

2. "Automotive Industries" julio 1962, Pág. 46.

Desde 1957, este país ha estado exportando cerca del 50% de su producción total; en dicho año exportó el 48.2%; en 1958 el 49%; en 1959 el 50.7%; en 1960 el 47.8% y para 1961 el 49%. En términos de unidades, la exportación anual durante los años de 1960 y 1961, fue casi de un millón de vehículos.

El principal importador de vehículos alemanes, son los Estados Unidos de Norteamérica, aún cuando también en otros países han tenido mucho éxito los vehículos alemanes.

La producción automotriz de la Volkswagen, la Daimler-Benz, la Opel y la Ford Alemana, cubren el 90% de la producción total de vehículos en Alemania Occidental.

La Volkswagen fabrica casi el 45% de la producción total de vehículos en el país. Emplea aproximadamente setenta mil obreros. Durante 1959 produjo 696,860 unidades y en 1960 llegó a 865,858 unidades. Exporta el 60% de su producción.

Daimler-Benz, A.G., con matriz en Stuttgart - Untertürkheim, fabricante de los automóviles, camiones y autobuses Mercedes-Benz, tiene la distinción de ser el fabricante automovilístico más antiguo del mundo.

La fundación de la empresa data del año de 1886, cuando Gottlieb Daimler y Karl Benz construyeron el primer automóvil de combusti-

ble líquido, utilizando un motor de gasolina de combustión interna de dos cilindros y de cuatro tiempos.

Daimler-Benz en Alemania produjo 162,138 vehículos Mercedes durante 1959, de los cuales 108,440 fueron Mercedes-Benz y durante 1960 fabricó 170,984 vehículos, de éstos 122,684 eran Mercedes-Benz. Aproximadamente el 50% de esta producción fue exportada.

Daimler-Benz incluye al Auto Unión y a las subsidiarias extranjeras, con una producción total de 342,000 unidades en 1961.

Adam Opel, A.G., es una empresa subsidiaria de la General Motors Corporation. Cumplió cien años de vida el año pasado, ya que Adam Opel organizó la compañía en 1862 para fabricar máquinas de coser. Opel se constituyó en un fabricante automovilístico entre 1912 y 1914 y por tanto, ha estado construyendo vehículos a motor por cincuenta años.

Las operaciones de producción de Opel están centralizadas en Rüsselsheim, en donde emplea unos 36,000 trabajadores.

En años recientes, Opel ha sido el segundo productor más grande de vehículos de Alemania Occidental en lo que concierne a cantidades de unidades. Con relación a su valor sus ventas en 1960, fueron de 520 millones de dólares.

La producción de Opel en 1959 fue de 331,520 vehículos. En 1960 el total fue de 370,073, en 1961 de 382,750 y para 1962, de 379,730

unidades.

Opel exporta aproximadamente el 44% de su producción total.

Ford-Werke A.G., de Köln-Niehl, fundada en 1931 y fabricante de automóviles y camiones Taunus, es el cuarto productor más grande de vehículos en Alemania. Las ventas de 1960 fueron de 285 millones de dólares y para 1961, 350 millones de dólares. Tanto en 1960 como en 1961, la Ford alemana tuvo los aumentos más elevados en la producción de vehículos entre todos los fabricantes de la Alemania Occidental.

En 1960, la empresa produjo 213,881 vehículos y en 1961 llegó a 261,000, lo que representa un incremento de casi 22% sobre la producción de 1960.

Para que se tenga una idea clara del ritmo de crecimiento de la producción y exportación total de vehículos en Alemania, a continuación se inserta el cuadro respectivo:

<u>AÑO</u>	<u>PRODUCCION</u>	<u>EXPORTACION</u>
1950	306,064	83,135
1951	374,151	119,427
1952	428,833	136,294
1953	490,581	177,717
1954	680,597	298,154
1955	908,742	403,959
1956	1,075,619	484,598
1957	1,212,232	584,274
1958	1,495,256	733,222
1959	1,718,566	870,957
1960	2,055,149	982,830
1961	2,150,000	1,006,343 (3)

3. Fuente: Revista Automotive Industries, julio 1962.

D). - JAPON .

Este país registró durante los últimos diez años un crecimiento notable en la producción de automóviles, autobuses y camiones. Su producción en 1952 fue de 38,966 unidades y para el año de 1962 la había incrementado a la cifra de 990,700 unidades, lo que representa un aumento de 2.605%.

De la producción total de 813,879 unidades que registró este país en 1961, únicamente exportó 21,544 unidades, o sea un 2.7%, lo que revela que su comercio exterior en este renglón es bastante raquítico y que su demanda interna es superior a 790,000 unidades.

Las empresas automotrices más importantes del Japón son: la Toyota, la Toko-Koygo y la Nissan-Datsun, las que en 1962 contribuyeron a la oferta del mercado japonés con 230,300, 209,500 y 160,300 unidades respectivamente. La suma de estas cifras arrojan un total de 600,100 unidades que representan un 60% de la producción japonesa de 1962.

La población automotriz del Japón para 1961, era de 2,380,000 unidades y para 1962 se elevó a 2,965,000 unidades, o sea que en un año tuvo un incremento de 585,000 unidades.

Cabe mencionar que la población total de vehículos del Continente Asiático para 1962, era de 4,833,800 unidades. De esta población, la del Japón representa un 61%, siguiéndole en importancia la de la India

con un 12% y la de Indonesia con un 5%, lo que revela que estos tres países concentran un 77% de la población automotriz en Asia.

Para una mayor información acerca de la producción, exportación y vehículos en circulación relacionada con este país, a continuación se inserta el cuadro correspondiente:

<u>AÑO</u>	<u>PRODUCCION</u>	<u>EXPORTACION</u>	<u>UNIDADES EN CIRCULACION</u>
1950	31,597	1,144	225,497
1951	38,490	738	264,160
1952	38,966	855	322,856
1953	49,778	1,097	379,654
1954	70,073	988	434,583
1955	68,932	1,231	471,306
1956	111,066	2,477	553,949
1957	181,977	6,551	682,196
1958	188,303	10,243	817,307
1959	262,814	14,928	1,009,122
1960	481,551	21,831	1,353,526
1961	813,879	21,544	1,972,168 (4)

El último informe, obtenido de la Asociación Automovilística - Mundial y reproducido por la prensa nacional de fecha 26 de mayo del presente año (1967), Japón a pesar de ser el tercer productor mundial de automóviles, pues en 1966 alcanzó la cifra de 3,286,000 unidades, no es un gran exportador, ya que solamente el 11% de su producción fue destinada al extranjero durante el año final 1966/67; absorbe pues el 89% y la expansión debe considerarse como un fenómeno de motorización interior intensa.

4. Fuente: Revista "Automotive Industries", julio 1962, Pág. 22

Estados Unidos sigue ocupando el primer lugar como productor, ya que en el año de 1966 construyó 10,371,000 unidades, contra 3,500,000 de la Alemania Federal y 2,042,000 de Francia.

Japón, en el primer trimestre del corriente año (1967), fabricó 868,635 vehículos sobrepasando a Alemania, colocándose por el momento en segundo lugar.

Contrariamente a lo que podría creerse, el mejor cliente del Japón no es Asia, sino Estados Unidos y el Canadá, pues durante el año de 1966 absorbieron el 28% del total de sus exportaciones, frente a 26.7% Asia, 14.5% Oceanía, 10.8% Africa y 87% Europa. América Latina y el Oriente Medio se reparten el 11.3% restante.

En la lista de los 12 productores mundiales, está "Toyota" en noveno lugar y "Nissan-Datsun" en duodécimo, pudiendo muy bien, al terminarse 1967 ganar algunas plazas, en detrimento de varios fabricantes europeos.

E). - FRANCIA.

Al igual que en Alemania, en la última década Francia ha impulsado en forma notable su industria automotriz. El volumen de su producción, que para 1952 fue de 500,351 vehículos, para el año de 1962 pasó a ser de 1,507,500, o sea que registró un incremento de 301%.

La población automotriz de Francia en el año de 1952 era de -

2,400,000 vehículos, y para el año de 1962, pasó a 7,850.000. Los incrementos anuales que sufrió a partir de 1953 fueron los siguientes:

1953: 270,000 unidades	1958: 480,000 unidades
1954: 338,000 unidades	1959: 515,000 unidades
1955: 392,000 unidades	1960: 595,000 unidades
1956: 500,000 unidades	1961: 653,000 unidades
1957: 550,000 unidades	1962: 857,000 unidades

Las empresas más importantes dentro de esta rama industrial, atendiendo a su volumen de producción, son la Renault Saviem, la Citroën, La Panhard, la Simca- Unica y la Peugeot. Para 1962, estas empresas tu vieron producciones respectivamente de 542,300, 426,100, 259,900 y - - 258,850 unidades. La suma de estas producciones arrojan un total de 1,487,150 unidades, que al ser comparadas con 1,507,500 que es el total - producido en Francia, arroja un 98.6%, esto demuestra que esas cinco - firmas son las que controlan el mercado automotriz francés.

Describiremos la fábrica Renault por ser la más importante.

Esta firma automotriz, fue fundada en el año de 1898, por el se ñor Luis Renault. Durante el año de 1899 produjo 60 vehículos y para el año de 1908 aumentó su producción a 4,000 unidades. Dos años más tar de alcanzó la cifra de 7,000 vehículos anuales.

En el mes de enero de 1945, el Gobierno francés nacionalizó la

fábrica Renault y en esta forma se constituyó la Régie Nationale des Usines Renault, sociedad de carácter industrial y comercial dotada de personalidad civil y de autonomía financiera, controlada por el Ministerio de Industria y Comercio Francés.

La expansión de la Régie Renault continúa su marcha y para el año de 1950 comienza a construir la fábrica de Flins, que se dedica a la producción del modelo Dauphine un año después.

Posteriormente, la Régie Renault atendiendo a sus necesidades de crecimiento, construye la fábrica Cleon. Esta fábrica es la más moderna de Europa en su género, y sus actividades fundamentales son las siguientes: maquinado, tratamientos térmicos y montaje de las cajas de velocidades.

Con el objeto de dar una visión más amplia sobre la producción y exportación de la Régie Renault, se presentan los siguientes cuadros:

PRODUCCION DE LA REGIE RENAULT

AÑOS

TIPO

4 CV

71,068 73,420 53,951 44,710 9,500

DAUPHINE

187,926 280,604 395,827 402,940 307,801

R3 - R4

----- ----- ----- ----- 19,542

FLORIDE

----- ----- 3,858 36,156 12,856

FREGATE

10,546 13,649 7,461 1,274 -----

VEHICULOS

INDUSTRIALES

47,903 41,512 33,061 57,840 43,527

TRACTORES

AGRICOLAS

18,869 21,551 20,961 16,207 19,348

T O T A L

336,312 430,736 515,119 559,127 412,574

EXPORTACIONES DE LA REGIE RENAULT

AÑOS	TOTAL
1955	46,183
1956	54,030
1957	91,060
1958	138,222
1959	285,137
1960	273,321
1961	213,841
1962 (9 meses)	175,368 (5)

La Régie Renault, ocupa aproximadamente 60,000 asalariados, produce 2,800 vehículos diarios y abastece el 27% del mercado francés, exportando un promedio del 49% de su producción.

La Régie Renault durante el año de 1962, produjo 536,950 vehículos, de los cuales exportó un 50% aproximadamente.

A continuación se inserta la producción y exportación de Francia, en el período de 1950 a 1961:

<u>AÑOS</u>	<u>PRODUCCION</u>	<u>EXPORTACION</u>
1950	357,552	117,308
1951	445,004	125,295
1952	500,351	106,044
1953	497,348	105,334

5. Fuente: "Autonoticias" Edición especial. 19 de oct. de 1962. Pág. 5.

1954	600,093	141,216
1955	725,083	162,681
1956	827,048	176,245
1957	925,882	251,920
1958	1,127,761	359,328
1959	1,283,251	603,248
1960	1,369,210	561,094
1961	1,204,409	443,821 (6)

Por informes, reproducidos en el inciso (d) relativo al Japón, durante el año de 1966, este país pasó a ocupar el tercer lugar como fabricante de automóviles, desplazando a Francia, que bajó al cuarto lugar, - con una producción de 2,042,000 de unidades.

F).- ESPAÑA .

La industria automotriz española se derivó de la fabricación de - motores de avión, ya que al cesar la producción de éstos, los fabricantes encaminaron sus pasos hacia la producción de componentes automotrices.

Durante la Guerra Civil Española, que tuvo lugar de 1936 a 1939, - se destruyó gran parte de la flota automotriz, la cual creó un importante mercado de reposición de unidades, que no fue posible satisfacer a través de importaciones debido, en primer lugar, a los limitados recursos-

6. Fuente: Revista "Automotive Industries", julio 1962, Pág. 22.

consecuencia de los efectos desastrosos de la Guerra Civil, y en segundo lugar, a que con motivo de la Segunda Guerra Mundial, los principales productores automotrices habían canalizado sus fabricaciones al armamento de guerra, lo que les impedía surtir los pedidos de equipo y refacciones.

En vista de esta situación, el Gobierno tomó la decisión de impulsar la producción de vehículos, estableciendo la política de otorgar facilidades para que los empresarios locales celebrarán convenios de fabricación bajo licencia con compañías extranjeras de prestigio mundial, al considerar difícil y complicado tender a la producción de unidades de diseño español.

El primer paso para establecer la industria automotriz española se dió en el año de 1946, formándose para tal fin la "Empresa Nacional de Autocamiones", S. A. (ENASA), que entró en arreglos comerciales con la firma inglesa Leyland Motors, Ltd., para la fabricación de vehículos.

En lo que respecta a la fabricación de automótiviles, en el año de 1950 se iniciaron las negociaciones con la firma italiana Fiat, creándose la "Sociedad Española de Automóviles de Turismo" (SEAT). En el año de 1951, la compañía "Fabricación Nacional de Automóviles", S. A. (FASA), firmó convenio con la Régie Renault, para la fabricación local de automótiviles.

La política restrictiva en materia de importaciones de componentes y partes de vehículos, aceleró la incorporación de elementos nacionales. El plazo fijado inicialmente por el Gobierno español para producir los vehículos totalmente con componentes del país fue de cinco años. Con el fin de alcanzar una integración definitiva en la rama automotriz, el Gobierno estimuló el establecimiento de firmas que produjeran partes y componentes para ella.

Las empresas que más se apegaron a los programas de producción trazada fueron la "Sociedad Española de Automóviles de Turismo", (SEAT), la compañía "Fabricación Nacional de Automóviles" (FASA) y la "Empresa Nacional de Autocamiones" (ENASA).

La producción de la Sociedad "Española de Automóviles", bajo patente de la Fiat, S.P.A., fue para 1958 de 20,000 unidades; en 1959 de 20,500, en 1960 de 22,400, en 1961 de 32,000 unidades y en 1962 de 39,000, siendo en su mayoría del modelo "600", o sea el pequeño.

La producción de "Fabricación Nacional de Autocamiones", bajo licencia de fabricación Renault, produjo en 1958, 7,600 unidades; en 1959, 8,000; en 1960, 11,000; en 1961, 15,600 y en 1962, 21,000.

La FASA, "Fabricación Nacional de Automóviles", S.A., produce la totalidad del vehículo Renault Dauphine, con excepción de los componentes mayores de la carrocería.

La "Empresa Nacional de Autocamiones", durante el año de 1959

produjo 1,674 camiones de 6 toneladas; 666 de 10 toneladas; 140 de 18 toneladas, 50 tractores y 280 autobuses.

La empresa Barreiros Diesel, S.A., que se dedica a la fabricación de camiones de varios tipos y tamaños, en 1961 produjo 3,500 unidades y en 1962, 4,500.

La tendencia en el campo de la fabricación de automóviles ha sido en el sentido de seguir una integración de tipo vertical.

La "Empresa Nacional de Autocamiones", es la más importante productora de camiones y cuenta con una instalación de estampado, fabrica cajas de velocidades, carrocerías, ejes y otros componentes mecánicos.

La empresa "Fabricación Nacional de Automóviles", cuenta con su propia fundición y produce el bloque de motor Renault, maquila el motor incluyendo el cigüeñal y el árbol de levas, y en el caso de éstos dos últimos, realiza el correspondiente tratamiento térmico.

Esta compañía no ha hecho las adquisiciones de matrices, dados, prensas y herramientas que se requieren para fabricar las carrocerías, y es interesante señalar que envía a Francia lámina producida en España, la cual es utilizada en este país para estampar las distintas piezas de la carrocería y devolverlas a España para su ensamble.

En cambio, la "Sociedad Española de Automóviles", sí ha procedido a realizar las instalaciones necesarias para estampar las carrocerías.

España ha alcanzado en la producción de unidades automotrices un grado de nacionalización que oscila entre un 95 y un 100%, pero - el número de fabricantes y la demanda limitada del mercado nacional, - así como la reducida capacidad de compra, impiden que la fabricación se haga en gran escala, provocando altos costos de fabricación.

El grado de nacionalización alcanzada en la producción de unidades automotrices ha significado un aumento del 50% en los costos de producción, en relación con las correspondientes del país de origen.

La producción automotriz de España en el período comprendido entre 1954 y 1962 es la siguiente:

AÑO	PRODUCCION
1954	6,500
1955	16,100
1956	22,000
1957	30,400
1958	40,100
1959	51,100
1960	55,600
1961	78,000
1962	99,500 (7)

La población automotriz de este país para el año de 1961 fue - de 546,200 vehículos y para el año de 1962, de 629,000, o sea, que se - vió incrementada en 82,800 unidades.

7. Fuente: "The Economist Intelligence Unit, Ltd." Revista "L'Argus", mayo 1963.

C a p í t u l o II

PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LOS PAISES EN PROCESO DE DESARROLLO.

- A).- ANTECEDENTES.
- B).- ARGENTINA.
- C).- BRASIL.
- D).- COLOMBIA.
- E).- CHILE.
- F).- PERU.
- G).- URUGUAY.
- H).- VENEZUELA
- I).- MERCADO AUTOMOTRIZ.
- J).- INTEGRACION DE ESTA INDUSTRIA EN LATINOAMERICA.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A).- ANTECEDENTES.

Durante la Segunda Guerra Mundial, y al finalizar ésta, las economías latinoamericanas se encontraron en un período de auge, debido principalmente, a la exportación de materias primas y de alimentos a los países beligerantes. Las balanzas de pagos de casi todos estos países registraron considerables superávits, pues a la razón ya apuntada, se sumó la imposibilidad de importar bienes de capital de los países desarrollados, empeñados durante el período bélico en la fabricación de armamentos, y durante el período de la postguerra, a la reposición de sus propios bienes capitales.

El grave deterioro que las economías de buen número de países sufrieron a consecuencia de la guerra, dificultó en gran medida el comercio internacional y el libre movimiento de capitales, debido a lo cual se formaron diversas organizaciones internacionales tendientes a la liberalización del comercio y del movimiento de capitales.

La mayoría de estos organismos, como son: el Mercado Común Europeo, la Asociación Europea de Libre Comercio, la Organización de Estados Centroamericanos y la Asociación Latinoamericana de Libre Co

mercio, por citar algunos, parten de las bases dadas por el GATT (Tratado General de Comercio y Tarifas Aduaneras). En octubre de 1946, el Consejo Económico y Social de la ONU celebró en Londres la primera sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia Internacional sobre Comercio. De abril a octubre del siguiente año, en Ginebra, se celebró la segunda sesión en la que se elaboró un proyecto de carta mediante un protocolo firmado por ocho países.

Esta carta es conocida como la Carta del GATT, que entró en vigor el 10 de enero de 1948.

De acuerdo con la Carta del GATT, sus objetivos fundamentales son: "lograr niveles de vida más altos; conseguir la ocupación plena; llegar a niveles cada vez mayores del ingreso real y de la demanda efectiva; utilizar en forma completa los recursos mundiales y acrecentar la producción y los intercambios de productos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia comercial". (1)

El GATT acepta tres modelos de integración económica y éstos

1. Libro "Integración Económica Latinoamericana" del Lic. Plácido García Reynoso. SELA (Colección ALALC). México. 1965.

son: Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera y Mercado Común.

Por el modelo más sencillo, el de la Zona de Libre Comercio, "los países que la forman, se comprometen a la desaparición de los aranceles aduaneros entre ellos, subsistiendo en forma independiente los que mantienen frente a terceros países. Si además de eliminarse las barreras aduaneras interzonales, se unifican los aranceles de aduana para terceros países, entonces se habrá llegado a la Unión Aduanera. Si además de la libre circulación de mercancías y la tarifa aduanera común, se establecen la libre circulación de personas y capitales, se habrá llegado al tercer modelo, el del Mercado Común". (2)

Cuando las economías desarrolladas se normalizaron y ya no necesitaron importar materias primas y productos alimenticios en las cantidades casi increíbles en que lo habían hecho en el período inter y posbélico (período que abarca de 1940 a 1955), aunado esto a un incremento de alrededor del 30% de los precios de los bienes de capital y al estancamiento (yaún a la baja) de los precios mundiales de las materias primas, las balanzas de pagos de los países en proceso de desarrollo empezaron a experimentar un creciente déficit que, sumado al rápido crecimiento de la población, principalmente en Latinoamérica, determinó que la elevación del nivel de vida fuese extremadamente difícil, a menos que la economía-

2. Modelos de Integración de Mercados. Eligio de Mateo, Actividad Económica en Latinoamérica, Núm. 50.15 de septiembre de 1964. Pág. 27 al 31.

continuará desarrollándose a la misma tasa que lo hizo en el período 1940-55 (calculado por la CEPAL en un 5% para las economías latinoamericanas en su conjunto).

La CEPAL ha estimado que ni las exportaciones tradicionales, ni la entrada de capital extranjero, podrían proporcionar a Latinoamérica recursos suficientes para sostener una tasa de crecimiento semejante a la antes citada, por lo cual, estos países tendrían que incrementar y acelerar sus relaciones comerciales entre ellos, así como acelerar su industrialización, de tal suerte que de no hacerse así, se carecería de recursos suficientes para incrementar la región y la oportunidad de firmar el tratado.

El 26 de enero de 1960, el presidente de la República Mexicana, Lic. Dn. Adolfo López Mateos, anunció que nuestro país aceptaba la oferta que se le hacía.

Finalmente, el 18 de febrero de 1960 los cancilleres de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, suscribieron el documento desde entonces conocido como el Tratado de Montevideo, por el cual se fundó la ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC), para establecer una Zona de Libre Comercio entre los siete países firmantes. Posteriormente Ecuador y Colombia se adhirieron a él, y Venezuela lo hizo en fecha reciente. El tratado entró en vigor el 10. de junio de 1961.

Los países firmantes del Tratado de Montevideo eligieron el modelo más sencillo de los establecidos por el GATT: la Zona de Libre Comercio, pero al hacerlo, sentaron las bases para llegar a un Mercado Común, meta que se alcanzara automática e insensiblemente, ya que el proceso de integración obliga a ir adoptando medidas que llevan hacia el modelo siguiente.

Los principios fundamentales de este tratado son:

1. Principio de Liberación Gradual de Intercambio.
2. Principio de Reciprocidad.
3. Principio de la Nación más favorecida.
4. Principio de la Complementación.
5. Principio del Mejor Trato para los Países de Menor Desarrollo Relativo.

Por lo que al primer principio se refiere, la Liberación de Intercambio, ésta se hace gradualmente, en negociación periódicas anuales para las Listas Nacionales y trienales para las Comunes.

En su Lista Nacional, cada país incluye los productos sobre los que hace concesiones a los demás países de la zona, consistiendo como mínimo, en una rebaja del 8% anual con respecto a la medida ponderada que para los mismos productos rijan para terceros países al 1.º de enero anterior. Las concesiones no son definitivas y podrán modificarse, previa negociación y compensación.

En cambio, las Listas Comunes, de las cuales la primera se negoció en 1964, son definitivas e incluyen aquellos productos para los que todos los países de la Zona (excluyendo a los países que se acogieron al principio del menor desarrollo relativo, el cual más adelante se explica), reducen total o parcialmente los gravámenes. La Primera Lista Común incluyó artículos que representaron más del 25% del comercio interzonal; la segunda deberá incluir por lo menor el 50%; la tercera el 75%, y la que rija a partir del 1.º de junio de 1973, deberá cubrir más del 80% del intercambio regional.

De acuerdo con el segundo principio de Reciprocidad, tiende a impedir que para ningún país se deriven ventajas que no esté dispuesto a compensar. Marca también la necesidad de otorgar franquicias adicionales, que compensen desventajas "acentuadas y persistentes" en perjuicio de otro país, evitando que éste adopte medidas restrictivas para el resto de la zona, pues de lo que se trata es de "establecer corrientes crecientes de intercambio".

El Principio de la Nación más Favorecida obliga a cada país a dar preferencia a los artículos provenientes de la zona que a las de terceras naciones. Además, se les extiende automáticamente cualquier "ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio" tanto de tipo aduanero, administrativo, fiscal, monetario o cambiario, que dicho país conceda a cualquier otro. Este principio también es de aplicación a los capitales provenientes de la zona.

De acuerdo con el Principio de Complementación, se tiende a asegurar condiciones equitativas de competencia dentro de la zona facilitando la creciente integración y complementación de las economías respectivas, especialmente en el campo industrial, coordinando las respectivas políticas de industrialización, patrocinando entendimientos entre los sectores interesados y favoreciendo la celebración de acuerdos de complementación por sectores industriales que armonicen tanto el trato a las materias como a las partes que se empleen en la fabricación de los artículos de que se trata.

Por último, el Principio del Mejor Trato para los Países de Menos desarrollo Relativo, tiende a estimular el desarrollo económico de dichos países concediéndoles ciertas ventajas conducentes a promover la instalación o expansión de determinadas actividades productoras; autorizándoles a negociar la reducción de gravámenes a menor ritmo; induciendo la ayuda técnica y financiera por parte de los más desarrollados; protegiendo su producción nacional y la de los productos básicos para su desarrollo y, finalmente, autorizándoles las medidas más adecuadas para corregir desequilibrios eventuales en la balanza de pagos.

Para la CEPAL, la ALALC representa cinco cosas esenciales para América Latina.

1. Es el MARCO para negociar tratamientos preferenciales a favor de numerosos productos de la región y para disminuir el nivel de

protección y de restricciones entre esos países.

2. Es el MECANISMO institucional que permite plantear soluciones a algunos problemas que obstaculizan dicho comercio; transportes, uniformidad de instrumentos de comercio exterior, etc.,

3. Es el VINCULO para el acercamiento y conocimiento mutuo de los empresarios de la región.

4. Es la PLATAFORMA en que se ha desarrollado un importante movimiento de opinión pública, que ha contribuido a la divulgación y al examen de los problemas generales de integración económica.

5. Es el FORO en el cual se han preparado las futuras etapas de integración.

Hasta el 31 de diciembre de 1964, el comercio intrazonal había aumentado en cerca de un 60%, ya que el valor de los artículos comercializados pasó de 700 millones de dólares en 1960 a 1,200 millones en 1964. Por lo menos el 75% de dicho comercio correspondió a artículos previamente negociados en las listas nacionales que corresponde al Principio de Liberación Gradual de Intercambio.

Dichas listas comprenden 8,555 concesiones, de las cuales - - más del 50% corresponde a diferentes ramas industriales y gran parte de ellas significan la eliminación de gravámenes y demás restricciones.

Durante la negociación de la primera Lista Común - a fines de 1964 se liberaron 175 artículos de los cuales, aproximadamente, el 25% - correspondió a artículos nunca antes sujetos a comercio intrazonal.

Si se sigue por el mismo camino el futuro de la ALALC es bastante halagador, aunque el trecho recorrido se haya hecho con cautela, se espera y hay bases para creerlo, que el resto del camino que conduce a la integración total, (3) se hará con mayor rapidez, pues la experiencia acumulada por los países firmantes ayudará a salvar los obstáculos que - indudablemente se presentarán. Además, es de esperar que pronto los - países pertenecientes al Mercado Común Centroamericano (ODECA) así - como los demás países latinoamericanos que no pertenecen a ninguno de - estos dos organismos (ODECA y ALALC), se adhieran pues existen poderosas razones económicas y sociales para pugnar por la integración: en primer lugar, el objetivo de una integración económica debe ser el promover el crecimiento armónico de los países asociados, y con él, el bienestar de los habitantes de la región integrada. Para lograr este objetivo, es necesario llegar al máximo ahorro de divisas, para comprar los - productos importados que mantengan en expansión la economía del área. -

3. Teoría de la Integración Económica. Bela Balassa. UTEHA. México, 1964. - En la cual a los tres modelos de integración del GATT, Bela-Balassa agrega los de Unión Económica e Integración Económica. A la primera se llega después de pasar por el Mercado Común y cuando surge la necesidad de coordinar las políticas, etc. Dicho modelo-deberá ser perfeccionado estableciendo una autoridad económica común, llegándose a la integración plena.

Estas importaciones para la expansión, consistentes en bienes de producción, deben hacerse en cantidades suficientes, pero sin olvidar que la cantidad mínima necesaria de importaciones puede exceder la cantidad máxima posible de exportaciones, lo que puede obligar a recurrir al crédito o a la ayuda externa.

En segundo lugar, en un área integrada, el ahorro de divisas se obtiene absteniéndose de comprar fuera de la misma los bienes que dentro de ella se producen, limitando las compras externas a los bienes estrictamente necesarios para el crecimiento y fomentando al máximo las exportaciones de bienes producidos en la zona.

En tercero y último lugar, el fomento de exportaciones y la - - sustitución de importaciones, además de acrecentar la disponibilidad de divisas, permite llegar a patrones más racionales de comercio y producción, aprovechando las ventajas de un mercado ampliado, para crear las industrias que antes no eran costeables a escala inferior, para que las industrias existentes mejoren su productividad al pasar a formar parte de un mercado de competencia y para trabajar a capacidad plena o ampliada.

Ahora bien, de conformidad con lo expuesto, los países latino americanos, por regla general, se encontraron al final de la Segunda - - Guerra Mundial con gran abundancia de divisas (provenientes de la exportación de sus materias primas y de alimentos a los países beligerantes), las cuales posteriormente se gastaron principalmente en bienes de consu

mo, muchas veces superfluos, en lugar de destinarse a la compra de bienes de capital. El precio de los bienes de capital aumentó en un 30% en promedio, mientras que el precio de las materias primas y de los alimentos llegaron inclusive a bajar. Ante esta situación, cuando la disponibilidad de divisas se había reducido notablemente, fue necesario disminuir grandemente las importaciones y, uno de los renglones más importantes dentro de cualquier economía latinoamericana, es precisamente la que se refiere a la importación de vehículos automotores; por lo tanto, cuando la escasez de divisas se volvió un tanto crítica, en la mayoría de los países latinoamericanos se restringió la importación de este tipo de vehículos. Algunos países, Argentina, Brasil y México, consideraron que la fórmula más eficaz para aumentar la importación de automotores sin restringir la oferta de éstos, era propiciar el ensamblaje de los mismos. Recientemente, países como Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela han seguido el ejemplo de los primeros, procediendo al montaje de vehículos automotores.

B).- ARGENTINA.

Cuando la escasez de divisas obligó a este país a reducir sus importaciones de vehículos, los precios de éstos llegaron a niveles estratosféricos. Para remedir esta situación, en el año de 1954 se organizó Industrias Kaiser de Argentina (IKA), en la ciudad de Córdoba. El primer objetivo de dicha planta, fue la fabricación de vehículos utilitarios -

Willys, o sean los que no se destinan al transporte de pasajeros; pero ya para 1963 se produjeron 13 modelos distintos, entre utilitarios y automóviles, los cuales representaron más de la tercera parte de la producción automotriz argentina en ese año.

En Argentina las principales plantas de montaje de automóviles se establecieron por el año de 1930, limitándose a ensamblar motores, partes mecánicas, componentes y piezas de carrocería importadas, mediante simples operaciones de acabado a las que se agregaban elementos como llantas, cámaras, tapicería, etc.

Es hasta el año de 1959 cuando Argentina adopta un plan de desarrollo para su industria automotriz, el cual se basó en el decreto número 3,693 de fecha 25 de marzo de 1959. Los puntos básicos de ese decreto pueden resumirse en la forma siguiente:

1. El plazo para desarrollar íntegramente el plan fue fijado en cinco años.
2. Se calificó a los vehículos en dos grupos: automóviles y camiones. Para establecer las subdivisiones de los primeros, se tomó como base la cilindrada y para los segundos, la capacidad de carga.
3. La base para medir el grado de avance en la fabricación de las unidades, fue el valor CIF que se definió como la suma del valor del vehículo FOB, más el importe de flete hasta el puerto de Buenos Aires.

Los objetivos que se fijaron en materia de nacionalización para las distintas categorías, fueron los siguientes:

TASA DE NACIONALIZACION DE PORCENTAJE DEL VALOR CIF

Categorías	A	B	C	D	E	F
1er. año	55%	55%	60%	65%	70%	80%
2o. año	60%	60%	60%	70%	75%	85%
3er. año	65%	65%	70%	75%	80%	90%
4o. año	70%	75%	80%	85%	95%	95%
5o. año	80%	90%	90%	90%	90%	95%

4. Se estipularon castigos que se canalizarían fundamentalmente a aumentar las tasas de impuestos a los fabricantes que no cumplieron con lo estipulado en el plan, y a los que cumplieran se les estimularía -- dándoles todas las facilidades para importar la maquinaria y equipo que les fuera necesario.

El argentino, al igual que el brasileño, despertó gran interés y para fines de 1959, 23 firmas habían presentado programas de fabricación. De estas firmas se eliminaron 12, habiéndose aprobado los programas de las que a continuación se indican: Industrias Kaiser Argentina, - I.A.F.A., Dinborg, Siam de Tella, Staud Co., D.I.N.F.I.A., Fiat, Mercedes Benz, General Motors, Ford Motor Co., y Chrysler Corp.

Los programas de producción que se fijaron a las empresas --

señaladas, para el período comprendido de 1960 a 1964, fueron los siguientes:

PRODUCCION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES

<u>Fabricante</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Kaiser Argentina (Jeep)	800	800	800	800	800
Kaiser Argentina (Camioneta)	12,500	12,500	12,500	12,500	12,511
Kaiser Argentina (Renault Dauphine)	6,200	15,000	15,000	15,000	15,000
Kaiser Argentina (Bergantin)	9,600	12,000	12,000	12,000	12,000
Kaiser Argentina (Carabell)	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750
I.A.F.A (Peugeot)	4,000	4,000	5,000	6,000	6,000
Dinborg Argentina (Isabella)	500	2,000	3,400	4,000	4,000
Siam di Tella Ltda. (Riley)	7,200	7,700	8,000	9,000	11,000
Staud Co. (Citroen 2CV)	2,500	5,800	10,000	15,000	21,000
D.I.N.F.I.N.A. (Institec y Rastrojero)	2,000	1,500	1,700	2,100	2,500
Fiat (Fiat 600)	2,000	5,000	6,000	7,000	7,500
Fiat (Fiat 1100)	2,500	5,000	7,500	10,000	12,500
T O T A L	51,640	73,050	83,650	95,150	106,550

PRODUCCION DE CAMIONES DIESEL

<u>Fabricante</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Mercedes Benz, S. A. (L-312)	5,700	7,150	7,200	7,200	7,200
Dinborg (Borgward 611)	1,900	5,000	6,000	6,000	6,000
Fiat (Tigrotto)	500	1,000	1,000	1,000	1,000
General Motors (Bedford-J-6)	3,250	4,000	7,000	9,000	11,000
General Motors (Bedford-J-1)	-	-	7,000	7,000	8,000
D.I.N.F.I.N.A. (Rastrojero)	4,000	4,100	4,400	4,700	5,000
T O T A L	15,350	21,250	32,600	34,900	38,200

PRODUCCION DE CAMIONES CON MOTOR DE GASOLINA

<u>Fabricante</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Ford Motor Co. (F-600)	3,500	5,000	6,000	10,500	10,500
Ford Motor Co. (F-100)	8,500	7,000	6,000	7,500	7,500
Chrysler Corp. (D-100)	2,000	3,000	4,000	4,200	4,200
Chrysler Corp. (1. tonelada)	650	1,065	1,065	1,065	1,065
Chrysler Corp. (UAL-FA)	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Chrysler Corp. (Pick-Up)	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
General Motors (S-3000)	7,500	8,000	-	-	-
T O T A L	28,850	30,765	23,765	29,965	29,965 (4)

4. Fuente: "Elementos para una Política de Desarrollo de la Fabricación de Vehículos Automotrices en México", anexo 7, páginas 7 y 8.

De los cuadros anteriores se deduce que las once firmas que se establecieron tenían que producir en el quinquenio comprendido entre 1960 y 1964, 410,000 automóviles y 285,000 camiones, o sea, un promedio anual, entre camiones y automóviles, de 139,000 unidades, repartido entre 26 modelos.

A fines de 1961 en Argentina había 17 firmas automotrices, de las cuales 9 operaban con capital extranjero y 8 con capital 100% nacional. Es conveniente aclarar que las empresas extranjeras eran y serán con mucho, las más importantes y las que obtienen los mayores volúmenes de producción y venta.

A continuación se señala la composición de capitales sociales de los 17 fabricantes argentinos: (5)

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL
Industrias Kaiser Argentina, S. A.	65% nacional
General Motors de Argentina, S. A.	100% extranjero
Dinfina	100% nacional
Alcre, S. A.	52% alemán
Staud and Cía.	Minoría capital francés.
Fiat Someca Conrad, S. A.	100% argentino
<u>Metalmecánica, S. A.</u>	100% argentino

5. Fuente: "Tres Industrias Mexicanas ante la ALALC", Gabriel Fernández Sáyago. Pág. 107

Siam di Tella Automotores.	100% argentino
IAFA	60% francés
Industria Automotriz Santa Fé	15% alemán
Dinlear Industria Argentina de Automotores	100% argentino
Isard Argentina	100% argentino
Goliath Hansa, S. A.	40% extranjero
Chrysler Argentina	Mayoría capital americano
Ford Motor, S. A.	100% americano
Los Cedros, S. A.	100% argentino
Mercedes Benz	Mayoría capital alemán.

Aspectos Negativos del plan de desarrollo de la Industria Automotriz Argentina.

El plan argentino no tuvo una política de conjunto para desarrollar su industria automotriz, ya que prevaleció la práctica de considerar cada uno de los proyectos de los fabricantes por separado, dejando a su arbitrio la selección de las piezas a incorporar en los vehículos.

El haber fincado las bases de la nacionalización sobre el valor C.I.F. del vehículo, provocó que el Gobierno argentino, en la práctica, fuera incapaz de controlar el grado de nacionalización a que habían llegado los fabricantes, como consecuencia de que éstos alteraban las declaraciones en lo referente al valor C.I.F.

La premura con que se exigió la nacionalización de las unidades dió por resultado que el nivel de calidad de los productos se mantuviera - muy por abajo del obtenido en el país de origen.

El gran número de fabricantes y de modelos aceptados desde el principio del plan, aunado a la pequeña demanda interna de vehículos, provocó que las producciones se hicieran en cantidades reducidas, con las - consiguientes repercusiones en los costos y en los precios de venta al público. Como ejemplo de ello se tiene que el Dauphine tiene un índice del 300 %, en comparación con el vigente en su respectivo país de origen.

El precio al público de un automóvil marca Dauphine en Argentina, es de 40,625 pesos mexicanos, o sea, casi un 100% más alto del de \$20,950.00.

Estos resultados profundamente negativos, provocaron que el - Gobierno argentino cambiara de actitud y de política en el plan de ayuda a la industria automotriz, y es por ello que en el año de 1961, no obstante - que ya se habían instalado las plantas para la fabricación de vehículos, el Gobierno permitió que se importaran fuertes cantidades de unidades total - mente terminadas.

Dos son las principales firmas automotrices que actualmente - operan en Argentina: Industrias Kaiser Argentina, S. A. y General Mo - tors.

La primera se estableció en 1954. Da ocupación a 5,000 trabajadores e indirectamente utiliza los servicios de 25,000 personas que trabajan en la industria auxiliar. La estructura de su capital es 66% argentino.

Esta empresa, para el año de 1961 produjo 50,400 unidades y en 1962, 30,500 unidades.

La General Motors produjo en el año de 1961, 13,900 vehículos y para el año de 1962, 12,900.

La producción de éstas dos empresas representa el 90% de la producción total de Argentina.

Para el año de 1961, la producción programada, fue de 125,065 unidades y la real llegó sólo a 70,400 unidades, o sea un 56% de lo previsto; así mismo para el año de 1962 lo programado fue de 140,015 unidades y lo efectivo alcanzó 55,900 unidades, esto es, sólo un 39% del volumen estimado se produjo.

No obstante que su producción disminuyó en estos dos años, la población automotriz acusó un incremento de 184,000 unidades; siendo abastecido el mercado interno por los fabricantes extranjeros, debido a la decisión del Gobierno de permitir la importación de unidades terminadas en vista de los altos precios de la producción local.

Hemos explicado anteriormente que de acuerdo con el plan quinqu

cuantial comprendido entre 1960-1964, se tenía que producir entre automóviles y camiones un promedio anual de 139,000 unidades repartidas entre 26 modelos; sin embargo en los años 1961 y 1962 sólo se alcanzó un 56% y 39% de lo previsto respectivamente.

A partir de 1963 la fuerte competencia, aunado a una vigilancia más estricta del Gobierno, el número de fabricantes que para 1961 había llegado a 17, fue reducida a solamente 11, con lo que se consiguió un aumento considerable en la producción, que repercutió favorablemente en los costos y en los precios de venta al público, alcanzando en este año una producción de 104,899 unidades y 166,483 para el año 1964. En 1965, en ventas llegó a 194,465, casi prácticamente igual a Brasil con 195,959 entre automóviles y camiones.

Estas empresas emplean a 32,046 personas, entre obreros, personal administrativo y técnicos y 75,000 más en la industria de la rama auxiliar de la industria automotriz.

En sueldos, en el primer semestre de 1965 y sólo por lo que ve a las empresas fabricantes de vehículos automotores erogaron la suma de 850,888,800.00 millones de pesos.

Las perspectivas de crecimiento del mercado argentino son indudablemente menores que las de Brasil, pues su potencialidad es más limitada y sus costos unitarios tienden a ser más altos. (6)

6. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.-

C).- B R A S I L .

En la época de la segunda guerra mundial, las grandes naciones beligerantes ocuparon el grueso de sus recursos en la producción de armamentos y los países en proceso de desarrollo se vieron afectados en sus servicios de transportes por la crisis que se ocasionó en el abastecimiento de unidades y de refacciones. Este fue el período que aprovechó el Brasil para dar sus primeros pasos en la industria pesada, y con un empréstito de 45 millones de dólares que le hizo Estados Unidos a través del Banco de Importaciones y Exportaciones, instaló la planta siderúrgica de "Volta Redonda". Esta planta ha sido uno de los pilares básicos del desarrollo e integración de la industria automotriz del Brasil.

Por el año de 1951, en Brasil existía un buen número de industrias capaces de fabricar piezas de refacciones de automóviles, y es por esto que al reanudarse los trabajos normales de las grandes empresas automotrices mundiales, el Gobierno brasileño dictó algunas disposiciones para impedir que las importaciones de refacciones perjudicaran a la industria local. Para el año de 1953 se prohibió la importación de vehículos armados, obligando así a la creación de plantas de ensamble.

Para estimular a las inversiones extranjeras, se tomaron una serie de medidas gubernamentales, como son: facilidades a la entrada de capitales en forma de equipo de máquinas; se concedieron exenciones de impuestos; se permitió a las empresas extranjeras enviar a su país de -

origen las utilidades obtenidas; se concedió un tipo especial de cambio para la adquisición de maquinaria y herramientas que fuesen necesarias para el desarrollo de las nuevas empresas.

El paso más firme en la formulación de una política para el fomento de la industria automotriz brasileña, fue dada el 16 de junio de 1956 a través del decreto 39,412 que más tarde dio lugar a la formación del Grupo Ejecutivo de la Industria Automotriz (GEIA). Este órgano administrativo, distinto de los de otros órganos gubernamentales comunes, representó un paso muy avanzado en la administración pública ya que, la característica más importante de la GEIA, es que la totalidad de sus miembros son jefes ejecutivos de las dependencias que tienen que autorizar proyectos, créditos, importaciones y el uso de las divisas, lo que ha permitido que al obtenerse la aprobación de un proyecto por parte de dicho organismo, automáticamente se cuente con el de las demás autoridades, evitándose en esta forma, trámites gubernamentales inútiles.

El objetivo primordial del organismo que nos ocupa, es el de la nacionalización progresiva de los vehículos dentro de los plazos que establecieron varios decretos expedidos con el propósito de normar el desarrollo automotriz.

Las atribuciones básicas del GEIA, fueron las siguientes:

a) Elaborar y someter a la aprobación del Presidente de la República, planes nacionales de desarrollo de la fabricación de diversos ti-

pos de vehículos.

b) Examinar, negociar y aprobar los proyectos referentes a la industria automotriz y transmitirlos, una vez aprobados, a los organismos encargados de los controles comerciales y de cambios para las tramitaciones correspondientes.

c) Supervisar, por iniciativa propia o en colaboración con otros organismos del Gobierno, el cumplimiento de las normas y proyectos respectivos.

d) Recomendar a las instituciones de crédito, los proyectos aprobados si éstos fueran pertinentes, y

e) Promover y coordinar estudios de interés para la industria automotriz, como los de revisión de tarifas aduaneras, normalización de materias primas, capacitación de técnicos y de mano de especialización, abastecimiento de materias primas, etc.

En el decreto 39,412 del 16 de junio de 1956, el Estado dejó asentado el formal ofrecimiento de no intervenir en la creación de industrias similares a las ya existentes, dejando todo ello en manos de la iniciativa privada; en esta forma alejó de la mente de los particulares el temor de tener que enfrentarse en el futuro a la competencia de industrias oficiales, que pudiendo contar con prerrogativas especiales les hicieran una fuerte competencia. En este decreto se obligó a los fabricantes a nacionalizar sus productos en períodos establecidos de antemano.

Desde sus comienzos hasta fines del año de 1957, última fecha fijada por la Ley de Tarifas para la aprobación de proyectos de fabricación de vehículos, el Grupo Ejecutivo de la Industria Automotriz (GEIA), aprobó los correspondientes a 16 firmas que en conjunto producirían 30 modelos de vehículos entre camiones, jeeps y autobuses.

Se adoptó como definición de la tasa de la nacionalización de los vehículos, la relación entre el peso de las piezas fabricadas en el interior del país, con el peso total del vehículo listo para ponerlo en circulación, con una rueda con llanta de refacción, y dotado de accesorios normales, pero sin agua, carburantes ni lubricantes.

Esta forma de controlar la nacionalización del producto, es simple y por lo tanto fácil de controlar.

Para las diferentes categorías de vehículos, los objetivos de nacionalización fueron los siguientes: (7)

	Camiones	Camionetas	Jeeps	Automóviles
Hasta el 31 de agosto/56	35%	40%	50%	40%
Hasta el 10. de julio/57	40%	50%	60%	50%
Hasta el 10. de julio/58	65%	65%	75%	65%
Hasta el 10. de julio/59	75%	75%	85%	85%
Hasta el 10. de julio/60	90%	90%	95%	95%

7. Fuente: Decretos 29,560 del 12 de julio de 1956; 39,676-A del 30 de julio de 1956; 39,569 del 12 de julio de 1956 y 4,108 del 26 de febrero de 1957.

El Grupo Ejecutivo de la Industria Automotriz (GEIA), manifestó que serían considerados como fabricantes de automóviles al amparo de los diferentes decretos, aquellas empresas que presentaran, dentro de un plazo fijo, proyectos escalonados en cinco años para la fabricación de vehículos, que incluyera la incorporación de motores fabricados en el país, con un 60% de su peso.

Los resultados de la política gubernamental brasileña, llegaron a crear una industria enteramente nacional en la producción de automóviles, pero en detrimento de la calidad y con altos precios.

Por lo que se refiere a la calidad de los vehículos, pese a los grandes esfuerzos realizados, apenas se consiguió obtener de un 75% a un 80% de la que tienen en el país de origen.

En lo que respecta a los precios, los resultados fueron verdaderamente desfavorables en relación a los previstos inicialmente, ya que en comparación con los del país de origen, generalmente se duplicaron.

Las fuertes inversiones extranjeras canalizadas hacia la industria automotriz del Brasil, que entre los años de 1955 a 1958 ascendieron a la cantidad de 162 millones de dólares, provocaron que dicha industria desde su nacimiento, quedara en poder de los grandes consorcios extranjeros.

Con las facilidades que se concedieron inicialmente en el sen-

tido de que los inversionistas extranjeros podían enviar a su país de origen las utilidades obtenidas, Brasil vió que salían del país, anualmente, grandes cantidades de divisas, sin poder impedirlo.

Para el año de 1961, se estimaba que Brasil contaba entre inversiones directas y empréstitos, con cerca de 2,000 millones de dólares de los cuales un 32% correspondía a capitales provenientes de los Estados Unidos, otro 32% estaba constituido por la inversión de utilidades obtenidas dentro del país, y el 36% restante, correspondía a capitales brasileños manejados por compañías extranjeras, fundamentalmente norteamericanas.

De lo expuesto, es fácil deducir la gran importancia e influencia que tienen en el aspecto económico los capitales y las empresas extranjeras que operan en el Brasil.

En 1961 operaban diez plantas automotrices y sin excepción en todas ellas, una parte de su capital social o la totalidad pertenecía a extranjeros.

Para una mayor información se inserta el siguiente cuadro: (8)

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL
Fábrica Nacional de Motores	14% italiano
Ford Motor de Brasil, S. A.	100% americano

8. Fuente: "Tres Industrias Mexicanas ante la ALALC". Gabriel Fernández Sáyo. Pág. 111.

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL
General Motors de Brasil, S. A.	99% americano
International Harvester Máquinas, S. A.	100% americano
Mercedes Benz Brasil	50% alemán
Scania - Vobis Brasil	33% sueco
Simca de Brasil, S. A.	25% francés
Vemag, S. A. Vehículos y Máquinas Agrícolas	98% brasileño
Volkswagen de Brasil, S. A.	80% alemán
Willys Overland de Brasil	57% americano

Cuando el Gobierno brasileño en su afán de industrializarse abrió las puertas para que se instalasen en el país las grandes empresas - extranjeras, no se imaginó que estaba fincando las bases para que en un futuro esas empresas, le pudiesen crear situaciones críticas en su estabilidad económica, social y política.

A fines de 1961, se manifestó claramente el resultado negativo que se había obtenido en la economía brasileña, con la forma y las bases planteadas para crear la industria automotriz. Es por ello que un sector de la Cámara de Diputados lanzó un Proyecto de Ley cuyos puntos principales se transcriben a continuación:

"... a) La remesa de fondos al exterior será considerada como amortización del capital invertido cuando esa remesa exceda del 6%

del valor del empréstito realizado.

b) La instalación de empresas extranjeras en el país deberá atender al objetivo de implantar técnicas en nuestro territorio que se reflejen en una economía de divisas y contribuyan a nuestro desenvolvimiento. No se permitirá la instalación de empresas en aquellos sectores o regiones donde haya empresas nacionales que están atendiendo plenamente a las necesidades regionales.

c) El Tesoro Nacional y las entidades brasileñas del Crédito Público no podrán garantizar empréstitos, créditos o financiamientos solicitados en el exterior por empresas controladas por capital extranjero o dependientes en cualquier forma de personas jurídicas o firmas con sede en el extranjero.

d) Está prohibido a las instituciones de crédito estatales conceder empréstitos o financiamiento a empresas a que se hace alusión en el punto anterior.

e) Las sociedades de financiamiento e inversión no podrán colocar en el mercado nacional acciones o títulos emitidos por las empresas controladas por capital extranjero o subordinadas a empresas con sede en el extranjero. . ."

Además del Proyecto de Ley señalado, se expresaron múltiples opiniones en torno a los resultados negativos de la implantación de la in-

dustria automotriz.

Muchos brasileños señalan que el capital extranjero de inversión no ha sido un estímulo para el desarrollo de la industria automotriz, sino que se ha transformado en un obstáculo que a través del tiempo se irá traduciendo en una subordinación total del Brasil a los intereses extranjeros que hoy proclaman el éxito de la industria automotriz brasileña.

En cuanto al costo de las unidades, éste ha sufrido tales elevaciones que algunos sectores brasileños han señalado no poder precisar con certeza la causa de dichas elevaciones, más aún cuando la utilización de componentes nacionales se aproxima al 100%.

Es natural que a menor volumen de producción, comparado con el alcanzado por las fábricas matrices de cada una de las marcas producidas en Brasil, son más elevados los costos, pero en el caso de Brasil no es ese sólo el factor que afecta los costos, sino que se ha dejado, al arbitrio de las compañías fabricantes, el ajuste de los precios.

Los precios de los vehículos, excesivamente elevados, están ya saturando el mercado interior de por sí muy limitado. Es tal el poder de maniobra de los grandes consorcios que dominan la industria automovilística, que un coche Volkswagen vendido en Brasil a 670,000 Cr. obtiene su licencia de exportación a los Estados Unidos a un costo de 300,000-Cr. Es por esto que el periódico "Correio de Manha" (Sao Paulo) expresaba en sus columnas: "¿Qué complot será ese que hace que el coche pro

ducido en Brasil sea tan caro en el país, pero al mismo tiempo capaz de competir con coches de la misma fábrica producidos en el lugar de origen? ¿Qué trampa cambiaría hace posible esta guerra que conducimos contra nosotros mismos o qué nos hacen las fábricas de automóviles instaladas aquí y acogidas con tantos favores cambiarios?..."

Entre los aspectos positivos obtenidos con la implantación de la industria automotriz brasileña, se encuentra: la fundación de once plantas de fabricación automotriz con 1,200 industrias auxiliares; el aumento considerable en el volumen de la mano de obra especializada, a la fecha entre obreros y empleados existen no menos de 140,000 personas; se ha podido utilizar un gran porcentaje de materias primas nacionales que antes se dedicaban a la exportación; se ha evitado la salida de divisas que antes se canalizaban a la compra de vehículos.

Las principales empresas automovilísticas de Brasil son las siguientes:

Willys Overland - Renault de Brasil, que fue fundada en abril de 1952, habiendo iniciado su producción en julio de 1956. Para el año 1958, se obtenía de sus líneas de fabricación y montaje el primer motor. En 1962 produjo 60,900 unidades, superando a todos sus competidores.

Volkswagen comenzó a ensamblar sus unidades en el año de 1954, con una producción de 8 unidades diarias. La producción promedio diaria en 1961, fue de 220 vehículos, de los cuales 145 son automóvi-

les y 75 camiones, habiéndose logrado una nacionalización del 92 y 94.6% respectivamente. En 1962 produjo 52,900 unidades, ocupando el segundo lugar.

La Ford empezó a ensamblar en Brasil desde el año de 1919. Da empleo a 4,000 personas y ha dedicado su producción fundamentalmente al camión pesado, camión mediano, camionetas y tractores diesel y a pesar de que cuenta con equipo obsoleto, gracias a su magnífica organización, ha tenido un alto grado de eficiencia en su producción.

Para 1962 alcanzó la cifra de 21,000 vehículos, lo que le permitió ocupar el tercer lugar.

Mercedes Benz de Brasil, fue fundada el 7 de octubre de 1953 y para el año de 1955 produjo el primer motor. Da empleo a 5,000 personas. Su producción está encaminada hacia unidades pesadas como son, autobuses y camiones. En 1962 alcanzó a producir 15,600 unidades.

De acuerdo con lo anterior, las marcas Willys y Volkswagen cubren aproximadamente el 60% de la producción total de unidades del Brasil.

La producción de Brasil ha registrado incrementos en los últimos años, como se puede observar a continuación:

<u>AÑO</u>	<u>PRODUCCION</u>
1957	30,700
1958	60,100
1959	110,200
1960	130,600
1961	157,500
1962	189,900

La población de vehículos automotrices en Brasil para el año de 1961, fue de 1,308,700 unidades y para el año de 1962, fue de 1,465,000 unidades, o sea, que en un año aumentó en 157,000 unidades.

En el año de 1963 tuvo un descenso en la producción, sobre todo en camiones, pero no obedeció a fallas de producción, ya que es capaz de abastecer la demanda nacional y atender pedidos de exportación; la merma se debió a que la demanda fue menor, al ser reducidos drásticamente los créditos al consumidor por un programa de autoridad auspiciado oficialmente pero que tuvo corta vigencia; sin embargo la producción de camiones en 1964 sufrió todavía los efectos del receso económico, en cambio la de automóviles aumentó.

En 1963 su producción fue de 174,126, o sea 15,744 menos que en 1962, como ya hemos indicado; para 1964 llegó a 183,721 y en 1965 llegó 195,959 entre automóviles y camiones.

En este año de 1967, Brasil tiene la mayor y más completa industria automovilística de América Latina. Sus 11 fábricas de vehículos automotores unidas a las 1,300 de la industria automotriz auxiliar constituye el núcleo consumidor más importante de acero, vidrio, caucho, plástico, pintura, etc., del país.

En cuanto al acero, como creció tan de pronto excedió la producción doméstica por lo que se ha visto obligada a importarlo, existiendo esperanzas bien fundadas de que pronto se subsanará.

El 98% de las piezas componentes de automóviles y camiones se fabrican en el país, por lo que la producción de estos vehículos automotores no depende de la situación de divisas del país.

En conjunto, sus 11 fábricas representan una inversión aproximada de 600 millones de dólares. El personal empleado directamente por estas fábricas es de 44,121 y otras 100,000 por los productores de partes y componentes de automóviles y camiones.

Se calcula en 400,000 personas cuya subsistencia se deriva en una u otra forma de la industria automotriz.

El mercado que pueden disfrutar las 11 plantas es a la fecha de 200,000 unidades al año, en la que interviene automóviles, camiones y -- ómnibus.

En menos de 10 años la manufactura de vehículos automotores se ha convertido en la primera industria de Brasil, ocupando el segundo lugar como productor del Hemisferio y noveno en el mundo. (9)

D).- C O L O M B I A .

A fines del año de 1963, el monto de vehículos automotores en circulación en este país, alcanzó la cifra de 217,340 unidades de todas -- las categorías; o sea, que en más de un 300% aumentó, después de la se-

9. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

gunda guerra mundial.

No obstante este progreso, las disponibilidades por habitante son muy reducidas, ya que sólo existe un carro particular, "Jeep" o "automóvil" para 139 habitantes y un "vehículo utilitario" para 138 habitantes.

El número de vehículos en circulación se encuentra repartido de manera casi igual, entre carros particulares y vehículos utilitarios. Los automóviles propiamente dichos representan el 39% del total de los vehículos registrados.

La situación actual de la producción de esta industria automotriz es insuficiente, no sólo desde el punto de vista cuantitativo sino también cualitativo. En efecto, sobre los 277,340 que existían en circulación en el año de 1963 citado, el 41.7% tenía más de 10 años y el 75.6% pasan de los 5 años. Por lo que, la renovación del parque colombiano es indispensable, ya que sus necesidades así lo requieren.

La oferta actual para la industria automotriz está muy limitada, debido a que la capacidad de absorción anual se sitúa entre 20 a 25 mil vehículos automotores.

En lo que concierne a las importaciones de estos vehículos ha evolucionado de manera irregular, pues depende de las fluctuaciones de las reglamentaciones, ya que el Gobierno ha seguido una política de control rigorista, tendiente a reemplazarlos en forma progresiva por los en

samblados localmente.

Sin embargo, la Superintendencia de Comercio Exterior, obtuvo la autorización de su Gobierno para liberar las licencias de importación de vehículos particulares y taxis, mediante el pago de un cierto monto de derechos de aduana, del 50% para los mencionados en último término y de 200 a 380% para los vehículos particulares; independientemente, - de que deben obtener un financiamiento, cuando menos igual a 5 años para el 80% del valor de los vehículos importados. (10)

Las primeras disposiciones favoreciendo la implantación en Colombia de una industria de vehículos y partes o componentes, fueron tomadas en el año 1956, como consecuencia del deseo manifestado por la empresa Kaiser de instalarse en América del Sur, habiendo escogido finalmente para ello a la República de Argentina.

Los términos de la legislación que se elaboraron en esta ocasión, conforme a la cual, las empresas que desearan establecerse en Colombia, deberían celebrar con el Gobierno un contrato de ensamblaje, en el que se estipulaban ciertas ventajas en materia fiscal y aduanal, siendo condición indispensable para poder gozar de estos estímulos, el que se comprometieran a incorporar un porcentaje de fabricación local, que inicialmente debería ser no inferior al 35 o 40% del valor del vehículo. En

10. Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística. - Boletín Mensual de Estadística.

esta forma, las autoridades colombianas esperan obtener para el año de 1968 que esta incorporación alcanzará el 90% de su producción de piezas locales.

Tres son las principales empresas, que existen actualmente en este país, dedicadas al montaje.

1a. - "British Motors Company" o sea la "Fábrica Colombiana de Automotores", creada en 1956 para asegurar el montaje de los vehículos "Austin". Después de haber estado inactiva esta empresa "British Motors" durante cuatro años, reanudó su ensamblaje con sus marcas: - Jeeps "Gipsy" y camiones de 3 a 7 toneladas de carga útil. La producción en 1963 era de 100 vehículos por semana y según las previsiones anunciadas pasarían primero a 5,000 por año, para elevarse a este año de 1967 a 40 mil unidades.

2a. - La empresa "Willys" con su marca de Jeeps "Willys - Overland", cuyo ensamblaje quedó asegurado desde 1960 por la firma "Leonides Lara e Hijos Sucesores", con una producción de 2,500 a 3,000 unidades por año y,

3a. - La empresa "Nissan", que ensambla su marca "Datsun" en forma de vehículos utilitarios a razón de 1,300 por año.

Numerosas sociedades extranjeras han presentado a las autoridades colombianas proyectos de instalación de fábricas productoras de vehículos automotores, pero la más grande incertidumbre reina actual-

mente en este dominio. Entre estos proyectos, los más avanzados son -- los formulados por la "Ford Motor" y por un consorcio formado por tres constructores españoles "Barreiros, Enasa-Leyland y Metalúrgica Santana", para establecer una planta de ensamblaje común. (11)

E). - C H I L E .

En lo que a este país se refiere, tiende a orientar sus esfuerzos a la implantación de una industria nacional, habiéndose logrado hasta ahora, únicamente ensamblar pequeñas cantidades.

En el año de 1960, sólo ensamblaron 1,200 unidades; en 1961, - 1,900; en 1962, 3,000 y en 1963, 5,000.

A partir del año de 1965 se encuentran operando en este país - siete empresas ensambladoras.

Por información recabada, del Banco Nacional de Comercio Exte^urior, S.A., de México, de mayo de 1966, el Presidente de la República - de Chile envió al Poder Legislativo un proyecto de ley en el que se consa^ugra las bases para crear una industria automovilística a la manera de las que existen en Argentina y Brasil. Los objetivos principales que se per^usiguen son los siguientes:

11. Fuente: Programa conjunto al Consejo de Ministros en Agosto de - 1966.

a) Abastecer al país en sus necesidades de vehículos motorizados, sin que esto signifique un mayor gasto de divisas.

b) Encuadrar las importaciones de partes y piezas, hechas desde Argentina y Brasil, con las exportaciones de partes y piezas de vehículos fabricados en Chile; o sea, contar con una balanza comercial sectorial equilibrada y

c) Crear un nuevo sector industrial en Chile.

Lo anterior significa que las actuales plantas armadoras serán obligadas a integrarse a ese plan, y las que por cualquier razón no puedan hacerlo, deberán pagar impuestos demasiado onerosos, que se calculan - en el 400% del valor de los vehículos vendidos.

Virtualmente, este proyecto determinará el cierre de muchas ensambladoras nacionales, ya que sólo las plantas de mayor envergadura, con filiales o subsidiarias de Argentina y Brasil, estarán en condiciones de cumplir con las exigencias de esa iniciativa.

F).- P E R U .

En este país, al amparo de una gran protección otorgada por el Gobierno, consistente en fuertes exenciones de impuestos, aunada a una estabilidad monetaria que desde antes de 1964 venía disfrutando, garantizaba las seguridades requeridas por los inversionistas extranjeros, quedió por resultado que se constituyeran doce plantas ensambladoras de au-

tomóviles y camiones, entre ellas las que representaban las marcas - -
"Rambler", "Renault", "Peugeot", así como la "Ford Motor Company", -
"Chrysler International" y "General Motors", calculándose que podrían -
armar, aproximadamente 30 mil unidades anuales.

Para esta época el panorama se presentaba como un fuerte impul-
so al desarrollo industrial del país, ya que con una producción durante -
los años de 1965 a 1966 de un poco más de 13 mil unidades, y no de 30 mil
que se habían calculado, y con una inversión de más de 26 millones de dó
lares, que convertidos a nuestra moneda nacional suman la cantidad de -
325 millones de pesos, descansaba uno de los mayores esfuerzos de desa-
rrollo fabril desplegado en este país.

Contra la instalación de estas plantas ensambladoras una corrien-
te de opinión, encabezada por expertos peruanos en materia económica se
resistía a su admisión por considerar que sólo iría a favorecer a una "in-
dustria artificial" protegida por una evasión impositiva que sólo implica-
ría un drenaje injustificado de recursos.

Esta industria ensambladora se concretó fundamentalmente al ---
abastecimiento del mercado interno y en forma limitada realizaba expor-
taciones a Colombia, especialmente diseñados para trabajos sobre la a-
grete serranía andina.

La situación por la que venían atravesando estas empresas ensam-
bladoras, si no era según ellas todo lo bonancible que deseaban, si les -

permitía ir desarrollándose en forma de que en un tiempo más o menos breve, lograrían su consolidación, especialmente por lo que se refería a las empresas "Ford Motor Company", "Chrysler International" y "General Motors" que fueron las que primero iniciaron sus actividades.

Sin embargo, con motivo de la fuerte devaluación monetaria -- que se presentó en este país el 10. de septiembre del presente año de 1967, que trajo como consecuencia un aumento de precios a los vehículos automotores del 30%, acompañado de una retracción en las ventas y por lo mismo una paulatina declinación fabril, dió origen a que esta actividad peruana se enfrente a una crisis al grado, que las plantas donde se arman las marcas "Rambler", "Renault" y "Peugeot" han anunciado que para el próximo 31 de diciembre procederán a cerrar sus negociaciones, alegando como motivo de ello, las restricciones de crédito impuestas por el Gobierno, como el alza de aranceles sobre las importaciones, como resultado de una actitud altamente proteccionista a la industria auxiliar fabricante de partes o componentes nacionales, debido esto último, al rechazo sistemático de las empresas armadoras por adquirirlos, alegando entre otras causas su mala calidad y precios exagerados en comparación a los que rigen en los países de origen.

Por lo que toca a las empresas "Ford Motor Company", "Chrysler International" y "General Motors", durante el mes siguiente a la devaluación anunciaron el comienzo de pláticas con su personal para llegar a un acuerdo sobre su reducción, impuesta por las mismas condiciones que

han determinado la clausura para finales de año, de las firmas "Rambler", "Renault" y "Peugeot".

Como vemos, la actitud asumida por las empresas que responden a consorcios norteamericanos no ha sido drástica, obedeciendo seguramente a que como son las más fuertes económicamente, pueden esperar las consecuencias finales que producirá la salida de las empresas de origen europeo, a fin de que con un mercado menos competido estarán en condiciones de sortear la crisis y dar tiempo a realizar gestiones ante el Gobierno a fin de obtener nuevas medidas de protección que se ajusten a las condiciones reinantes, ya que al propio Gobierno no le conviene que desaparezca definitivamente esta industria armadora, por las consecuencias negativas que reportaría, entre otras, la pérdida de una importante fuente de trabajo, el fin de su industria auxiliar fabricante de partes o componentes nacionales y finalmente el propio Gobierno dejará de percibir fuertes ingresos que le son indispensables.

G). - U R U G U A Y .

Las estadísticas relativas a este país son imprecisas y divergentes, lo que hace difícil valorar exactamente su parque automotriz.

La población del Uruguay elevándose a 2.556,000 habitantes a finales de 1963, marcaba la existencia de un vehículo o camioneta para 18 habitantes, cifra que parece elevado en comparación a los niveles observados en la mayoría de los otros países sud-americanos.

En lo concerniente a las importaciones de vehículos automotores, es conveniente distinguir dos períodos diferentes antes y después del año de 1960. En efecto, por lo que se refiere a la época anterior al citado año, las importaciones estaban reglamentadas por el "Contralor de Importaciones y Exportaciones" que fijaba anualmente las cuotas de divisas correspondientes a cada país y a cada categoría de importación, de donde resultaba que las concernientes a los automóviles estaban altamente restringidas. En cambio a partir de 1960 las importaciones fueron liberadas de tal suerte que fue posible hacer compras al extranjero sin limitación de cantidad, mediante un depósito previo y pago de un monto de derechos aduanales según los productos.

De manera que la posición aduanal correspondiente a los automóviles de turismo, camionetas, "pick-ups", autobuses, etc., deben soportar un depósito previo de 200%, más un recargo no sólo del 300%, sino un derecho específico de 1.50 dolar por kilo. (12)

No existiendo impedimento por lo que toca a la importación de partes o componentes, con la condición de que estén destinados para el montaje en los vehículos automotores, La protección fiscal está dirigida hacia el ensamblado.

De todos los países sud-americanos que hemos examinado y que se encuentran comprendidos en los incisos "b" a "f", Uruguay es el menos

12. Banco de la República Oriental del Uruguay. - Suplemento Estadístico de la Revista Económica. 1964.

avanzado dentro de la industria automovilística, lo que no es de llamar la atención dado el débil mercado representado por su pequeño número de habitantes.

Las plantas de montaje que existen, prácticamente importan todas las piezas necesarias para su actividad.

Actualmente las empresas en operación, son las siguientes:

1o. - "Peugeot".

2o. - "Simca", mediante contrato celebrado a fines de abril de 1961 con la empresa "Santa Rosa Automotores" de Montevideo, aseguró el montaje de su marca.

3o. - "American Motors" en actividad desde 1962.

4o. - "Rootes".

5o. - "Toyota" que ensambla carros particulares y sus Jeeps -- "Landcruiser".

6o. - "Fiat" sus vehículos están montados por la empresa de -- "Gustavo Mailhos" de Montevideo.

Según opinión de los técnicos, el mercado uruguayo no ha tenido su punto de saturación.

El decrecimiento de las importaciones observadas en 1962 y --

1963, obedecieron a dos causas, una, el peso de los cargos fiscales y aduanales y dos, a la deteriorización del valor del signo monetario uruguayo.

H). - VENEZUELA.

Después del fin de la última guerra mundial, el monto de vehículos automotores venezolanos en circulación se ha desarrollado notablemente, pues de 85,700 que existían en 1948 pasó a 393,200 en 1962, por lo que registró un aumento del 350%. Este crecimiento se ha acentuado en el caso de los vehículos de turismo, ya que representaban a fin de 1962 el 71% de los efectivos del parque venezolano. Para esta fecha, la población era de 7,872,000 habitantes, correspondiendo por cada 28 habitantes un vehículo de turismo y un utilitario para 69 personas.

Según las estimaciones realizadas por la Oficina de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN) y el "Grupo Programador de la Industria Automotriz", el mercado venezolano está todavía lejos de su punto de saturación, calculándose que la demanda de vehículos automotores deberá aumentar en el curso de los años venideros, en forma de que para 1970 alcanzará la cifra de 320,00 unidades, por lo que los vehículos utilitarios se elevarán a 175,000.

Hasta finales del año de 1954, las necesidades del mercado se cubrieron en su totalidad por las importaciones, pero a partir de 1955 en el cuadro de la política de industrialización y disminución de las importaciones de productos terminados, se acentuó sobre el montaje de vehículos

a partir de piezas importadas, para darle preferencia a las fabricadas en el país.

Por lo que toca a las importaciones de vehículos armados y semi-armados, fueron totalmente prohibidos a partir del 1.º de enero de 1963, aunque la medida se hizo efectiva hasta el mes de marzo del citado año, con excepción de ciertos automóviles especiales que no pueden ensamblarse en el país, por carecer de elementos para ello.

Aunque está permitido el ensamblaje con piezas importadas, las empresas deben incorporar partes y componentes de origen local, cuyos porcentajes varían entre el 2.5 al 14.1% según la clase de vehículo automotor de que se trate, aplicándose el porcentaje más alto para los "Jeeps". No pudiéndose autorizar licencia alguna de importación para artículos que ya se fabriquen en el país, como pinturas, lacas, neumáticos, acumuladores, etc.

Las autoridades venezolanas esperan que el valor de la incorporación local realizada por las plantas de montaje tendrá en 1970 el 60% del peso del vehículo. Previsiones que parecen optimistas dada la lentitud con que progresa esta política de importación, que obedece a la falta de organización y coordinación de la producción local de piezas y accesorios, como a su calidad que es regular.

Es necesario que el Gobierno tenga conciencia de estos problemas y busque la forma de resolverlos, con el objeto de lograr la estanda

rización de las partes nacionales, seguida de un control más severo.

La producción global se ha elevado de 20,940 unidades en 1943, a 44,974 en 1944, correspondiéndole a los vehículos de turismo el 71% de este total. (13)

Para el ensamblaje de estos vehículos, como de los utilitarios- existen 15 empresas y son:

"American Motors" y "Regie Renault" que en forma conjunta - desde mayo de 1963 explotan una sociedad denominada "Constructora Venezolana de Vehículos", representando la parte de la "Regie", dueña de la - marca "Renault", la empresa "Automóvil de Francia", la "American" por si misma, con su marca "Rambler", más la "Corporación Venezolana de Aluminio".

La planta de montaje está situada en Mariara, cuya producción es de 200 unidades para el Renault 8; 120 para el Rambler clásico y el -- Embajador y 10 camionetas Renault por mes.

"Chrysler de Venezuela", S. A., filial de la "Chrysler Corporation", cuya matriz se encuentra en los Estados Unidos, a partir del -- año 1950 se instaló en Caracas, para el ensamble de dicha marca, como de la "Simca".

13. Fuente: Boletín mensual de Estadística, de enero de 1965 del Ministerio de Fomento, Dirección General de Estadística.

"Fábrica Industrial de Automóviles de Venezuela", C. A., cuyo capital total es de 11 millones de bolívares, el que concurre con 4 millones la "Corporación Venezolana de Fomento" y el grupo financiero de los hermanos "Di Mase". Su planta de montaje se encuentra en "Victoria", -cerca de Maracay produciendo automóviles particulares, vehículos utilitarios y tractores agrícolas "Fiat".

La planta venezolana de la "Ford Motor Company", se instaló en la ciudad de Valencia en 1952, con una inversión de 45 millones de bolívares y emplean un efectivo de 400 obreros, para el ensamblaje de su --marca y de los modelos británico y alemán.

La "General Motors de Venezuela" se encuentra en Caracas desde 1944 y ensambla vehículos automotores de diferentes marcas, como el "Opel" y "Vauxhall" y desde luego su marca "General Motors".

El montaje de los carros "Bluebird" pertenecientes a la empresa "Nissan" del Japón, se efectúa por la sociedad "Maquinarias Mendoza", C. A., con una producción de 500 unidades por año.

"Rootes Motor de Venezuela", S. A., ha instalado en Valencia una planta de montaje, cuyo costo total ha sido valuado en un millón de libras esterlinas. El primer "Hillman Super Minx" fue producido en marzo de 1963. Estando previsto el ensamblaje de los automóviles "Sunbeam" y el de camiones "Commer".

Los "Talleres Gago", C. A, además de dedicarse al ensamble

de chasis para autobuses produce vehículos particulares "Mercedes-Benz" por cuenta de la "Ensambladora Zico", S. A.

La empresa "Toyota" monta sus camiones, a razón de 20 a 30 por mes.

"Volkswagen Interamericana", S. A., estableció su planta en Puerto Cabello con una capacidad de ensamblaje de 500 unidades por mes.

"Compañía Industrial Técnica Instalaciones y Maquinaria", C. A., que responde a las siglas "CITIM" con su marca de camiones "O.M."

"Industria Venezolana de Maquinaria", C. A., dedicada a sus vehículos "International Scout" y,

"Mack de Venezuela", C. A., produciendo los camiones marca "Mack".

I). - MERCADO AUTOMOTRIZ.

Al referirnos al mercado automotriz, abarcaremos tan sólo a los países latinoamericanos en proceso de desarrollo que forman parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, o sean, por orden alfabético, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, adelantándose en nuestro estudio primordial sobre la Industria Automotriz de México y que será objeto del Capítulo III y siguientes, en virtud de encontrarse íntimamente unido dentro de este aspecto, con los otros países que forman parte de la ALALC e igual razón-

priva en lo que concierne a la Integración de la Industria Automotriz en -
Latinoamérica y que será objeto de estudio en el inciso (j).-

A fines de 1964, nos encontramos que el inventario de vehículos en los países de la ALALC, era de 5,554,500, de los cuales el 58% estaba compuesto de automóviles y el resto lo componían vehículos utilitarios.

El 70% del total de vehículos en circulación estaban registrados en 3 países: Brasil, Argentina y México, en ese orden. En 4o. lugar venía Venezuela.

En 1950, en Latinoamérica habían 12.2 vehículos por cada mil habitantes, aumentando a 23.6 en 1963. Los coeficientes de motorización varían entre límites extremos de 5.6 vehículos por cada mil habitantes - en Honduras a 64.1 por la misma cantidad de habitantes en Uruguay.

En lo concerniente al desarrollo futuro del parque automovilístico latinoamericano, las proyecciones realizadas por la Comisión Económica para la América Latina estiman que la demanda de esta región es de 1,200,000 vehículos para el año de 1970, y de 900,000 unidades para los países miembros de la ALALC.

En 1964, la producción y ensamblaje latinoamericano de vehículos automotores se elevó a 509,385 unidades, de las cuales el 60% correspondió a vehículos de turismo y el resto a vehículos utilitarios.

El principal productor fue Brasil con más del 37% del total de-

la producción. Argentina, segundo lugar, con alrededor del 33%. México le siguió con más del 17%. Venezuela ensambló el 8% del total. Colombia y Chile con el 2% cada uno y finalmente Perú con poco menos de 1%.

Es decir, el 87% de la producción se concentró en 3 países, Argentina, Brasil y México, y si a la producción de ellos, le agregamos la de Venezuela, se habrá prácticamente cubierto la producción latinoamericana, pues el ensamblaje de Colombia, Chile y Perú es casi insignificante. Según se ha estimado, la producción de la zona cubre casi las tres cuartas partes de la demanda de automotores en la misma, y se calcula que para 1970 la satisfará totalmente. Sin embargo, la producción actual no representa más que el 25% de la demanda del continente latinoamericano para ese año de 1970 y no parece posible que los constructores de la región estén en capacidad de satisfacer las necesidades latinoamericanas de aquí a cuatro años.

En los últimos cinco años se ha notado una acusada tendencia a disminuir las importaciones de vehículos por parte de los países latinoamericanos. Esta tendencia es particularmente acentuada en el caso de países que cuentan con industrias de fabricación o de ensamblaje de vehículos debido, principalmente, a la línea de política seguida por los gobiernos respectivos de salvaguardar las industrias nacionales.

En el caso de los países que no cuentan con esta industria, la disminución de las importaciones se explica esencialmente por las dificultades

tades que tienen con su balanza de pagos.

En 1963, el conjunto de seis países latinoamericanos, participantes activos en el ensamblaje de vehículos, disponían de una capacidad instalada de producción de aproximadamente 300,000 automóviles y 250,000 vehículos utilitarios por año. Para ese año, sesenta empresas de ensamblaje estaban establecidas, de tal suerte que las mayores fábricas de la región no pasaban de producir 20,000 unidades de camiones y 50,000 de automóviles, cantidades muy inferiores comparadas con las 360,000 unidades producidas por la Opel de Alemania y las 566,000 producidas por la Fiat de Italia.

La CEPAL ha podido establecer una correlación entre la evolución de costos e inversiones y las variaciones del volumen de automóviles producidos por una empresa, llegando a concluir que el costo de producción por unidad empieza a disminuir a partir de las 100,000 unidades producidas. Como la industria automotriz es el sector, por excelencia, de fabricación en gran escala, al no llegar las fábricas latinoamericanas al nivel señalado, se pierden todas las ventajas de la producción en gran escala.

Paralelamente, la política seguida por los gobiernos de los países ensambladores y productores de favorecer la instalación de una industria nacional, determina que se pierdan, también, las ventajas de las economías de gran escala, propiciando un aumento constante en los costos.

Los costos de producción y, por lo tanto, los precios de ventas son muy elevados en América Latina, lo cual constituye un grave problema al desarrollo futuro de la industria automotriz en la región, en tanto no se amplíen el mercado de cada uno de los países productores.

Otro problema con que se enfrenta la industria en Latinoamérica es el de la falta de obreros y técnicos calificados, principalmente los segundos, los cuales, en la mayoría de los casos, tienen que solicitarse al exterior.

Con el objeto de dar una idea de los precios que rigen en latinoamérica se incluyen los de algunos vehículos que se venden o se han vendido en México. Los precios están convertidos a moneda mexicana.

En febrero de 1965, un Volkswagen se podía adquirir en Brasil por \$32,637.00; un Kharmann Ghia por \$48,675.00; un jeep Willys por -- \$31,075.00 y un Gordini, por \$32,100:00.

En agosto de 1964, en Argentina, un Dauphine se podía adquirir por \$46,027.00; un Rambler Classic por \$79,771.00; un Ford Falcon por \$79,515.00; un Fiat 1500 por \$70,300.00; un camión Bedford por - - - - \$103,987.00 y una camioneta Renault R41, podía comprarse en esa fecha en \$42,940.00.

En Uruguay, en abril de 1963, un Volkswagen podía ser adquirido por el público en \$24,255.00; un Fiat 770 en \$17,519.00; un Ford Fal--

con en \$63,700.00; un Peugeot 404 en \$43,855.00 y un camión Ford F-800, en \$130,000.00. (14)

Como se podrá observar, los precios en los países productores son mucho más elevados que en los importadores y que en los ensambladores. Esto es debido, como ya se dijo anteriormente, a que, en Latinoamérica, las fábricas automotrices no gozan de las ventajas de las economías de gran escala.

Al observar los precios que privan en los países productores - Argentina y Brasil, se entrevé la posibilidad de la entrada de México a disputar con éstos en el mercado latinoamericano, especialmente el de los otros países pertenecientes a la ALALC; pero al tratar de competir en este mercado, México se encontrará con los siguientes problemas:

1. Fuentes dignas de crédito han informado que los costos de producción de Argentina y Brasil son menores que los que el nivel de precios haría suponer. Además, la capacidad instalada en la mayoría de las plantas de esos países es muy superior a la capacidad aprovechada. En el momento en que el mercado automotriz se agranda vía ALALC, los costos de producción se vendrían abajo aprovechando las economías de escala.

2. Todos los demás países pertenecientes a la ALALC, excepto Ecuador y Paraguay, cuentan con plantas ensambladoras y están tratan

14. Banque Francaise & Italienne Pour L'Amérique Du Sud. Op. Cit.

do a toda costa, de desarrollar su industria automotriz por el ahorro de divisas que esto significa.

3. El costo de transporte (fletes) de México a los países sudamericanos, es mucho más elevado que desde Río de Janeiro o desde Buenos Aires, aparte de que la marina mercante brasileña está fuertemente subsidiada.

4. Conforme se van reduciendo las importaciones de piezas de automotores, por la fabricación de las mismas dentro de un país que trata de integrar su industria automotriz, los costos de producción de éstas se elevan notablemente debido, principalmente, a la escasa producción.

Aunque ahora en México los precios son sensiblemente más reducidos que los de nuestros competidores potenciales, a medida que la integración vaya siendo mayor, los costos de producción irán siendo cada vez mayores, aumentando, por lo tanto, los precios y reduciéndose así nuestra capacidad para competir en el mercado internacional en lo que a unidades armadas se refiere.

Por lo anterior, la única solución posible para el aprovechamiento de las ventajas de la ALALC, es la complementación de partes entre los países fabricantes; es decir, un país produciría una parte determinada, complementándose con las elaboradas en los otros países y así sucesivamente, armándose los vehículos en el país consumidor. Esto se

rfa posible únicamente sobre la base del Principio de Reciprocidad.

Los tratados de complementación permitirán remediar la multiplicidad de inversiones que actualmente reina en América Latina, así como evitar el desperdicio de recursos humanos, tecnológicos y de capitales. La complementación es cada vez más necesaria para crear una industria latinoamericana realmente integrada, mediante el aprovechamiento de las facilidades de cada país para poder producir alguna pieza determinada, con lo cual se llegará a las economías de gran escala y permitirá obtener costos razonables y así poder competir con la industria mundial.

Como ya se dijo, el principio de Complementación tiende a asegurar condiciones equitativas de competencia dentro de la zona, "Patrocinando entendimientos entre los sectores interesados y favoreciendo la celebración de acuerdos de complementación por sectores industriales, que armonicen tanto el trato a las materias primas como a las partes que se empleen en la fabricación de los artículos de que se trate". Es decir, se trata de evitar multiplicidad de inversiones, a la vez que propiciar las economías de gran escala.

Los últimos informes, que durante el desarrollo de este trabajo obtuvimos provienen de la ciudad de Caracas, Venezuela de finales de mayo del presente año (1967) con motivo de la reunión que en dicha ciudad celebraron los delegados de los países de Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en la que tomaron el acuerdo de recomendar a sus

respectivos gobiernos la formación de un sólo mercado para la producción de automóviles y camiones, buscando con ello el desarrollo complementario de sus industrias, para lo cual estudiaran las medidas para poder realizar grandes inversiones industriales conjuntas en ese mercado multinacional que justifique la erección de enormes plantas que permitan que la producción sea económicamente factible.

Como vemos esta recomendación se ciñe con el futuro establecimiento del Mercado Común Latinoamericano.

Chile, Colombia y Venezuela dieron un paso más adelante que los otros dos países, al declarar el intercambio libre de derechos, entre sus países, de partes y componentes que se utilizan en la producción de vehículos automotores. Es decir, que con ello están aplicando el Principio de Reciprocidad, estableciendo una corriente de intercambio sin que se deriven ventajas que no estén dispuestas a compensar y de allí la declaración de que se efectuará libre de derechos.

Sin embargo, se considera que los mercados internos individuales de los cinco países, no son lo suficientemente grandes para absorber la producción en gran escala de las plantas más eficientes.

J). - INTEGRACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LATINOAMERICA.

El primer intento de cooperación fue realizado en el mes de octubre de 1963, mediante acuerdo celebrado entre los gobiernos de Argen

tina, Brasil y Chile; mediante el cual Brasil y Chile decidieron aplicar -- las disposiciones siguientes:

Primera:- La República de Chile deberá empezar la ejecución de un programa de fabricación de vehículos seleccionados de las líneas - existentes en Brasil.

Segunda:- Igualmente Chile deberá ensamblar vehículos utilita rios con motor diesel, camiones ligeros y vehículos de pequeñas dimen- siones.

Tercera:- Para la ejecución de este programa, Chile deberá - de importar de Brasil los elementos necesarios para el ensamble de los- vehículos seleccionados, mientras que Brasil obtendrá en Chile ciertas - piezas detalladas (partes automotores), a fin de equilibrar el intercam- bio recíproco.

Cuarta:- Los dos países deberán favorecer la constitución de sociedades de capital mixto chileno-brasileño, beneficiando la asistencia de instituciones financieras públicas.

Quinta:- Los dos gobiernos reconocerán como nacionales los diversos elementos intercambiados y declaran que darán el mismo trata- miento a las importaciones provenientes de otros países miembros que- decidan adherirse a este tratado.

El 18 de noviembre de 1964, las dos Sociedades "Citroën Chile

na" y "Citroen Chilena-Argentina S.A.I.C.", anunciaron su intención de proceder al intercambio recíproco de partes.

Este ejemplo fue seguido por otras fábricas y el movimiento comercial registró ya operaciones por más de un millón de dólares, en uno y otro sentido.

Con motivo de la Primera Reunión de la Industria Automotriz celebrada en la ciudad de Montevideo, Uruguay, en el mes de agosto de 1965, y en la cual los países latinoamericanos que en un mayor o menor grado han desarrollado su industria automotriz estuvieron representados, se llegó a la formulación de dos proyectos de complementación, formalmente compatibles pero doctrinariamente antagónicos, debido a las proposiciones hechas en ella por Argentina y Brasil.

Los brasileños expresaron que si realmente se quería ir a una integración económica latinoamericana, era necesario eliminar las barreras internas de productos industriales, incluyendo naturalmente, los automotores y fijando tarifas externas comunes de los países miembros de la ALALC hacia terceros países, ya que el objetivo fundamental de la Asociación es producir a bajos costos.

Los argentinos arguyeron que el objetivo fundamental de la ALALC es elevar el nivel de vida de la población de los países miembros, lo que sólo se puede lograr dando a todos oportunidades iguales para desarrollarse.

Las raíces de esta polémica se hayan en el temor mutuo de una competencia por el mercado de vehículos armados, roto por Chile, que obligó a los dos países a estudiar una fórmula de complementación ya que, esencialmente, la idea de Chile es desarrollar una semi-industria automotriz que se dedique al armado de vehículos fabricados en Argentina, Brasil y eventualmente, en México, a condición de que las fábricas de éstos compensaran sus ventas de vehículos desarmados con compras de partes y piezas chilenas.

Como ya antes se dijo, algunas fábricas argentinas se encuentran operando con Chile, por lo cual los representantes argentinos buscaron una fórmula para institucionalizar y extender el régimen ya en funcionamiento entre Chile y la Argentina.

Los brasileños, al principio, propusieron la inmediata desgravación total del comercio zonal de automotores, partes y piezas.

Luego al avanzar la discusión, propusieron un acuerdo de complementación que abarcara toda la amplia gama de la industria automotriz, desde las partes más pequeñas hasta los vehículos terminados, sobre la base de negociaciones anuales de desgravación.

Chile y Uruguay se adhirieron a la propuesta Argentina, mientras Paraguay, que proyecta ensamblar anualmente 3,000 vehículos desarmados Alfa Romeo, se adhirió a la línea brasileña.

En lo que a México se refiere, los representantes de nuestro-

país "propusieron que las deliberaciones se concretaran al estudio de bases y procedimientos para la futura complementación y protestaron cuando se discutieron proyectos concretos". (15)

Anunciaron que se adherían a la propuesta de Argentina y que se promoverá aquí en México, la promulgación de un decreto que acepte como de fabricación nacional las partes provenientes de la zona. Sin embargo, se abstuvo de poner la firma en ninguno de los dos proyectos de complementación.

En resumen, la línea brasileña es tendiente a la complementación total, desde piezas hasta automóviles completamente armados, sobre la base de desgravaciones progresivas.

La propuesta argentina pretende ponerle un marco institucional a las operaciones complementarias existentes y futuras, sobre la base de partes, subconjuntas y piezas de automotores y promueve la coordinación de los planes de fabricación de los países pactantes.

En lo que a comercio intrazonal se refiere, el rasgo distintivo de las exportaciones de vehículos y sus accesorios en 1963, último año del que se disponen datos, fue un número reducido de artículos que disfrutaron de tratamiento profesional en la ALALC. Por lo general, no se otorgaron concesiones para este grupo de productos y su comercio no mos

15. Análisis del Informe Final de la Primera Reunión Secretarial de la Industria Automotriz, Uruguay, Agosto 1965.

país "propusieron que las deliberaciones se concretaran al estudio de bases y procedimientos para la futura complementación y protestaron cuando se discutieron proyectos concretos". (15)

Anunciaron que se adherían a la propuesta de Argentina y que se promoverá aquí en México, la promulgación de un decreto que acepte como de fabricación nacional las partes provenientes de la zona. Sin embargo, se abstuvo de poner la firma en ninguno de los dos proyectos de complementación.

En resumen, la línea brasileña es tendiente a la complementación total, desde piezas hasta automóviles completamente armados, sobre la base de desgravaciones progresivas.

La propuesta argentina pretende ponerle un marco institucional a las operaciones complementarias existentes y futuras, sobre la base de partes, subconjuntas y piezas de automotores y promueve la coordinación de los planes de fabricación de los países pactantes.

En lo que a comercio intrazonal se refiere, el rasgo distintivo de las exportaciones de vehículos y sus accesorios en 1963, último año del que se disponen datos, fue un número reducido de artículos que disfrutaron de tratamiento profesional en la ALALC. Por lo general, no se otorgaron concesiones para este grupo de productos y su comercio no mos

15. Análisis del Informe Final de la Primera Reunión Secretarial de la Industria Automotriz, Uruguay, Agosto 1965.

tró grandes incrementos.

Entre los productos negociados o parcialmente negociados, tuvieron importancia las exportaciones de "Jeeps" del Brasil a Paraguay, - siendo incluido este rubro en la lista de productos negociados por Paraguay.

Se exportaron en mayores cantidades los siguientes artículos, casi todos no negociados: chasises, carrocerías y partes para vehículos carreteros, que exportaron Argentina, México, Brasil y Colombia, éste último sólo exportó carrocerías.

Los automóviles casi no figuraron en el comercio intrazonal, - mientras las exportaciones de camionetas y furgonetas, que tuvieron alguna importancia en el comercio del Brasil con el Paraguay, sólo alcanzaron un valor levemente superior a 100,000 dólares.

Las exportaciones intrazonal de vehículos y accesorios disminuyó en cerca de un 50%. En el caso particular de México, éstas aumentaron en más de cuatro veces.

El valor total de las exportaciones en 1963 fue de sólo 3,540,000 dólares, cifra que representa el 50% por el mismo concepto en 1962.

En lo que se refiere a artículos negociados el valor de éstos - disminuyó de 2 millones de dólares a sólo un millón. La explicación parece ser la siguiente: la producción y ensamblaje de vehículos disminuyó -

en casi todos los países en 1963, lo cual probablemente indique una sobreproducción en 1962, remediándose a base de la exportación de sobrantes-vendidos a bajos precios.

Las exportaciones de vehículos sólo representaron el 0.9% del total en 1963, que, considerando la importancia que esta industria revis-
te en nuestra economía, resulta una cifra insignificante.

C a p í t u l o III

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

- a).- Antecedentes.- Breve reseña del transporte
- b).- Factores que intervinieron en su desarrollo.
Primera etapa.- Ensamblaje.- Disposiciones primarias.
- c).- Segunda etapa.- Fabricación de los automotores.- Disposiciones legales vigentes.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A).- BREVE RESEÑA DEL TRANSPORTE EN MEXICO.

En un principio, el hombre sólo contaba con sus propios recursos físicos para su movilización o la de sus pertenencias. La civilización -- trajo consigo nuevas necesidades y el hombre buscó medios más prácti-- cos para trasladarse de un lugar a otro o para atender el envío de efectos o mercaderías. Así nació el transporte, y el ingenio humano aprovechó -- todos los recursos que la naturaleza puso a su alcance para iniciarlo rudi-- mentariamente; superó la etapa de la tracción animal y llegó a la tracción mecánica. En México, desde los primeros tiempos de la Colonia se hizo necesario abrir caminos para poder lograr la comunicación entre las po-- blaciones recién establecidas o en regiones que eran centros principales-- de abastecimientos de mercancías en general para el exterior y de esta -- manera, con las obras de comunicación que se realizaban, se empezaron a fabricar vehículos, que consistían al principio en carrozas y carrete-- ras de tracción animal, y a medida que se incrementaron los caminos y-- las carreteras se intensificó y perfeccionó el desarrollo de los transpor-- tes, que pasó más tarde a las diligencias rudimentarias y, por último, a los modernos vehículos de combustión interna.

La industria carrocera quedaba circunscrita, como es natural, a los medios de transporte que llenaran las necesidades de la época.

En el silo XVI aparecieron en México los primeros coches de alquiler llamados "Simones" tirados por caballos o mulas y en el año de 1793 se autorizó al señor Miguel Benito Valdés para establecer un sitio de "Simones" con ocho coches y se calcula que para 1814, había ya treinta.

A fines del siglo XVIII se viajaba a Veracruz en carreta y el recorrido tomaba más de doce días.

"En 1823 se estableció en el Distrito Federal una Empresa Norteamericana que fue la primera en conducir pasajeros en diligencia, y que más tarde, extendió sus servicios al interior de la República, al ampliarse las rutas, gracias a un señor Zaratuza quien estableció rutas de la Capital a Querétaro, Guanajuato y Durango.

Es curiosa la forma en que se solicitaban u ofrecían los asientos en las diligencias. Se hacía por medio de anuncios en el Diario de México, en las formas más diversas. Por ejemplo: "Se solicita un asiento en coche para Jalapa", o "Se alquilan tres; en la botica de la tercera calle del Reloj darán razón".

En 1880, un norteamericano de nombre Slock, fundó la primera empresa de ómnibus, que fue el medio más usado por el público de la ca-

pital; hacía viajes a Tacubaya, San Angel, Tlalpan y a la Villa de Guadalupe. Otros carruajes eran los de "los alrededores", que efectuaban paseos que, por ser costosos eran utilizados generalmente por los turistas. (1)

El sistema mexicano de transporte ha conocido cambios fundamentales. Antes el ferrocarril era el medio principal de transporte pero no ha progresado, mientras que las carreteras se han extendido de modo considerable en poco tiempo, si se comparan con las que existían en fechas inmediatas al período de guerras intestinas.

A mediados del siglo XIX funcionaban en diferentes lugares de la República, fábricas de carrocerías con equipos adecuados para la manufactura de diligencias, carros y carretas de tracción animal. Empresa de este tipo es la denominada carrocería el CORO, establecida en la ciudad de México en 1846, y que se dedicaba exclusivamente a la construcción de carretas. Posteriormente, en los inicios del siglo XX, vemos en México, empresas que construyen carrocerías de madera de autobuses, así como pequeños talleres artesanales que se dedican en pequeña escala a la misma construcción de carrocerías, como a su reparación y a éste último en coches y camiones de carga. (2)

Los primeros automóviles llegaron a México en el año de 1908, constituyendo una verdadera novedad y considerándose como un lujo. No

(1) y (2) La Industria Carrocera en México. Banco de México, S. A., Ofna. de Investigaciones Industriales 1954, Págs. 11 a la 14.

eran muy solicitados estos primeros carros por varias razones, entre las que podemos citar las siguientes: alto precio de las unidades; costoso y difícil mantenimiento, debido a la escasez de refacciones y talleres de reparación; falta de pericia en el manejo, caminos y calles en malas condiciones que dificultaban su circulación.

Los tranvías eléctricos y coches tirados por animales, eran los únicos de transporte urbano que se usaban en la Ciudad; al principio no sufrieron por la competencia que originaron por los nuevos vehículos, ya que éstos, por sus altos costos de adquisición, tenían una tarifa de pasaje muy elevada y sobre todo, el temor de la gente de abordar esos nuevos medios de transporte que diariamente registraban accidentes, considerando el público que había más seguridad viajando en tranvías y carretelas, que en los "fotingos" existentes en aquellos tiempos.

A medida que el automóvil se popularizó, los vehículos de tracción animal se fueron reduciendo cada día más y el enorme problema de exceso de pasaje, fue resuelto en parte, por el vehículo de motor. Lo mismo sucedió con el transporte foráneo, no obstante que los caminos y brechas se encontraban en pésimas condiciones. De 1908, fecha que como se dijo antes, marca la llegada de los primeros automóviles, al año de 1916, ingresaron al país sólo 250 unidades como promedio anual y, la mayoría de éstas, se quedaron en la ciudad de México. En el mes de julio de 1916, la Federación de Sindicatos declaró una huelga, ocasionando pérdidas cuantiosas, principalmente en la industria eléctrica y la

de tranvías. Este conflicto favoreció el empleo del automóvil, más aún si se considera la escasez de animales para tracción, que prevalecía a raíz del movimiento revolucionario iniciado en 1910.

La Revolución señala una etapa de retroceso general en las actividades económicas del país, pues destruye la escasa vitalidad con que contaba México, e impide la inversión en obras públicas, particularmente de carreteras; este estancamiento trae como consecuencia que disminuya la introducción de vehículos.

Al finalizar el movimiento armado en el año de 1917, la demanda de vehículos en el país era aproximadamente de 6.000 unidades, cifra que se sostiene hasta el año de 1924, según datos proporcionados por la Embajada Norteamericana, a través de su oficina "United States Exports of Domestic and Foreign Merchandise".

B). - FACTORES QUE INTERVINIERON EN SU DESARROLLO. - Primera Etapa. - Ensamblaje. - Disposiciones Legales Primarias.

Dentro de este Capítulo, visto el anunciado de los incisos (b) y (c), el estudio de los factores que intervinieron en su desarrollo, que principió por el ensamble de automóviles y camiones para continuar con el transcurso del tiempo hacia la integración efectiva de la industria mediante la fabricación del mayor número de componentes, incluyendo necesariamente el maquinado del motor y la utilización de materias primas producidas en México, fue definitivo para ese desarrollo el factor legal que-

en la primera etapa, por razón lógica, tuvo un carácter primario, pues al llegar la industria automotriz a su integración se necesitó de un conjunto de nuevas disposiciones legales cuya vigencia estuviera acorde con esta segunda etapa.

En México es durante los años de 1917 a 1924 cuando se inicia prácticamente la importación de automóviles y camiones totalmente armados en su país de origen, que en su inmensa mayoría eran adquiridos en los Estados Unidos de Norteamérica.

Es también en esta época cuando el Gobierno mexicano tuvo su primera intervención en esta actividad económica, pues existían aranceles para la importación de automóviles y camiones cuya demanda se estimaba en cerca de seis mil unidades por año.

En el año de 1925 el número de unidades entre automóviles y camiones que circulaban se aproximaba a la cantidad de 54,000 lo que ya era digno de tomarse en consideración.

Es en este mismo año cuando el Gobierno empezaba a realizar los primeros esfuerzos para lograr el desarrollo económico del país; coincide con el inicio de la actividad industrial automotriz, ya que la demanda de vehículos ascendió a 9,000 unidades, lo que hacía que el mercado fuera muy atractivo; además ya se conocía la importancia que el transporte en un país tiene para acelerar su industrialización y comercio en general, pues si aquél es deficiente, el mercado tiende a reducirse y bajo es-

te aspecto la influencia de la industria automotriz es definitiva, la que si cuenta con otro factor representado por "construcción de carreteras", su desarrollo se amplía obteniéndose además un avance en el progreso económico del país.

El Gobierno construye entonces la primera carretera de asfalto entre México y Puebla; al mismo tiempo crea la Comisión Nacional de Caminos que activa de manera notable la construcción de carreteras por medio de la aplicación de fondos en cuantía elevada para esa época. Por otra parte se expide la Ley del Impuesto Especial de Consumo de Gasolina, cuyos intereses se canalizan a la construcción y mantenimiento de carreteras.

Ante este panorama, los productores de automóviles de los Estados Unidos de Norteamérica, dándose cuenta de la creciente demanda de vehículos que existía en la República Mexicana, sopesaron las posibilidades que había para realizar un buen negocio si aseguraban el mercado mediante el establecimiento de plantas armadoras que pudieran ir satisfaciendo paulatinamente las necesidades del país.

Por otra parte, tuvieron en cuenta que las tasas impositivas que privaban en su país eran excesivas; que los sueldos y salarios que se devengaban en nuestro país, comparándolos con los suyos, resultaban muy inferiores, por lo que "la mano de obra mexicana" salía muy barata; todo lo cual favorecía para que el costo de producción no fuera tan elevado;

factores éstos que en suma les hicieron ver la conveniencia de efectuar inversiones en plantas armadoras que les producirían elevadas utilidades y ventajosas condiciones.

Fue así como la "Ford Motor Company", decide fundar la primera planta ensambladora de automóviles en la ciudad de México, en el año de 1925, con un capital de \$500,000.00 oro Moneda Nacional, procediéndose desde luego a iniciar sus actividades.

Si los elementos que se han señalado contribuyeron en forma importante al desarrollo de esta industria en nuestro país, tuvo su culminación en el conjunto de las diversas disposiciones legales que fue dictando el Gobierno, con un amplio sentido de protección, con lo que a la vez, se obtenían nuevas inversiones, se ampliaban las fuentes de trabajo, se conseguía el ahorro de divisas y gradualmente se promovía el uso de materiales nacionales.

Bajo esta tónica nos encontramos con el decreto de fecha 14 de octubre de 1925, publicado el día 16 del mismo mes y año en el "Diario Oficial" de la Federación, por el que se establece la fracción 633-F de la Tarifa de los Derechos de Importación vigente; disponiéndolo así en su artículo 1º a efecto de que "las piezas sueltas y materias primas empleadas en la construcción de automóviles y autocamiones", cuando se compruebe que se destinan para ser terminadas y ajustadas en el país que con ellas se monten vehículos completos, CAUSARAN UN 50% DE LA CUOTA QUE TENGAN ASIGNADA LOS MISMOS AUTOMOVILES Y CAMIONES.

En el siguiente artículo faculta a la Secretaría de Hacienda para que expida el Reglamento respectivo sobre las condiciones y requisitos que deberán cubrirse para dichas importaciones.

Disposición aplicable a la "Ford Motor Company de México", S. A. única planta ensambladora que entonces existía por lo que se le otorgaba un tratamiento fiscal especial reduciendo al 50% los impuestos a los automóviles y autocamiones que se importaban CKD ⁽³⁾ y de la que no disfrutaban los totalmente armados.

Precepto que constituye el primer antecedente legal, con el que -- inicia, con este carácter, la primera etapa de la industria automotriz, ya que la protección que le otorga para su desarrollo, la encamina precisamente hacia el ensamble de vehículos.

El 1º de julio de 1926, se dicta otro decreto, que se publica el 3 - del mismo mes y año en el "Diario Oficial" de la Federación, por el que se adiciona el de el 14 de octubre de 1925 mencionado; estableciendo que la "visación de la factura comercial de los efectos que se importen al amparo de la fracción 633-F, no causarán derecho alguno".

El carácter proteccionista de esta disposición es evidente.

Con base en el decreto del 14 de octubre de 1925, la Secretaría - de Hacienda, con fecha 23 de junio de 1926, expide el Reglamento que apa - rece publicado el 3 de julio del mismo mes y año en el "Diario Oficial" de

3. Complete Knock Down. - Completamente desarmados.

la Federación, conforme al cual deberán sujetarse los importadores de los efectos a que se contrae la fracción 633-F; teniendo tales alcances, que en su artículo 8º determina que se considerarán dentro de la citada franquicia, "las láminas cortadas y perforadas, las muelles, los motores; el chasis incompleto, el árbol de transmisión, las llantas, los tornillos, remaches, la pintura, implementos y accesorios eléctricos, etc., para la construcción de automóviles".

Posteriormente o sea el 25 de agosto de 1926, se expide otro decreto que aparece publicado con fecha 27 de septiembre del mismo año, en el que substancialmente mantiene los mismos lineamientos que los dos que le precedieron, los cuales deroga pero auspicia la emisión de un nuevo reglamento que se expide el 28 de septiembre del citado año y se publica el día 12 del siguiente mes en el "Diario Oficial" de la Federación y tiene por objeto establecer un control mayor tanto administrativo como fiscal sobre la planta ensambladora de la "Ford Company de México", S.A., disponiendo en su artículo 1º "que sólo las personas que establezcan en el país plantas de montaje y acabado de automóviles y autocamiones podrán importar los efectos a que se refiere la fracción 633-F de la Tarifa de los Derechos de Importación".

Disposición que seguramente, obedeció, además de la razón indicada, a que se quiso evitar que al amparo de la fracción 633-F se efectuaran importaciones de estos efectos para gozar del 50% del descuento que consagraba y posteriormente realizarlas como refacciones que no estaban

sujetas a reducciones impositivas; estableciéndose como sanción, según lo estipulaba el artículo 4º del decreto que reglamentaba "El pago íntegro de los derechos que a dichos efectos correspondan en la fecha de su importación como piezas de refacción más dos tantos sobre dichos derechos".

Por otra parte, en dicho reglamento se prevé, también por primera vez, en su artículo 9º fracción V, "la posibilidad, previa solicitud de los interesados (la referencia, se entiende para la planta de la empresa - Ford), de obtener la autorización de la Dirección General de Aduanas, para la adquisición en el país de piezas terminadas o por terminar de manufactura nacional, o bien materiales, como pintura, tela ahulada y otros - que no pudieran estimarse como piezas, cualquiera que fuera su origen - de producción sin que en los pedimentos de despacho que correspondieran presentar como vehículos armados y acabados, se pudiera hacer deducciones de peso o valor por dichos materiales", y en su artículo 12, después de repetir la lista de los materiales que reglamenta y a que se refería el artículo 8º, del reglamento del 23 de junio de 1926 derogado, agrega a - "las grasas indispensables para el montaje de las piezas, pero no para la alimentación de sus lubricantes".

Se observa en estas disposiciones un tímido esfuerzo del Gobierno para fomentar a las industrias auxiliares y conexas a las automotriz, pues dejaba a voluntad de la planta ensambladora el adquirir en el país, con - permiso de las autoridades aduanales, piezas de manufactura nacional, -

debiendo entenderse que éstas si podrían ser incluidas en los pedimentos de despacho que se presentarán como vehículos armados y acabados, para ser objeto de las deducciones de peso o valor, ya que la exclusión de las deducciones sólo era para los materiales que no pudieran estimarse como piezas".

Con el transcurso del tiempo esta fabricación de partes nacionales se convirtió en una industria auxiliar de primerísimo orden para la industria automotriz del país.

Después de cinco años, o sea el 3 de junio de 1931 se expide otro decreto cuya vigencia se contaría diez días después de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación que tuvo lugar el 13 del mismo mes y año, cuya importancia se manifiesta porque por primera vez el Gobierno fija su posición respecto a los objetivos que pretende alcanzar de esta industria, para lo cual establece en sus considerandos tres puntos fundamentales:

Primero. - Debe fomentarse el establecimiento de plantas de montaje y acabado de automóviles para pasajeros y carga.

Segundo. - El abaratamiento de estos vehículos contribuirá al desarrollo de las carreteras, y

Tercero. - Es necesario procurar que en la construcción de los automóviles se usen algunas partes de los mismos que se fabrican en la República.

Con base en estas consideraciones de protección al desarrollo de la industria automotriz y a la incipiente de fabricación de partes nacionales, introduce las modificaciones a la Tarifa del Impuesto General de Importación, estableciendo nuevas fracciones arancelarias, que se aplicaban a la importación de partes sueltas y materiales que eran utilizadas en el montaje de toda clase de vehículos, en plantas industriales instaladas en el país, excluyendo del peso a las piezas o materias primas de origen nacional, fijando a los automóviles para transporte de personas la tasa de \$0.06 K.B., y para los dedicados a transporte de efectos \$0.03 K.B.

Esta distinción tiene como propósito gravar en menor escala los camiones con el objeto de que la translación de impuestos les sea menor para que no recaiga sobre las actividades más necesarias al desarrollo económico del país, como es el transporte de mercancías.

En cambio la exclusión del peso por lo que ve a las piezas o materias primas de origen nacional, funciona por igual para las dos categorías con el propósito de que con esta ayuda fiscal, se logre el uso en la construcción de vehículos fomentando así el desarrollo de la industria auxiliar productora de partes nacionales.

Con fecha 10 de octubre de 1931, se expide otro decreto, que entró en vigor tres días después de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación que se efectuó el 22 del mismo mes y año.

Dicho decreto tiene por objeto facilitar los despachos aduanales - de los vehículos para lo cual establece una mejor clasificación de estos, - que consiste:

a) Automóviles de todas clases, según sean de 4 hasta 8 cilindros, para el transporte de 5 o más pasajeros, causarán una cuota de importación que principia en \$180.00 hasta \$1,000.00

b) Omnibus de todas clases para cualquier número de pasajeros, le fija la cuota de \$1,000.00.

c) Automóviles de todas clases para el transporte de efectos según sean de 4 o más cilindros, con estacas, con o sin caseta o carrocería cerrada, les señala una cuota de importación que parte de \$100.00 - hasta \$150.00

d) Chasis para automóviles de todas clases, según sean de 4- o más cilindros, cubrirán una cuota que empieza en \$75.00 hasta \$150.00; además de la tasa de \$0.03 K.B., por las partes y materiales que se destinan para armarse en los mismos por plantas industriales instaladas en el país.

Finalmente, declara que se admite como parte integrante de los - vehículos, comprendidos entre los incisos (a) al (c), el equipo propio del - carro, exceptuando las ruedas, llantas y aros o "rims" de refacción, así - como petacas y baúles.

En cuanto a los chassises, excluye cualquier trabajo de carrocería como cajas, casetas, asientos o plataformas, pues en caso contrario se clasificarán como automóviles de estacas y cubrirán la cuota de - - - \$150.00.

Este decreto, vuelve a repetir su política de un tratamiento más riguroso para la importación de pasajeros que a los de transporte de carga, incluyendo dentro de este tratamiento a las partes y materiales que se utilicen en el armado de los chassises, fijándoles la misma cuota de \$0.03 K.B., y cuotas más elevadas para la importación de vehículos armados.

Esta política fiscal priva hasta la fecha.

El reglamento del decreto de fecha 3 de junio de 1931 se expide el 9 de octubre del mismo año y se publica en el "Diario Oficial" de la Federación el 29 del citado mes, derogando al reglamento del 28 de septiembre de 1926.

Con este reglamento, el Gobierno trata de mejorar el control administrativo y fiscal sobre la compañía Ford Motor, única empresa establecida en la fecha de su publicación, según lo reconoce en su artículo 2º transitorio. En el artículo 12 dispone que "cuando se empleen partes o materiales de manufactura nacional en el armado de vehículos la empresa las registrará en la Dirección General de Aduanas, especificando la cantidad y peso de las mismas", agregando en su artículo 33 que "dichas-

partes y materiales podrán substituirse por extranjeras, si fuese necesario pero descontando el peso de las mismas".

Esto es, no existe obligatoriedad en el uso de partes nacionales.

Por decreto del 22 de julio de 1936, se expide un nuevo Reglamento para las Plantas de Montaje de Automóviles que deroga según lo dispone en su artículo 1º transitorio, al reglamento expedido por decreto del 9 de octubre de 1931.

Este reglamento sigue los mismos lineamientos del que derogó, ya que repite la política en cuanto al empleo de partes y materiales de procedencia nacional en la construcción de vehículos, o sea, registro ante las autoridades aduanales y substitución, en caso necesario, con partes y materiales análogos de procedencia extranjera.

A su vez, este reglamento es derogado por el expedido el 22 de diciembre de 1936, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación, el día 26 del citado mes, el cual indica con mayor precisión los materiales que, para ser empleados en el ensamble de vehículos, podían ser importados al amparo de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación creadas específicamente, para regular estas internaciones en el país, señalando el grado de desensamblable en que debían recibirse esos materiales en la planta.

Volviéndo a insistir el Gobierno en su política de incorporación de material nacional; aclarando que no se considerarán como materiales de-

montaje, la gasolina y aceites lubricantes.

Un año después, o sea el 20 de diciembre de 1937, se expide un nuevo reglamento, que entró en vigor por disponerlo así en su artículo 1º transitorio, el día 31 del mismo mes y año en que fue publicado en el "Diario Oficial" de la Federación.

Este reglamento se caracterizó tan sólo por haber simplificado los procedimientos administrativos y de control fiscal; pero no hizo ninguna referencia sobre la incorporación de materiales de procedencia nacional para ser utilizados en el ensamble de vehículos, como sí lo previeron todos los reglamentos anteriores, inclusive el de fecha 22 de diciembre de 1936 que derogó.

Es durante los años de 1935 a 1948 cuando se nota un gran progreso en la industria automotriz, como consecuencia natural de la política del Gobierno de continuar el desarrollo económico del país y así el mercado de automóviles marca ya una tendencia segura al ascenso y como cosa positiva se establecen nuevas plantas ensambladoras; entre ellas, la "General Motors de Mexico", S. A. de C. V., en el año de 1935, que empieza ensamblando inicialmente las marcas: "Opel", "Chevrolet", "Pontiac", "Oldsmobile", "Buick" y "Cadillac", y en cuanto a camiones: "Chevrolet" y "G.M.G." y posteriormente ensambla otras marcas como "Chevy II", "Corvaer" y "Biscaine"

Más tarde inicia la fabricación de partes de automóviles como cha

ssises, acumuladores Delco, bujías AC, muelles GM y lo que constituye una novedad, principia la fabricación de muebles de oficina, refrigeradores, etc.

También en el año de 1935 se instala en la ciudad de Puebla "Automotriz O'Farrill", quien empieza armando la marca "Citroen" por encargo de la empresa "Citroen Distribuidora de México", S. A., y posteriormente ensambla el "Hillman" según convenio celebrado con los representantes de dicha marca.

En el año de 1939, se establece la empresa "Fábricas Automex", S.A., quien celebra, con la "Chrysler Corporation" de Estados Unidos de Norteamérica, un contrato de ensamble y distribución de las marcas de vehículos "Chrysler", "Dodge", "Plymouth" y "De Soto", y los camiones "Dodge", "Fargo" y "De Soto".

En Tlalnepantla, Estado de México, también en el año de 1939, se instala la empresa "Armadora Automotriz", S. A., que cambió su denominación por "Vehículos Automotores Mexicanos", S.A., ensamblando originalmente las marcas "Nash", "Studebaker" y "Willys", ésta última mediante contrato celebrado con la empresa importadora propietaria de dicha marca, la que posteriormente instaló su propia planta (1946).

En el año de 1941 en el Distrito Federal se constituyó la "Automotriz de México", S.A., para ensamblar unidades de las marcas "Hudson" y "Renault".

Esta empresa desaparece al terminar la segunda guerra mundial.

En el año de 1944, se instala en Saltillo, Coahuila, la "Internatio -
nal Harvester Company of México", S. A., con el objeto de armar camio -
nes de carga de la Marca "International", en los tipos liviano, medio y -
pesado.

En enero de 1945 se establece la empresa "Equipos Automotrices"
S.A., ("Planta Reo de México", S. A.), para armar las unidades "Toyo -
ta" y después "Reo".

En el mismo año de 1945 se crea la empresa "Armadora Mexicana"
S.A., para ensamblar la unidad "Rambler".

Dos empresas se establecen en el año de 1946, la "Willys Méxica -
na", S.A., y "Automoviles Ingleses", S.A., la primera se inicia como -
importadora y después construye su planta para ensamblar su marca "Wi -
llys", y años después maquila las marcas "Austin", "Peugeot" y "Dat -
sun", mediante contrato celebrado con las empresas que representaban di -
chas marcas, o sean, "Equipos Superiores", S. A., "Industria Automo - -
triz", S.A. y "Automóviles Nissan de México", S.A., respectivamente y
la segunda como simple importadora.

Hasta esta época, el panorama que presenta la industria automo - -
triz de ensamblado, es decir, durante el período citado 1935 a 1948, (no -
quedan incluídas las empresas importadoras francesa y japonesa, tanto -

por su nacionalidad, cuanto porque aparecen a partir del año de 1957), es de una dependencia estricta de los Estados Unidos de Norteamérica, no sólo en el ensamble de vehículos sino en la parte de refacciones; por esto, al sobrevenir la segunda guerra mundial, la industria automotriz estadounidense se ve obligada a cambiar la estructura de su producción civil a militar, lo que motiva la interrupción del ensamblaje de vehículos y la carestía de refacciones en nuestro país y como consecuencia se presenta la presión de los precios al alza con motivo de la contracción de la oferta.

La necesidad imperiosa que existía de las partes automotrices, obligan aún cuando no con los adelantos de la época que privaban en los Estados Unidos de Norteamérica, a fabricarlos en nuestro país contribuyendo a solucionar el problema creado por la guerra; pero lo más importante fue que sirvió de base para que la incipiente industria auxiliar de partes automotrices adquiriera un grado mayor de desarrollo.

Al finalizar la segunda guerra mundial, el ahorro de divisas que había logrado acumular México, debido principalmente a la exportación de materias primas que necesitaban los países beligerantes para mantener su economía de guerra, provocó al término del conflicto una sangría de divisas como consecuencia del aumento considerable de las importaciones de bienes de consumo, muchas veces superfluos, en lugar de destinarlos a la compra de bienes de capital; toda vez que éstos aumentaron en su precio en un 30% como promedio, en cambio el precio de las mate-

rias primas y alimentos llegaron a bajar, situación ésta a la que no fue ajena la industria automotriz ya que se importaban toda clase de vehículos. Esta fuerte propensión a importar hizo que el gobierno interviniera en defensa de la economía general del país expidiendo el decreto del 9 de julio de 1947, frenando la importación desmedida y limitándola a ciertas mercancías como medida obligada para equilibrar el desnivel que venía registrando nuestra balanza de pagos y que amenazaba una inminente devaluación de la moneda nacional.

Dentro de estas restricciones quedó naturalmente uno de los renglones más importantes para la economía del país, o sea, la importación de automóviles armados en el extranjero. La medida adoptada por el gobierno resultó ineficaz, y como es bien sabido, a principios del año de 1948 le fue fijada a nuestra moneda otra paridad en su tipo de cambio.

No obstante que el decreto citado, en su artículo 7 estipulaba que "...las restricciones establecidas a la importación tienen carácter transitorio y podrán ser modificadas en la medida que se logre la nivelación de la Balanza de Pagos"; dicha disposición tendía a la gradual eliminación de las compras de automóviles armados en el extranjero, pero obviamente sin imponer limitación alguna al ensamblado de los mismos en nuestro país. Por otro lado, como dicho decreto preveía la eliminación gradual en la adquisición de los automóviles, fue por lo que hasta el 10 de diciembre del mismo año cuando se complementó la lista de vehículos de importación prohibida, que incluía además de los automóviles, a los

camiones y autobuses con los chasis; sin embargo, dentro de esta prohibición no quedaron incluidas las llantas y cámaras neumáticas.

Estas restricciones subsistieron hasta el 20 de enero de 1951 en que entró en vigor el decreto del 10 de diciembre de 1950, que levantó la prohibición para importar vehículos.

A fines del año de 1947 la situación que presentaba la industria automotriz era la siguiente:

a) Existencia de numerosas firmas que se dedicaban al ensamble de vehículos que contaban con plantas propias y las que sólo eran importadoras pero utilizaban alguna de las autorizadas para que maquinaran las marcas que representaban de conformidad con los contratos que celebraban. Esta situación hacía necesario que surgiera una nueva reglamentación que abarcara los nuevos aspectos que se venían presentando y que naturalmente, no pudo prever el reglamento que para el funcionamiento de estas plantas de montaje se encontraba en vigor desde el 31 de diciembre de 1937, fecha de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación, tanto más que esta industria por lo complejo de sus actividades de manda el tomarse en consideración oportunamente medidas para evitarles dificultades con la administración pública, reglamentando su funcionamiento y otorgándoles un marco jurídico conveniente para fomentar su desarrollo, y

b) La oferta y demanda nacional de automóviles y camiones se veía desarrollando libremente a través de dos formas: "vehículos armados en el país y los armados en el extranjero", ambos con partes y equipos de procedencia importada, ya que el empleo de componentes nacionales no funcionaba por la negativa que por diversas causas invocaban las plantas ensambladoras para utilizarlas; plantas éstas que sólo eran sucursales de firmas extranjeras.

El Gobierno dándose cuenta de que la creciente demanda de vehículos armados en el extranjero, amenazaba con desplazar a los que se ensamblaban en el país, más la negativa para utilizar partes de fabricación nacional constituían un obstáculo tanto para el desarrollo que se deseaba de la industria automotriz de montaje, como para la auxiliar de componentes, intervino con el objeto de favorecer a los que con su esfuerzo generaban ingresos para el país.

A este efecto, el 1º de noviembre de 1947, expidió un nuevo reglamento para las Plantas de Montaje de Vehículos que entró en vigor el 23 de enero de 1948, fecha de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación, el cual complementa el Código Aduanal, abrogando al que para el funcionamiento de dichas plantas se encontraba en vigor desde el 31 de diciembre de 1937 en que se publicó, así como todas las disposiciones reglamentarias emitadas con apoyo en el mismo y las demás que se hubieren dado sobre el funcionamiento aduanal de dichas plantas.

Varias e importantes reglas estableció este nuevo reglamento para favorecer a las industrias automotriz de armado y a la auxiliar de partes nacionales, pero dentro de éstas, las que más se destacan son las siguientes:

1a. Sólo las empresas autorizadas por la Secretaría de Hacienda podrán llevar a cabo la importación de materiales de montaje, maquinaria, aparatos y equipos indispensables para el ensamble o para la fabricación de cualquier parte de los mismos, folletos, catálogos, material de propaganda y demás efectos que reciban y que sean propios para esta industria; vehículos armados o semiarmados; refacciones y accesorios.

2a. Las empresas que careciendo de plantas de montaje, utilicen alguna de las ya autorizadas, podrán importar materiales para el ensamble y acabado de vehículos, folletos, catálogos y demás material de propaganda, siempre que se descarguen directamente en la planta que utilicen; no pudiendo disponer del material de montaje sino en forma de vehículos armados, cubriendo antes las prestaciones fiscales o para retornarlo al extranjero, pudiendo vender en el país el material que no hayan utilizado, siempre que lo comprueben a satisfacción de la Secretaría de Hacienda y que ésta dé su autorización, previo pago de los impuestos aduanales respectivos; debiendo abstenerse de importar mercancías o efectos que no sean propios para esta industria; abstención que se hace extensiva a las plantas ensambladoras.

3a. La Secretaría de Hacienda está facultada para fijar las cantidades máximas y mínimas de unidades que deberán ensamblar dentro de los períodos que se señalen, siendo causa de que la autorización para el ensamble sea cancelada cuando la infracción a este precepto así lo considere procedente dicha Dependencia, y

4a. Es obligatorio el uso de los productos de fabricación nacional que tengan aplicación en el ensamble o acabado de los vehículos y que por disposición especial les señale la Secretaría de Hacienda, la que podrá revocar la autorización concedida a la empresa por la desobediencia a este precepto, si así lo amerite a juicio de la mencionada Secretaría.

En éstas dos últimas reglas queda enmarcada la nueva política a seguir, con el objeto de que respetándose las cuotas de ensamblaje fijadas, para ejecutarse dentro de los plazos indicados, se pudiera controlar la cantidad de unidades armadas en el extranjero cuya importación se podría autorizar, sin lesionar el mercado para las ensambladas en el país y por primera vez, se impone la obligación de utilizar las partes o componentes de fabricación nacional en el ensamble o acabado de los vehículos, que por disposición de la Secretaría de Hacienda les hubiere señalado.

Para confirmar esta política proteccionista para el desarrollo de estas industrias, automotriz de ensamble y auxiliar de partes nacio-

nales, señala como sanción a la violación de cualquiera de estas dos normas, la cancelación de la autorización para el ensamble procediéndose a la clausura de las plantas de montaje, la que se llevaría a cabo una vez que hubieran sido terminadas todas las operaciones aduanales pendientes, pagados los impuestos aduanales y demás prestaciones fiscales a que hubieren dado origen dichas operaciones.

Estas atribuciones pasaron a la Secretaría de Industria y Comercio, a partir del 23 de diciembre de 1958, en que se promulgó la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado.

Con fecha 28 de diciembre de 1948 expidió la Ley del Impuesto Especial sobre Automóviles y Camiones, publicada al día siguiente en el "Diario Oficial" de la Federación, estableciendo "un impuesto especial sobre los ingresos procedentes de la venta de automóviles y camiones ensamblados en el país", conforme a la siguiente tarifa:

- a) Automóviles de toda clase para el transporte de personas, - 10%.
- b) Omnibus y automóviles de turismo para servicio público, - 6% y
- c) Automóviles para el transporte de efectos, estacas, de carrocería cerrada, para el servicio de limpia, equipados para el transporte de líquidos o con equipos especiales, 4%.

Por otro lado, concede una participación del 40% de estos ingre

sos al Departamento del Distrito Federal, Estados y Territorios, siempre que dentro de sus jurisdicciones existan empresas ensambladoras, - agencias o sucursales.

Por la diferencia de tasas que establece esta ley, se confirma la política que de años anteriores había establecido, para que el impuesto menor recaiga en las ventas de unidades para el transporte de mercancías o efectos, por ser de las actividades más necesarias para el desarrollo económico del país.

En cuanto a la participación que otorga al Departamento del Distrito Federal, Estados y Territorios sobre los ingresos que se obtengan por la venta de automóviles y camiones, no indica la aplicación que deba darse a dichos ingresos; lo que hubiese sido conveniente para que este impuesto especial para una industria también específica se ejerciera en algo que además de proporcionar utilidad en general, sirviera para fomentar el desarrollo de esta industria específica, como lo es la automotriz; por ejemplo, construcción de caminos, avenidas, calles etc.

Esta ley fue abrogada por la del 29 de diciembre de 1950, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 30 del mismo mes y año, para empezar a regir con fecha 1º de enero de 1951; introduciendo diferentes modificaciones. Las de mayor interés se a notan a continuación:

- a) Establece por primera vez, "que también son sujetos del -

impuesto especial las empresas ensambladoras de automóviles y camiones domiciliadas en el país, aún cuando no cuenten con plantas propias".

Al examinarse el reglamento para plantas de montaje, en vigor a partir del 23 de enero de 1948, se observó que estas empresas ensambladoras sin planta propia, recurren a una ya autorizada que si cuenta con ella para que mediante contrato, les maquilan la marca o marcas que representan y fueron incorporadas a este reglamento concediéndoles a la vez que obligaciones, derechos para facilitarles un mejor funcionamiento que les permita obtener mayores oportunidades económicas; por lo que también es justo que contribuyan al ingreso nacional para que el gobierno esté capacitado para realizar mejor su cometido.

b) Al fijar las tasas que deben aplicarse por los ingresos provenientes de las ventas de vehículos ensamblados en el país, conserva las mismas de la ley que derogó, suprimiendo el impuesto relacionado a "ómnibus y automóviles de turismo para servicio público", pues ya se ha cía evidente la importancia de esta actividad llamada "industria de las chimeneas" como fuente generadora de divisas y también factor determinante para el desarrollo de la industria automotriz de México representado en la construcción de un mayor número de carreteras, cuyo uso trae aparejado beneficios en todos los órdenes; por eso, el Gobierno al impulsar su construcción permite el acceso fácil a los centros de atracción turística que se encuentran diseminados por la República. Seguramente éstas fueron las razones que se tuvieron en cuenta para la supre-

sión del impuesto especial a los ómnibuses y vehículos de turismo para el servicio público.

En la ley abrogada sólo se concretó a fijar el 40% que les concedía al Departamento del Distrito Federal, Estados y Territorios, sin hacer mención sobre cual sería la aplicación que debería darse a los ingresos que se obtuvieran en la forma y condiciones que señalaba. En cambio, esta ley que derogó a la anterior para ser congruente con el criterio que posiblemente lo llevó a suprimir este impuesto especial a los vehículos de turismo para servicio público, es por lo que, al dividir la participación del 40%, concede sólo la mitad al Departamento del Distrito Federal, Estados y Territorios y la otra al Comité Nacional de Caminos Vecinales ⁽⁴⁾ (que no fue considerado por la disposición abrogada), fijándole expresamente que debía aplicarlos a la construcción de caminos vecinales agregando que si una empresa ensambladora gozaba de exención de impuestos locales decretada por el Gobierno de una entidad, el 20% que a ésta le correspondería, pasaría a dicho Comité para aplicarlos al fin señalado.

El interés del Gobierno, por lo que toca al impulso para la construcción de caminos vecinales cuya importancia es definitiva para el

4. A principios de 1964, el Comité Nacional de Caminos Vecinales pasó a ser un organismo descentralizado, el cual se denomina Comisión Nacional de Caminos, supeditado a la Secretaría de Obras Públicas, en las actividades de planear, proyectar y vigilar las obras.

desarrollo de la actividad turística no puede ser más firme, que como lo manifiesta en esta disposición, confirmando a la vez el comentario que - sobre la influencia para el desarrollo de la industria automotriz de México, se explico en el inciso (b).

Finalmente, esta ley les impone a las empresas ensambladoras la prohibición de maquilar a las que no cuenten con planta propia, si antes no les demuestran el haber cubierto el impuesto especial.

Esta prohibición debió ser materia de obligación para la Dirección General de Aduanas, quien a través del Jefe de Servicio en la planta, es el encargado precisamente para vigilar el cumplimiento de lo estatuido en el reglamento sobre el funcionamiento de estas plantas y no dejar a un particular una función que sólo es propia de las autoridades.

Esta ley que establece un impuesto especial ha sido objeto de - continuas reformas, sólo en lo que toca a su artículo 3º que es el que fija las tasas que causará el impuesto sobre los ingresos en ventas de vehículos ensamblados en el país que varía según la actividad a que se dediquen. La primera reforma ha sido ya examinada; la segunda reforma la introduce la ley publicada en el "Diario Oficial" de la Federación para empezar a regir el 1º de enero de 1952, aumentando tasas al 12% para automóviles de toda clase dedicados al transporte de personas y el 5% para camiones, chasises y carrocerías armadas en el país con piezas importadas. - A su vez, la Ley de Ingresos de la Federación, para el año de 1962, en -

su artículo 12, vuelve a modificar dicho artículo 3º, pues si bien conserva las tasas del 12% y 5% mencionadas, en cambio introduce por un lado, una nueva fracción por la que establece que se causará la misma tasa - - del 12% sobre "los ingresos que se obtengan en ventas de automotores - - destinados al transporte de efectos o mercancías, que se adapten al transporte de personas"; y por otro lado, agrega un párrafo final que ninguna de las anteriores disposiciones consideró en lo relativo "al equipo adicional que se adaptara por las ensambladoras a los vehículos, causando según la clase de éstos, dentro de las tres fracciones que estableció, la tasa del 12% y 5% respectivamente". La Ley de Ingresos de la Federación para el año de 1966 en su artículo 10, no hace ninguna modificación en -- las tasas que servirán para el efecto del impuesto en sus tres fracciones, como tampoco para el equipo adicional que se adapte por las ensambladoras; pero adiciona al párrafo final, en lo que se refiere al equipo adicional, disponiendo que "cuando este equipo se venda para ser instalado posteriormente también causará el 12% y 5% según quede comprendido dentro de las tres categorías a que se refiere el artículo 3º reformado". Finalmente, el 28 de diciembre de 1966 se expide el decreto publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 30 del mismo mes y año, por el que se incorporan diversas disposiciones reformadas en anteriores Leyes de Ingresos de la Federación a los ordenamientos fiscales a que pertenecen, entre ellas la relativa al artículo 3º de la Ley sobre Automóviles y Camiones Ensamblados en el país del 29 de diciembre de 1950, ley que sigue subsistiendo actualmente (1967), en la forma y términos originales en que fue expedida con la sola reforma a su artículo 3º y la adi-

ción en su parte final, todo lo que ha sido ya examinado.

Es de lamentarse que el Gobierno no haya excluido de este impuesto a los vehículos de turismo para servicio público, por su significación en el desarrollo del turismo en general como para la industria automotriz del país y que se ha expuesto en líneas anteriores, ya que estableció en términos generales la tasa del 12% para causarse sobre los ingresos que se obtuvieran por ventas de toda clase de vehículos para el transporte de personas, quedando incluidos en esta forma, los de turismo.

Por lo que se refiere a los automotores para el transporte de efectos o mercancías, pero que se adaptarán para el transporte de personas, la ley estableció que deberán sujetarse a la tasa del 12%. Esta medida respondió a que se quiso que sólo los vehículos de transporte de efectos o mercancías gozaran de la tasa menor, por su importancia en el desarrollo económico del país, pues de lo contrario, obtenido el beneficio fiscal, posteriormente con una simple adaptación se convertirían en transporte de personas, eludiendo la tasa del 12%.

En cuanto a los reglamentos de estas leyes que establecieron el impuesto especial, se dictaron, uno con fecha 17 de marzo de 1949 y el que lo abrogó el 21 de abril de 1951. El primero, como reglamentario de la ley expedida el 29 de diciembre de 1948, y el segundo, de la expedida el 29 de diciembre de 1950, actualmente en vigor.

Este reglamento del 21 de abril de 1951 conservó el criterio -

del que derogó en cuanto a las reglas que deben observarse para la causa ción del impuesto, v. gr: a la presentación de la lista de precios de todas las unidades que ensamble, adjuntara su cédula de empadronamiento, declaración de ingresos totales, si no los hubiere así, se hará constar acompañando con la copia autorizada que presente al Banco de México, S. A., el importe total de los impuestos más recargos en su caso; a efecto de que esta institución de crédito dé aviso mensualmente a las Entidades Federativas como al Comité Nacional de Caminos Vecinales de las cantidades que estén a su disposición por el por ciento en la participación que les corresponda.

Así mismo, este reglamento introduce dos excepciones para que el impuesto especial no se cause sino únicamente el de ingresos mercantiles: 1a., que se aplica a las ventas de vehículos efectuadas en los perímetros libres o verificadas con permisos especiales, siempre que sean ensambladas en el extranjero y 2a., en ventas de carrocerías construídas en el país con materiales nacionales, debiendo las empresas ensambladoras separar en su contabilidad estos ingresos, pues de no hacerlo cubrirán el impuesto especial.

La razón de estas dos excepciones obedecen, para la primera, como fomento al desarrollo de los perímetros libres que carecen de medios fáciles de comunicación con el resto del país, y la segunda no es otra que la de favorecer a la industria auxiliar fabricante de partes nacionales

y por lo mismo, a la industria automotriz en la medida que las utiliza para el ensamble.

La política delineada, en las disposiciones legales examinadas, a partir del reglamento para las plantas ensambladoras en vigor desde el 23 de enero de 1948, fecha de su publicación, tenía por objeto llevar a cabo una planeación económica más racional para el montaje de vehículos y una protección más firme para la industria auxiliar productora de componentes nacionales. Dentro de esta política de cuotas consistente en armar un número obligatorio de unidades, que más tarde se convirtió en un máximo, el Gobierno a mediados del año de 1951, por primera vez y de acuerdo con las necesidades del país, impuso a las ensambladoras la obligación de producir determinadas cantidades de unidades para el transporte de mercancías y para automóviles de pasajeros, tanto de los llamados de lujo como de bajo precio. Esto es, el número de unidades por ensamblar se fijaba en términos absolutos y no de acuerdo con el precio, como actualmente. Además, marca el primer intento para promover el armado de vehículos de tipo económico, ya que para éstos como para los de transporte de mercancías, les aplicó una reducción del 3% sobre los precios originales.

En este mismo año se establece en Irolo, Estado de Hidalgo, la empresa "Diesel Nacional", S. A., bajo el apoyo económico del Estado, que le fue otorgado por la Nacional Financiera que, según convenio celebrado con la empresa italiana FIAT, tenía por objeto el montaje y distri-

bución de automóviles y camiones de su marca, de acuerdo con las cuotas - que ésta le asignaba, debiendo para ello adquirir las series completas de material de ensamble. Años más tarde, como la FIAT se negó a otorgar le la autorización para la fabricación nacional de partes, se canceló el contrato y fue entonces cuando DINA previó exámen de las diversas propuestas, que ha invitación de ella, hizo a diversas empresas; se decidió por la de Regie Nationale Des Usines Renault de Francia, propietaria de la marca de automóvil Dauphine Modelo R-1090.

Posteriormente se siguieron instalando en el país otras empresas ensambladoras e importadoras, y consecuentemente, nuevas marcas y tipos de vehículos aparecieron en el mercado, tales como: "Autos Panhard", S. A, "Studebaker de México", S. A. "Volkswagen Interamericana". S. A, representante de la marca que lleva su mismo nombre; principian - do sus actividades mediante contrato de maquila celebrado con la "Studebaker de México", S. A., "Industrial Automotriz, S. A., "Nissan Mexicana", S. A., que como se ha indicado antes, representa a la marca Datsun que la dió al principio a maquilar según convenio pactado con "Willys Mexicana", S. A., pero finalmente construyó su propia planta en el Estado - de Morelos y "Víctor Patrón", S. A.

Algunas de estas empresas ensambladoras como importadoras, que se han citado en el transcurso de este trabajo, han sufrido cambios, - no sólo en su denominación sino también en su estructura para convertirse de importadoras en armadoras y otras desaparecieron del mercado.

En el año de 1952, el mercado automotriz les fue desfavorable a las empresas ensambladoras por la disminución de la demanda de los vehículos armados en el país en forma de que la cuota de producción que les fue asignada, sólo en mínima parte, fue adquirida; en cambio, se registró un aumento considerable en la importación de unidades armadas, especialmente las que se efectuaban por las zonas o perímetros libres. A esto se debió que al final del año la Secretaría de Economía fijara menor cuota (30,000 unidades), de automóviles, camiones y autobuses que debían ensamblarse para el año de 1953; cifra de la cual el 60% correspondía a camiones y el 40% para automóviles; ratificando con ello su política de protección al primer grupo de transporte por su significación para el desenvolvimiento económico del país. La situación en este año fue parecida a la del anterior, la capacidad de producción superó transitoriamente al requerimiento de los armados en el país; entre otras razones porque no existían severas medidas para restringir las importaciones como para evitar la entrada ilegal de toda clase de vehículos que reducían el mercado para las empresas de montaje del país, constituyendo un factor negativo para el desarrollo de la industria automotriz, dentro de ésta, su primera etapa.

Por otro lado el Gobierno a partir de la autorización para que se constituyeran en territorio nacional empresas armadoras e importadoras, no señaló desde un principio una política estricta a fin de obligarlas a utilizar en la medida en que se fuera desarrollando la industria auxiliar

los diversos componentes nacionales que iba produciendo y que se requerían en el ensamblado de los vehículos, no importando el que esta producción auxiliar no representara una mayor significación en su contenido nacional, la que iría aumentando, sino en la proporción en que se desenvolvían las empresas armadoras que contaban con toda clase de facilidades - si podían lograr cada vez y en forma acelerada un mayor progreso, si el Gobierno a su vez, le hubiera ido otorgando una mayor protección, para colocarla en situación de poder enfrentarse, en forma satisfactoria, a problemas como el que se originó con la aparición en el mercado de los más variados tipos y marcas que exigían se hiciera frente a una fuerte demanda de partes y componentes para equipos nuevos y de reposición, ya que el mercado no podía absorber en su totalidad la producción mínima económica de cada tipo de vehículos.

Estas importaciones de vehículos de todos tipos, armados y sin armar, como refacciones y accesorios, a la vez que restaban mercado a la industria automotriz del ensamblado del país, obstaculizando su desarrollo, no daban oportunidad para que la industria auxiliar de partes progresara; representando a la vez, más del 10% de las mercancías adquiridas fuera del territorio nacional, carga que el país venía soportando por esas erogaciones al exterior, implicando salida de divisas que afectaban a la balanza de pagos que posteriormente contribuyó, en parte, a la devaluación de nuestra moneda que se verificó en el año de 1954.

El Gobierno, atento a esta situación y a fin de remediarla, cor-

apoyo en el artículo 1º del decreto del 22 de marzo de 1948, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 26 de abril del mismo año, que facultaba a la Secretaría de Economía a incluir en las restricciones sobre importación de las mercancías que a su juicio debían estar comprendidas en dichas restricciones; con fecha 4 de julio de 1954, dictó un acuerdo restringiendo la introducción de automóviles para el transporte de menos de 10 personas las que posteriormente amplió a los autobuses y camiones. A continuación instituyó el Comité Consultivo de Importación de Automóviles, cuyas funciones eran de asesoramiento del Secretario de Economía, por lo que se refería al otorgamiento de cuotas para la importación de materiales de ensamble y a la concesión de permisos para importación de vehículos armados en el extranjero con fines de transporte de personas y efectos.

A esta importación de materiales y vehículos les aplicó aumentos considerables de impuestos y a las autorizaciones de importación para vehículos, fueron concedidas en menor número a las peticiones, con base en la limitación de divisas existentes en México.

Por otro lado, se crearon tres categorías de vehículos para su armado; medio lujo, económicos y popular. Dentro de las cuotas asignadas quedaron eliminadas las de lujo, se redujeron las de medio y se ampliaron las de tipo popular; debiendo aplicar las empresas, de las cuotas fijadas, el 60% de la producción a los camiones y vehículos ligeros y el 40% restante a automóviles para el transporte de personas.

Finalmente, determinó que: "cuando las plantas de montaje de jaran de importar algunas partes sueltas o materiales para el ensamble de los vehículos, por adquirir éstos de manufactura nacional, la Secretaría de Hacienda, previo el estudio de las solicitudes respectivas, les otorgaría un subsidio de una parte del impuesto de importación, de acuerdo con la importancia económica que para el país tuviera la fabricación de cada una de dichas piezas y materiales en proporción al valor de los mismos".

Ahora bien, la política que siguió el Gobierno en materia de precios no fue la adecuada, por que si bien los impuestos de importación a las unidades totalmente ensambladas, fueron aumentados considerablemente, con el objeto de que por onerosos, el usuario se viera obligado a adquirir los que se armaban en nuestro país y con ello se pensaba que se lograría un mayor desarrollo y aprovechamiento de las empresas ensambladoras al contar con un mercado más amplio, que se robustecía además, con las reducciones en el otorgamiento de los permisos para estas importaciones y así mismo se podría obligarlas a utilizar un mayor número de partes nacionales, ya que hasta concedía subsidios; por otra parte, con el fin de recaudar cada vez mayores impuestos, constantemente autorizaba el aumento de precio de los vehículos que se armaban en el país; política que no estaba de acuerdo con el interés nacional, ya que el perjuicio recaía principalmente en el usuario y al final el propio país sufre las consecuencias.

Estos precios exorbitantes de los vehículos para transporte de personas o de efectos, se hacían más notables con los que privaban en los Estados Unidos de Norteamérica; los altos impuestos a la importación de las unidades de lujo, como al material de ensamble, aunque a este en menor cuantía, aunado a las dos devaluaciones que sufrió nuestra moneda y a lo extenso de nuestra frontera, que principia en la Ciudad de Matamoros, del Estado de Tamaulipas y termina en la ciudad de Tijuana, Estado de Baja California, con el vecino país del norte, originó que se propiciara en gran escala la entrada ilegal de vehículos al país; constituyendo un obstáculo para el desarrollo de la industria automotriz de ensamble nacional, pues si al volumen de producción que se ha estimado como necesario para poner en marcha el programa, que para el desarrollo correcto requiere esta industria, que debe coincidir con aproximadamente el número de vehículos que demanda el país, se le merma por la internación de éstos a través de maniobras ilegales, carecerá de su base indispensable para su desarrollo; además de los perjuicios que esto ocasiona a los intereses de los particulares, como al Erario Federal.

Este problema fue abordado por los diferentes regímenes presidenciales, adoptando medidas diversas, pero que en el fondo obedecían a un sólo objetivo, controlar y eliminar esta situación de hecho.

Durante el régimen comprendido entre el período finales del año de 1946 a 1952, se dictó un acuerdo de fecha 30 de noviembre de 1948, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 7 de diciembre del

mismo año, por el que se estimó, "que antes y después de la prohibición de importación de vehículos, esta introducción se debió a las facilidades que la ley aduanal otorgaba a los turistas, sin que hicieran el retorno al extranjero, como otros que circulaban sin poder comprobar su estancia legal; muchos de los cuales pasaron a poder de terceras personas, que los adquirieron de buena fé y para que no resultaran lesionados en sus intereses si se les aplicaba la ley aduanal, imponiéndoles pena corporal y decomiso del vehículo, era por lo que se permitía su legalización a modelos correspondientes hasta del año de 1947, inclusive a los introducidos antes del 1º de julio de 1948, previo pago de una cantidad equivalente al triple del importe de los impuestos de importación, según la cuota vigente en la fecha de la introducción, lo que alcanzaba hasta los vehículos que en la fecha de publicación del acuerdo, estuvieran en poder de las autoridades aduanales o que se hubiera iniciado su localización".

Esta medida resultó incompleta, pues sólo tomó en cuenta a los modelos hasta el año de 1947, que hubieran sido introducidos antes del 1º de julio de 1948, pero sin disponer nada para prevenir a los que con posteridad a la fecha del acuerdo se introdujeron, como tampoco sin perjudicar al turismo, por los beneficios que entraña al país, al reconocer que por las facilidades otorgadas a esta actividad, se debía en parte la introducción ilegal de vehículos, por no efectuarse el retorno a su país de origen (E.U.N.), sin disponer nada para controlar esta situación y, en cuanto a los terceros adquirientes de automóviles, que el acuerdo -

llama de "buena fe", como calificarla, si es elemental en estas operaciones la entrega de los documentos que acreditan la propiedad o posesión del mismo, junto con las tarjetas aduanales y de circulación, la primera para poder ser dado de alta y la segunda para circular libremente, o también se debía a que algunas autoridades federales, locales y de los municipios, otorgaban estas altas expidiendo las tarjetas de circulación y dotándolos de placas, sin que previamente exigieran la presentación de la tarjeta aduanal.

Cuestiones éstas que era necesario resolver para liquidar esta situación de hecho. Lo único positivo era que el Fisco, obtenía cuando lo graba una regularización, tres tantos del importe del impuesto de importación.

En el siguiente período de Gobierno y durante los primeros meses del año de 1956, el panorama que presentaba el mercado de automóviles en circulación en la República había ascendido en forma considerable, debido además de las causas señaladas, a la internación que realizaban los residentes fronterizos, y posteriormente vendían con sustanciosas utilidades, sin cubrir ningún impuesto ni gravámen fiscal.

Para tratar de evitar esta introducción y regularizar fiscalmente la situación de los internados, se expidió el decreto del 2 de julio de 1956, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el día 9 del mis-

mo mes y año, estableciendo diversas medidas, que se resumen en la siguiente forma:

a) Las personas físicas o morales, residentes en poblaciones fronterizas, dentro de una faja de 20 kilometros, paralela a la línea divisoria, excluyendo las zonas y perímetros libres, con el solo pago del 10% de los impuestos de importación, según las cuotas vigentes en la fecha de liquidación del impuesto, se les expedirá tarjeta de circulación aduanal diferente en color y forma a las usadas en importaciones definitivas, así como calcomanías especiales.

b) Efectuado el pago y mientras no transcurran cinco años, contados a partir de la fecha en que lo hicieran, se considerarán importados provisionalmente; pudiendo transitar dentro de la faja de 20 kilometros, internarse al país en un plazo no mayor de tres meses, que podrán usar en forma continua o separada, dentro de cada año fiscal, previa garantía del 90% del impuesto de importación dejado de cubrir.

c) Los vehículos, así provisionalmente importados podrán ser objeto de toda clase de operaciones dentro de esta faja, pero fuera de ella, y antes de que transcurra el plazo de cinco años, sólo podrán venderlo, cubriendo el 90% restante del impuesto, previo permiso de la Secretaría de Economía.

d) Con el pago del 10% y transcurridos los cinco años, contados en la forma indicada, se considerarán importados definitivamente,

expidiéndoseles la documentación respectiva, pudiendo ser objeto de toda clase de operaciones y transitar libremente por todo el país, y

e) Los vehículos modelos hasta 1946 o anteriores, que al amparo de acuerdos especiales dictados por la Secretaría de Hacienda en el año de 1955, hayan cubierto las cuotas que se les hubiera fijado, para considerarlos definitivamente importados, deberán cubrir la diferencia según la tarifa vigente en la fecha de importación o después de transcurrido el plazo de cinco años, que se computara en la misma forma. Esta medida la consignó en su artículo segundo transitorio.

Esta disposición resultó igualmente incompleta, pues excluyó expresamente a las zonas y perímetros libres, entre éstas se encuentran las ciudades de Tijuana y Agua Prieta, de los Estados de Baja California y Sonora, respectivamente y aún cuando un año más tarde, por simple oficio-circular de la Dirección de Aduanas dirigido a los Administradores las incluyó, transcurrió un lapso de tiempo que permitió se continuara con esta práctica ilegal.

A finales de 1957, por decreto expedido el 30 de diciembre y publicado al día siguiente en el "Diario Oficial" de la Federación, se creó la Dirección General de Registro de Automóviles, que tenía por objeto, como su nombre lo indica, establecer el registro de automóviles de todas clases para transporte de personas o de carga, omnibuses, camiones, tractores, remolques y chasis que se encontraran en el país,

o que se fabricaran o ensamblaran en el mismo. Con este organismo se pensó que se protegerían los intereses de los particulares y disminuirían los perjuicios al Erario Federal, ya que en forma especializada se encargaría de ejercer un control efectivo sobre todos los vehículos, centralizando la expedición de certificados comprobatorios de los pagos del impuesto de importación, que venían a sustituir a las tarjetas aduanales que expedían las distintas oficinas autorizadas para ello, llevando un minucioso registro de todos los propietarios; prohibiendo a las autoridades federales, estatales y municipales dar de alta y proporcionar placas de circulación a los vehículos que carecieran del certificado de inscripción en el registro o de la constancia que les hubiese expedido, la aduana, el Jefe del Servicio Aduanal en la planta de montaje o la Oficina Federal de Hacienda, según ante quien realizaron el trámite de registro, de haber recibido dicha solicitud que les serviría para amparar la circulación del vehículo durante sesenta días, entre tanto obtenían la inscripción.

Basándose en este decreto se dictaron diversos acuerdos tendientes a reafirmar a este organismo, concediéndole facultades, inclusive para poder exceptuar o reducir y cobrar los impuestos de importación, como conceder, previo acuerdo de la Subsecretaría de Impuestos, el pago en parcialidades de los mismos, estando los Administradores de las Aduanas, Jefes de las Zonas de Vigilancia y demás autoridades fiscales sujetas a esta Dirección, ya que no podían obstaculizar la libre circulación de los vehículos amparados con la copia de solicitud de registro debidamente firmada y sellada, durante los plazos de 60 a 120 días si hubiese

sido prorrogado. (5)

La misma Ley de Ingresos para el Ejercicio Fiscal de 1962, - en su artículo 33, establece: "que todas las facultades que el Código - - Aduanero y disposiciones relativas confieren a la Dirección de Aduanas - y a sus dependencias, respecto de operaciones o actos de que sean objeto o afecten a vehículos automotores, se ejercerán por la Dirección de - Registro Federal de Automóviles, la que, en todo caso, será la única autorizada para expedir los documentos que acrediten la estancia y disfrute legal de los mismos en el país". Disposición que fue ratificada por los artículos 34 y 37 de la Ley de Ingresos para los años de 1963 y 1964, respectivamente.

Lo más interesante es que esta Dirección de Registro Federal de Automóviles estuvo actuando sin ninguna base legal, como también carecieron de ella todos los acuerdos que se dictaron fundándose en el decreto que la creó; deficiencia legal que fue repetida en la Ley de Ingresos de la Federación para los años de 1962 a 1964, al otorgarle a esta Dirección todas las facultades que el Código Aduanero le tenía conferidas a la Dirección de Aduanas respecto a operaciones o actos de que fueren objeto o afectaren a vehículos automotores; ya que este decreto, en su artículo 1º transitorio, expresamente señaló que: "sólo entraría en vigor 15 - -

5. Tomado del Código Aduanero en Disposiciones Conexas del Título - - Primero, Págs. 1,012 a 1,074 de fechas 23 de julio y septiembre de 1958, respectivamente, y 9 de junio de 1959.

días después de la fecha de la publicación de su Reglamento en el "Diario Oficial" de la Federación". (6). Reglamento que nunca se expidió, por lo que esta Ley del 30 de diciembre de 1957 tampoco estuvo vigente, siendo substituida por la Ley de Registro Federal de Automóviles del 4 de enero de 1965, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 13 de enero del mismo año, actualmente en vigor.

Por eso la crítica al Gobierno es correcta cuando tratando de corregir situaciones de hecho ilegales que cometen los particulares lo haga al amparo de disposiciones que, de antemano, conoce que carecen de fundamento legal, ya que es el propio Gobierno quien no cumple con los requisitos que fija, para que una disposición entre en vigor y pueda surtir sus efectos. Esta objeción, también es aplicable a la postura que adoptó el 28 de marzo de 1959, al publicar en los periódicos del país, lo que llamó "Notas Importantes", incluyendo la lista que fijaba las cantidades que deberían cubrir por concepto de impuestos de importación los propietarios de automóviles que se encontraban circulando en el país, sin permiso de importación o sin la documentación aduanal correspondiente; señalando, para modelo 1947 o años anteriores y 1948 a 1950, las cantidades de \$ 400.00 y \$ 800.00 respectivamente para regularizar sus vehículos, sin aplicarles sanción alguna o exigirles el permiso de importación por la Secretaría de Industria y Comercio y para los de 1951 a 1958

6. Pág. 1012.- Código Aduanero de los E.U.M.- Segunda Parte, Edición 1966 Editorial "Información Aduanera de México", S. A.

les señaló cantidades mayores, que iban gradualmente en aumento de conformidad con el tipo y el modelo. Debiendo acudir para realizar las gestiones relativas, en las entidades federativas, ante las principales oficinas Federales de Hacienda, que actuaban como auxiliares de la Dirección del Registro Federal de Automóviles y en el Distrito Federal dicha dirección haría la tramitación y recibiría el pago del impuesto que podrían hacerlo en una sola exhibición o en un plazo de 8 meses, previa fianza a favor del Fisco, que garantizara la cantidad que correspondiera más el pago de -- \$17.50, importe de los derechos de registro, fijando como plazo de vencimiento para la regularización el 30 de abril del citado año (1959), y fuera de esta fecha quien no lo hiciera quedaría sujeto al pago no sólo del impuesto, sino a multa igual a tres tantos del mismo y al secuestro del vehículo; pero mientras no se venciera el plazo para la regularización, las autoridades fiscales tenían instrucciones para no detener a ningún vehículo por falta de permisos de importación o por estar vencidos o por no haber cubierto los impuestos aduanales respectivos.

Se comentó que la disposición contenida en este aviso, al prorrogar el plazo de regularización y por falta de vigilancia, dió origen a que se introdujeran al país demasiados automóviles.

Hemos observado como las medidas adoptadas por los distintos gobiernos para eliminar esa entrada ilegal de vehículos de todas clases, no lograron totalmente su objetivo, fueron tan sólo un paliativo, pero el perjuicio que ello ocasionó no pudo ser remediado, en cambio, a los que

no acataron lo que sobre importación de vehículos dispone la ley de la materia, se les permitió regularizar su situación con pagos ínfimos de impuestos y hasta facilidades se les otorgaron para cubrirlos en plazos. -
Ciertamente es, que al adquirirlos en el vecino país del norte se operó en su favor una disminución de los precios saliendo beneficiados, pero esto alcanza a los menos, a los que por hábito o en forma ocasional se dedicaban a estas actividades, como a los comerciantes fronterizos, en cambio la inmensa mayoría se perjudicó al desplomarse el precio de sus vehículos, a su vez las plantas no pudieron agotar las cuotas señaladas para el ensamble por falta de demanda y el Erario federal también se vio afectado en sus intereses.

En este año de 1959 se operó un cambio en la empresa "Diesel Nacional", S. A., en su Dirección General, que coincidió con el propósito del Gobierno de reducir los precios de los automóviles de tipo popular, procediendo dicha empresa a estudiar la estructura del precio de su unidad FIAT-1100, haciendo un análisis de producción y costos, llegó a la conclusión, de que con una reducción en sus partidas de gastos de administración, ventas, financiamiento, de la comisión a distribuidores, más una rebaja en el precio de compra a la empresa italiana FIAT con la que tenía celebrado contrato para armar, entre otras unidades la 1100, se lograba no sólo para esta unidad, sino también en las demás que ensamblaba, una rebaja considerable en los precios.

El Gobierno que había tomado la iniciativa y las medidas para -

reducir los precios de los automóviles tipo popular, cambiando la política que en esta materia habían adoptado administraciones anteriores, redujo impuestos por unidad, aumento las cuotas para que las empresas a mayor volumen de ensamble, pudieran reducir sus costos de producción incluyendo sus márgenes de utilidad y en igual situación quedarían colocados los distribuidores al disponer de mayor número de unidades por vender. A este acuerdo se llegó posteriormente, sobre la base de aumento de las cuotas de montaje, para que nadie se perjudicara y si en cambio el público se beneficiaría. Política, ésta que la consagró en su decreto del 9 de marzo de 1959, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 13 del mismo mes y año, por el que explicó las razones de las medidas para reducir los precios, que en forma sintetizada, no son otras, que las de:

a) Resolver los problemas de las personas que utilizan el automóvil como instrumento de trabajo y solucionar el de transportación proporcionándoles unidades de tipo popular por su precio y por su consumo de combustibles.

b) México, que está realizando esfuerzos extraordinarios, para lograr un desarrollo económico acelerado, no podía permitir que se efectuaran erogaciones considerables en automóviles de lujo, con perjuicio de los intereses generales del país.

c) Es indispensable reglamentar la importación temporal de los automóviles, simplificando los tramites necesarios, sin perjuicio del con-

trol de importaciones, y

d) La protección al desarrollo y organización de las plantas de ensamble, fue con la idea de crear una industria automotriz nacional, mediante el estímulo al consumo de partes fabricadas en México, lo que sólo se ha logrado en escala insignificante, a pesar de que esta protección tiene 25 años de vigencia.

Este decreto presidencial que estructura el tratamiento fiscal que se ha otorgado hasta ahora a los automóviles y delinea una política a seguir por cuanto se refiere a la protección otorgada al desarrollo de la industria automotriz nacional, con base en el estímulo a la auxiliar productora de partes de igual carácter, como a la solución del costo de los vehículos, para que el público consumidor los obtenga baratos y a la importación definitiva y temporal de los mismos, lo reafirma al establecer:

1º. Los impuestos de importación de un automóvil, cuando excedan del 50% del precio oficial correspondiente, se cubrirán liquidando a la aduana la parte del impuesto que no sobrepase este límite. El excedente se entregará con fines de esterilización monetaria al Banco de México, S. A. , o a la institución bancaria que él designe.

2º. Los impuestos que gravan la importación de automóviles para cualquier número de pasajeros o cualquier capacidad de carga, deberán, invariablemente, ser cubiertos en efectivo y por ningún motivo podrán ser objeto de reducciones de alcance individual, de la celebración de

convenios fiscales, del otorgamiento de subsidio ni de cualquier otro procedimiento.

3°. Las importaciones de automóviles y material de ensamble podrán efectuarse previo permiso de la Secretaría de Industria y Comercio y hasta agotar las cuotas respectivas globales que cada año fije dicha Secretaría a cada categoría de vehículo. Cuotas que podrán ampliarse sólo por acuerdo presidencial y para el trámite de solicitud de importación, previamente los interesados deberán depositar en el Banco de México, S. A., o en la institución bancaria que él designe, el 100% de los impuestos correspondientes.

4°. Se declara obligatorio el uso de partes de material de ensamble nacional que actualmente se emplea en el armado de automóviles, camiones y omnibuses. Para el uso de asientos y sus partes integrantes, vestiduras y material para el sistema eléctrico se otorga un plazo de seis meses a partir de la vigencia del decreto, para que las plantas substituyan el material de importación por el de procedencia nacional.

5°. La resistencia de las plantas ensambladoras a incorporar material nacional, en contra de las disposiciones en vigor o en las que en el futuro dicte la Secretaría de Hacienda, de conformidad con lo que señala el Código Aduanero; así como la introducción ilegal por parte de ellas de refacciones, materiales o cualquier objeto ajeno a la operación de ensamble o en exceso a los requerimientos normales de esas operaciones, -

motivarán la exigencia de pago de los impuestos omitidos y la imposición de las multas correspondientes y además se procederá a la clausura definitiva de la planta ensambladora.

6º. Los automóviles para el transporte hasta de 10 pasajeros que importen los residentes de la faja fronteriza de 20 kilómetros dentro de la cuota que para esta zona señale la Secretaría de Industria y Comercio, sólo cubrirán el 10% del impuesto de importación cuando su precio oficial para los efectos de aplicación de dichos impuestos sean hasta de \$40,000.00. Los que se importen cuando su precio sea mayor a dicha cantidad cubrirán integralmente el que corresponda según sea el exceso, y

7º. En cuanto a los automóviles que traigan consigo los turistas y estudiantes extranjeros, además de cumplirse con las disposiciones del Código Aduanero sobre importaciones temporales se observarán las siguientes reglas:

a) Se fijarán dos calcomanías oficiales para comprobar el carácter de la internación y el período de estancia legal. La falta de éstas se sancionara con multa igual a tres tantos de los impuestos que correspondan según el valor comercial que marque la factura, que no podrá ser reducida ni condonada. Igual sanción se aplicará cuando transiten en el país una vez vencido el término de estancia legal; procediendo al secuestro de los vehículos que se encuentren sin calcomanía o que el término -

de ésta este concluído, y

b) Para los efectos de estas importaciones temporales debe entenderse como turistas a aquéllas personas que vivan en forma permanente en el extranjero y que vienen al país en viaje de placer, y como estudiantes, las personas en cuya documentación migratoria conste esta calidad. Para los turistas que deseen permanecer en el país, solo hasta tres días no se les exigirá los requisitos del inciso (a), pero la Secretaría de Hacienda tomará las medidas de control que juzgue convenientes.

A continuación fija los precios oficiales para las cinco categorías señalando el mínimo y máximo, así para el tipo popular el mínimo es de \$7,000.00 hasta llegar al máximo de \$24,000.00; para los económicos es de \$24,000.01 a \$30,000.00; para los de tipo medio comienza en \$30,000.01, a \$40,000.00; para los de medio lujo se inicia en \$40,000.01 hasta \$50,000.00 y de lujo de \$50,000.01 en adelante.

Los impuestos para estas cinco categorías se regulan con el mismo criterio de mínimo a máximo, empezando por la cuota específica de \$1,700.00 cuando el precio oficial es hasta \$7,000.00 para llegar a la cuota de \$75,000.00 para la categoría de lujo cuyo precio oficial alcance la suma de \$51,000.00 y a partir de \$51,000.01 por cada \$1,000.00 o fracción de más hace un aumento de \$3,000.00. En cuanto al impuesto ad valórem a todas las categorías las exime del pago.

Por lo que toca a las partes sueltas y materiales empleados en

el montaje y construcción para el transporte hasta de 10 personas que se armen en plantas instaladas en el país con autorización y se compruebe - que los vehículos los venden a los precios oficiales señalados y cumplen con las disposiciones en vigor, como las que en el futuro se dicten por - las Secretarías de Hacienda y de Industria y Comercio, el impuesto que se causará, igualmente principia con el mínimo para la categoría popular, elevándose el aumento según la categoría de que se trate para llegar al máximo que aplica a la categoría de lujo, con la especificación de que para esta categoría por cada pieza se causa la cuota \$16,000.00 si el precio oficial es de \$51,000.00 y de \$51,000.01, por cada \$1,000.00 o fracción de más se hará a dicha cuota un aumento de \$900.00.

De lo anterior observamos que la revisión fiscal consistió en una reducción considerable de los impuestos que combinada con la ampliación de la cuota para la importación de material de ensamble, aseguró para las unidades cuyo precio oficial máximo era de \$24,000.00, una reducción del precio al público, que en números relativos representa entre el 16% y 32% y para los de tipo económico hasta 31.28%.

Como ejemplo de lo anterior podemos señalar los siguientes:

M a r c a s	Precio	Precio	Diferencias
	Anterior	Autorizado	\$ %
Opel Olimpia Rekord	\$27,665.00	\$22,995.00	4,670.00-16.88
Austin	\$34,560.00	\$27,700.00	6,860.00-19.85
Fiat 1100	\$30,500.00	\$22,500.00	8,000.00-26.22
Renault Dauphine	\$33,900.00	\$22,960.00	10,000.00-32.77

Esta reducción de precios fue muy sustancial, originando que la mayor parte de marcas que existían fueran ausentándose paulatinamente del mercado, colocando a los compradores en difícil situación por causa de falta de servicios y refacciones, cuyo origen fueron los permisos concedidos por las autoridades a esa importación excesiva de toda clase de marcas y tipos, gran parte desconocidas que no ofrecían garantía alguna para los adquirentes; obstaculizando el proceso de incorporación de partes nacionales, ya que impedía su estandarización, encareciendo su fabricación, determinando aumento de precios al público y retardando la integración de la industria automotriz del país.

Posteriormente, el Gobierno invocó como razón para permitir esa importación tan variada de marcas y tipos, la de que era la única forma de abatir los precios que se habían elevado más de lo conveniente.

No obstante que la reducción de los precios a los vehículos, había tenido como razón básica, entre otras, el aumento de las cuotas de ensamble, el Gobierno, a través de la Secretaría de Industria y Comer--

cio, anunció al principio del año de 1960, con motivo de la clausura del tercer salón internacional del automóvil que: "se reducirían las cuotas para el primer semestre de ese año". Quizás esta medida se debió a que se deseaba contener la salida de divisas, pero de todos modos, reveló falta de previsión de las autoridades, porque cuando admitió un aumento de cuotas, para lograr una baja en los precios de los automóviles, conocía cual era la situación que guardaban las reservas y que no le sería posible cumplir con lo pactado; cierto es que el Gobierno tiene la facultad en todo momento de permitir o restringir la importación de cualquier producto o mercancía en vista del interés nacional, pero también está obligado a prever hasta donde sea posible, el alcance y repercusiones de las medidas que adopte para evitar perjuicios innecesarios a las actividades de las personas físicas o morales, que al amparo de lo convenido proceden a acelerar sus actividades y acto continuo se vean obligados a frenarlas, por falta de previsión del Gobierno, al no considerar las consecuencias de sus decisiones.

Esta falta de firmeza en la política del Gobierno que lo mismo aumentaba o disminuía las cuotas de ensamble, que permitía la importación de unidades armadas, ocasionaba perjuicios a las plantas armadoras, a los que se dedicaban a la fabricación de partes nacionales, restaba trabajo a los obreros y al ingreso del Erario Federal, que en breve o a largo plazo repercutía en la economía del país.

Como el otorgamiento de cuotas de ensamble era básico para

los propósitos que el Gobierno tenía de lograr la industrialización automotriz, su actitud, a mediados del año de 1960, se caracterizó por un ajuste a la realidad, marcando un nuevo rumbo a su política para la aplicación de cuotas, que regiría a partir del 1º de noviembre de ese año en que se iniciaba el primer semestre de 1961, para concluir el mes de abril del citado año, pudiendo sintetizarlas en las normas siguientes:

1º. La importación de automóviles de lujo y semi lujo quedaba totalmente prohibida, ya sea de unidades armadas o de partes para ensamblar en el país.

2º. Se autorizaría la importación de unidades de modelos estándar, dentro de todas las categorías, cuyo precio de venta al público, incluyendo el equipo adicional, no excediera de \$55,000.00, aplicado a unidades con motores de 6 cilindros y sólo excepcionalmente de 8 cilindros, cuando fuera tipo estándar.

3º. Que para las zonas fronterizas, como para la Baja California, la prohibición de importación se haría en forma gradual, ya que en estas regiones el abastecimiento de automóviles presentaba características especiales, y

4º. En cuanto a la asignación de cuotas para armar, como armadas y siempre en igualdad de condiciones, se daría preferencia:

a) a las plantas que incorporarán el mayor porcentaje de par-

tes nacionales, en las unidades que ensamblarán.

b) a las importaciones de unidades cuyo precio al público fuera igual o inferior a los precios internacionales de la misma marca y tipo y,

c) a los que tuvieran un abastecimientos satisfactorio de refacciones y oferta de servicio económico al público.

De esta manera, la prohibición de importación de vehículos de lujo y semi lujo armados o de partes para ser ensambladas en el país, permitiría obtener un mayor rendimiento en las divisas que se gastaban por estos conceptos, ya que según cálculos efectuados, con el mismo gasto se podrían importar aproximadamente 3,000 unidades más en ese primer semestre, o sean 25,000 unidades en cifras redondas, en lugar de 22,000 que hubieran correspondido conforme al criterio de autorizar la importación de unidades de lujo y semi lujo.

Al fijar así las normas, sienta las bases sobre las cuales se podría estructurar una política integral en materia de importación y producción de vehículos motorizados, pues éstos y las partes, refacciones, etc., para los mismos constituía el principal renglón de importaciones que implicaba para el país una salida de divisas que se estimaba entre 140 y 160 millones de dólares.

En su ya permanente lucha por equilibrar su balanza de pagos,

México ha fijado siempre su atención en este renglón tan importante, - - por eso, a finales del mismo año de 1960, además de ratificar las nor- - mas anteriores, agregó:

Uno:- Que la prohibición de importación de material de ensam- ble no sólo era para los modelos de lujo, en todas las categorías, sino - aún en las clases populares, económicas y de medio lujo.

Dos:- Que a partir del segundo semestre para el año de 1961.- (mayo-octubre) además de considerar en la preferencia de las cuotas, las normas fijadas para el primer semestre de 1961, se establecerían los si- guientes criterios:

I. Situación de la balanza comercial de México con los países- de procedencia de los vehículos, y

II. Preferencia del público hacia determinadas marcas de auto- móviles.

Estas normas fijadas para el primer semestre (noviembre-abril) abril) de 1961, como las anunciadas en adición de las anteriores, para el segundo semestre del citado año, tuvieron un efecto decisivo que repercu- tió en los distintos sectores de las actividad económica del país, ya que - las plantas armadoras en su deseo de incrementar su participación en las cuotas de producción de vehículos, les impondría la necesidad de emplear mayor volumen de partes nacionales, lo que constituiría un aliciente para

lograr la integración total de la industria automotriz, dentro de este proceso de competencia por alcanzar cuotas altas, tendiendo a desaparecer los automóviles que no llenarán estos requisitos, reduciéndose como en efecto sucedió, el número de marcas tan variadas que existían en circulación, lo que aunado a la prohibición de importar partes y refacciones estandard para el ensamblado, aún para los modelos de tipo popular, económico y tipo medio, se estimulaba la fabricación nacional de estas en volúmenes superiores y a precios bajos, obteniéndose entre otras, las siguientes ventajas:

a) el precio de las unidades no se aumentaría por lo que el público no estaría expuesto a un sobre precio, que pudiera originarse, en el caso de que esta integración de la industria tuviera un desarrollo acelerado, ya que el plazo para ello lo irían fijando las propias empresas dentro de un proceso de competencia por alcanzar cuotas altas.

b) al no producirse una industrialización acelerada se evitaría la salida, en igual forma de divisas, en menoscabo de nuestras existencias de moneda extranjera que afectaría a la estabilidad de nuestra balanza comercial, y

c) al mismo tiempo que se robustecía a las industrias automotriz y auxiliar fabricante de partes nacionales, se consolidaba una fuente de trabajo para millares de obreros y empleados, como para los distribuidores, que poseen una organización de servicio con una antigüedad de-

más de treinta años en la que hay una inversión muy importante de varios cientos de millones de pesos.

Para confirmar la política que hemos venido exponiendo, la Secretaría de Hacienda, con fecha 5 de noviembre de 1960, giró su oficio circular 309-VIII-I-10560 a todos los Administradores Generales, Gerentes y Encargados de las plantas de automóviles y camiones, comunicándoles "que a partir del 1º de noviembre en que se inició la cuota de en samble para el primer semestre de 1961 y durante la vigencia de la misma, se les imponía el uso de material de ensamble nacional, listado en el propio oficio-circular, en automóviles y camiones con peso vehicular hasta de 10 toneladas, a las plantas ensambladoras, aún cuando éstas ma quilen para importadores que carezcan de ellas. Advirtiéndoles, que la resistencia a la incorporación del material nacional, en contra de ésta -- disposición o de las que en el futuro se dicten, de acuerdo con el Código Aduanero, motivará la imposición de multas; quedando a juicio de la -- propia Secretaría la clausura de las plantas que incurran en tal resistencia, de conformidad con la facultad que le concede el artículo 4º fracción VI, del Reglamento para Plantas de Montaje de Vehículos de 23 de enero de 1948. En cuanto al material de procedencia extranjera, que sea similar al nacional listado en dicho oficio-circular pagaría los impuestos específicos que en cada caso correspondiera".

La orientación de la política del Gobierno en estos aspectos era acertada, ya que tendía a la integración de una industria automotriz, de-

manera que la producción de los diversos componentes que se requieren para la producción de los vehículos, las realicen fundamentalmente empresas o firmas mexicanas autónomas, en cantidades suficientes y a precios bajos para cubrir las necesidades de las plantas armadoras y las del mercado de repuesto, con lo que a la vez que se lograría aliviar la presión a que se encuentra sometida la balanza de pagos de nuestro país, al reducirse la importación de partes al mínimo; se podría aumentar la capacidad nacional de inversión, debido a que su producción contaría con un mercado seguro, incrementándose la ocupación que requiere una mayor demanda de mano de obra calificada, el ingreso por persona aumentaría por lo mismo el consumo, como el ahorro y finalmente se elevaría la producción de las industrias proveedoras de materias primas indispensables en la fabricación de partes, tales como la siderúrgica, textil, hulera, vidriera, eléctrica, de pinturas, etc., y no que las propias plantas efectúen esta producción de partes, pues la mayoría, por regla general, son subsidiarias de grandes empresas extranjeras que como es natural están ya integradas en su propio país y tienden a mantener sus posiciones remitiendo al extranjero el máximo posible de utilidades, que para incrementarlas, reducen sus costos con fabricación en gran escala, ayudados con la aplicación de la moderna tecnología.

De aquí, que las medidas del Gobierno para lograrlo van encaminadas a proteger a las empresas que se dedican a producir partes autómatas, estableciendo su uso obligatorio, propiciando a la vez con esta protección, la creación de otras que fabriquen de lo que no se tiene pro-

ducción local; pero coordinando sus actividades con las plantas armadoras, no sólo en lo que se refiere a plazos de entrega, sino de un modo especial en cuanto a especificaciones técnicas.

A partir del segundo semestre del año de 1961 (mayo-octubre) contra la costumbre establecida, las cuotas que se habían fijado para el primer semestre se prolongaron a las plantas, pero se manifestó que se tomarían en cuenta para la fijación de cuotas en este segundo semestre, además de las normas establecidas, las siguientes nuevas reglas, según los cinco criterios, que se indican:

1o. - Precio al público	(calificación 50%)
2o. - Red de distribución	(" 15%)
3o. - Oferta de refacciones	(" 15%)
4o. - Costo de servicios	(" 10%)
5o. - Preferencia del público.	(" 10%)

Con fundamento en estos porcentajes, se estableció la calificación para que cada una de las marcas y tipos de automóviles, disponiéndose que:

a) Si la calificación para las unidades es inferior al 10% no se otorgarían cuotas; pero si la calificación es de 50% se concederían cuotas de importación equivalente al porcentaje que les haya correspondido, con base en la cuota que se hubiera efectuado en el primer semestre.

b) Cuando la cifra que resulte de aplicar el porcentaje a que se refiere el inciso (a), sea inferior a 500 unidades, no se daría cuota de importación.

c) Si se ensamblan, varios tipos de automóviles, las plantas deberían reducir éstos al mínimo posible, dando preferencia a las de menor precio al público y a las que se importen con el grado más alto de desensamble.

d) Como equipo adicional para automóviles y camiones que se autorizaba, era el radio, la antena y la llanta de cara blanca, y

e) Ningún automóvil de los que se autorizaron para ensamblarse dentro de la cuota de este segundo semestre, podría tener precio superior a \$ 55,000.00 incluyendo el equipo adicional; con excepción de las camionetas o guayines cuyo precio no debería exceder de \$ 70,000.00.

Las razones que inspiraron las medidas anteriores no tuvieron otro objeto que contrarrestar el aspecto negativo de la política aplicada en los últimos dos años y por eso tendió a lograr menos diferencias de precio al público, con respecto a los que privaban en el lugar de origen, pues si en algunos tipos la diferencia del precio era superior en México, en un 20 o 30%, debido a los gastos de empaque, fletes, seguros, impuestos, diferencia de costos en los materiales de ensamble nacional, en otros, siendo también del mismo tipo, alcanzaban diferencias que llegaban al 100% o más; por eso marcó un precio máximo de \$55,000.00,

incluyendo el equipo adicional; indicándo que deberían reducir el número de tipos que ensamblaban, con el objeto de que los que quedaran fueran -- los de menor precio al público, además de que representaban bajos costos de mantenimiento, conservación y operación, sin perjuicio de la calidad y seguridad que deberían reunir.

Otra de las razones que tuvo en cuenta, fue que con la aplicación de las reglas combinadas con los cinco criterios, se completaría la eliminación del mercado, de las todavía numerosas marcas que existían, que además de los inconvenientes para el otorgamiento de cuotas elevadas para propiciar la estandarización de la fabricación de partes nacionales con la subsecuente reducción de los costos de producción y la substitución creciente de partes importadas por nacionales; también implicaban un problema por cuanto que no guardaban proporción con el consumo anual de vehículos estimado en 100,000 unidades. Además el Gobierno indicaba a las empresas armadoras, importadores de material de ensamble que daban a maquillar las marcas que representaban y fabricantes de partes que debían pensar en las posibilidades de este mercado potencial el cual en el futuro podría aumentarse, según la demanda de unidades o exportando excedentes ya para la Zona Latinoamericana de Libre Comercio o a países de Centro y Sudamérica o a cualquier otro mercado que fuera posible abrir.

La Secretaría de Industria y Comercio a finales del año de -- 1961, al otorgar las cuotas de importación de ensamble para el primer --

semestre del año de 1962, eliminó 14 de las 36 marcas que todavía existían en el mercado por no haberse ajustado a la política delineada por el Gobierno que presentaba dos aspectos determinantes:

Uno. - Lograr la fabricación del mayor número de partes, utilizando en igual proporción materias primas producidas en México, para ser utilizadas en el armado de los vehículos.

Dos. - Llegar a la efectiva integración de la industria automotriz nacional.

Pero para alcanzar esta segunda etapa era indispensable que se pudiera fabricar el motor en el país, pues éste venía armado del extranjero con sus respectivos anillos, bandas de ventilador, bujías, etc., o sea lo que se denomina "equipo original" que representa un porcentaje muy importante en la fabricación de los vehículos.

Aspectos éstos, que en capítulo por separado se examinarán al amparo de las disposiciones legales en vigor.

C). - SEGUNDA ETAPA. - FABRICACION. - DISPOSICIONES LEGALES VIGENTES.

Fue necesario que transcurrieran 37 años para establecer las bases, con el objeto de alcanzar la llamada etapa de fabricación de vehículos y lograr con ello la efectiva integración de la industria automotriz del país; espera que si bien no se debió a la falta de interés del Gobierno

para aplicar las medidas rectoras que la situación exigía, si no marcó desde un principio una política rígida de protección, que a la vez que impulsara el desenvolvimiento de esta industria, lo confirmara en forma más efectiva, extendiendo su protección a su industria auxiliar fabricante de partes nacionales, obligando a las empresas propietarias de plantas ensambladoras, como a las importadoras que careciendo de éstas, las utilizaban mediante contrato para el montaje de las marcas que representaban, a utilizar los materiales nacionales a fin de que, paulatinamente, se hubiera ido logrando un porcentaje mayor de producción que alcanzara a responder a las necesidades de las empresas, como a la demanda del mercado de refacciones, máxime que aquéllas desde un principio, se resistieron a utilizarlas, pues siendo tan sólo sucursales de firmas extranjeras, no tenían interés en la producción nacional, con lo que se venía retardando la integración de esta industria, viéndose constreñidas las autoridades a tomar medidas para preparar las condiciones y poder llevar a cabo su aceleramiento, que por lo complejo de esta actividad daba lugar a serias dificultades que redundaban en perjuicio del buen logro que el Gobierno deseaba alcanzar.

Esta política de incertidumbre, que lo mismo aumentaba que disminuía las cuotas de ensamble de automóviles y camiones, que permitía su importación de toda clase de marcas y tipos, como la de componentes y accesorios, aunado al poco éxito para impedir la introducción ilegal de vehículos al país, que repercutía en forma negativa, en un mer-

cado de por sí, no todo lo potencial que se hubiera deseado, retardaba la integración de la industria automotriz, el desarrollo de su auxiliar de partes nacionales, dejaba de aplicarse materias primas indispensables para su elaboración, obstaculizaba la creación de otras industrias que fabricaran de lo que no se tenía producción local, no podía intentarse la estandarización de las refacciones, para evitar la elevación de los costos de producción, se impedía la apertura de nuevas fuentes de trabajo o la ampliación de las existentes, frenaba el aumento del producto nacional, y finalmente, no lograba el ahorro de divisas que en parte, contribuyó a la devaluación de nuestra moneda en años anteriores.

A continuación se intentará el exámen de las diversas disposiciones administrativas, pero principalmente las de carácter legal, que dieron origen a esta segunda etapa de fabricación de vehículos automotores, con el objeto de lograr la integración real de esta industria para México; disposiciones que en seguida se mencionan:

1) El pliego presentado por el Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio a las plantas ensambladoras, importadores y representantes de la producción auxiliar de partes automotrices nacionales, a finales del mes de diciembre del año 1961.

2) Decreto del 23 de agosto de 1962, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el día 25 del mismo mes y año.

3) La Circular número 309-VIII-II-641 de fecha 15 de octubre

bre de 1962, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 22 de enero de 1963, por la que impone a las plantas ensambladoras de automóviles y camiones, o a las que éstas maquilan para importadores que carezcan de plantas propias, el uso de material nacional en el montaje de sus vehículos, y

4) La Declaratoria General No. 104 de exenciones de impuestos para la fabricación de automóviles y camiones del 10 de julio de 1963, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación al día siguiente.

Respecto al pliego a que se refiere el inciso (1), el Gobierno, a finales del año de 1961, considerándo que su propósito para lograr la segunda etapa de la industria, o sea la fabricación de vehículos se encontraba en condiciones de realizarse, al reducirse el número de marcas que existían en el mercado, pues de 75 tipos de automóviles que habían se redujeron a 22 correspondientes a 12 marcas diferentes, para que el proceso de incorporación de partes nacionales no tuviera ningún obstáculo y se pudiera conseguir no sólo su estandarización en su producción, sino también el evitar su encarecimiento para eliminar las presiones sobre los aumentos de precios al público, marcando el primer cambio claro en la política gubernamental, que buscaba lo que podemos llamar "mexicanización" automovilística, solicitó de los directores de las empresas de montaje, de los importadores de material de ensamble que utilizaban en sus marcas mediante contrato de maquila que celebraban con las plantas y de los representantes de la industria auxiliar, que expresaran su

opinión para poder llevar a cabo un programa acelerado de armado de -
automóviles y camiones en el que se incorporaran el mayor porcentaje -
de partes nacionales, a fin de que en un plazo prudente se llegase a la -
completa fabricación de automotores en México; dándoles a conocer, a -
través de la Secretaría de Industria y Comercio, los puntos principales -
alrededor de los cuales deberían emitir su opinión.

Puntos de vista que en forma sintetizada se expresan de la ma-
nera siguiente:

1º. Aprovechamiento de la industria auxiliar de la automotriz, en los planes de ensamble y fabricación, cuantificando su participación - presente y futura.

2º. Ayuda técnica y financiera que se preste a la industria auxiliar; como promociones que deban efectuarse para nuevas industrias - de esta clase.

3º. Indicar el porcentaje máximo de partes de ensamble que - pudieran fabricar las plantas armadoras, con sus especificaciones, to-
mando como base el peso del vehículo.

4º. Forma de aprovechar otras instalaciones industriales que ya existan, especialmente las fundiciones.

5º. Hacer consideración especial al ensamble y fabricación - de camiones en sus distintos tipos.

6º. Indicar el porcentaje mínimo de incorporación nacional, sobre la base del peso del vehículo, que deba señalarse como obligatorio al concluir los dos años inmediatos siguientes a la fecha en que se ponga en ejecución el programa (1º de enero de 1963); estimando los porcentajes de avance anual en la incorporación de partes. Fijando las garantías para el cumplimiento de estas obligaciones de porcentaje mínimo de incorporación y avance anual, así como sanciones aplicables en caso de incumplimiento.

7º. Plazo final en el que se estime poder cumplir con el programa de fabricación, sobre la base de que los precios al público no excedan, en ningún caso, de las diferencias promedio autorizadas actualmente entre esos precios y los análogos del lugar de origen.

8º. Preferencias que puedan otorgarse a favor de quienes reduzcan los plazos máximos señalados para el cumplimiento del programa.

9º. Ajustarse sólo a las franquicias fiscales que prevé la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

10º. Estructura que deba tener el capital de las empresas. Mayoría de capital nacional, y

11º. Convenios de complementación que sean susceptibles de realizarse con las industrias automotrices de otros países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Sobre la opinión solicitada por el Gobierno a las partes directamente interesadas en las industrias automotriz y auxiliar de fabricación de partes nacionales, como importadores sobre la base de los puntos de vista que le dió a conocer la Secretaría de Industria y Comercio en términos generales se desconoce la contestación que hubieren dado; únicamente trascendió las de las empresas "Diesel Nacional", S. A., y "Reo de México", S. A., así como la opinión que en términos generales, produjeron los representantes japoneses de la marca de automóvil Datsun Bluebird, de colaborar con las autoridades mexicanas en la organización de nuestra industria, ya que además de armar totalmente los vehículos, utilizarían más del 35% de partes nacionales.

En cuanto a la Empresa "Diesel Nacional", S. A., en declaración conjunta con la Regie Renault de Francia, manifestaron que: "con el auxilio técnico y financiero de ésta última empresa, la primera estará capacitada para producir 3,000 camiones medianos, pues con una inversión aproximada de \$3.6 millones de pesos de la firma francesa se completará la instalación de la maquinaria para fabricar tanto para camiones, como para automóviles en México el monoblock, que es la pieza fundamental del motor, más otras partes del mismo, trabajos que se efectuarán por la empresa filial "Siderúrgica Nacional", S. A. "Que por lo que se refería a la incorporación de partes nacionales, hasta ahora había sido del 28.5% sobre el valor total de origen de las partes que integran el vehículo, esperando alcanzar un 41.9%. Que el costo del automóvil R8 se-

ra menor a \$20,000.00".

Por su parte, la planta "Reo de México, S. A.", en un desplegado periódico, hizo pública su adhesión al memorándum que el Gobierno, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, dió a conocer las bases sobre las que se desarrollara la industria automotriz de México; agregando, "que estaba capacitada para producir anualmente 20 mil carrocerías de automovil, casetas, cofres, salpicaderas; además troqueles, chasises y accesorios también para camiones, con capacidad para 6 pasajeros y para el siguiente año tendría una producción de 10 mil unidades repartidas por mitad, para vehículos comerciales y automóviles, que podría aumentarse según las exigencias del mercado nacional hasta llegar a 20 mil por año".

"Que impulsaría nuevas industrias auxiliares de la automotriz, estando dispuesta a participar hasta con el 50% del capital que estas industrias requieran, siendo las siguientes: fábricas de motores diesel y de gasolina, de transmisiones y diferenciales, de resortes y dirección; utilizando para este programa de fabricación las instalaciones de fundición y maquinaria establecidas en la Ciudad de Monterrey, N.L., considerando, que para el año 1964, estaría en posibilidad de integrar los vehículos con partes fabricadas totalmente en México. Que su capital es totalmente mexicano y cualquier aumento que llegase a efectuar será sobre las mismas bases, poniendo a disposición del público las acciones con objeto de alentar al inversionista mexicano".

Como se observa, la exposición de estas opiniones, no abarca -
ron todos los puntos de vista puestos a su consideración, quizás porque -
no desearon comprometerse de antemano, fijando o sugiriendo las ga- -
rantías para el cumplimiento de las obligaciones de porcentaje mínimo -
de incorporación y avance anual, así como las sanciones que les serían -
aplicables en caso de incumplimiento; como porque algunas de las cues- -
tiones que encerraban los puntos de vista, tocaba al propio Gobierno la -
iniciativa para su solución, como en lo referente a las preferencias que -
deberían otorgarse a los que redujeran los plazos máximos para el cum- -
plimiento del programa y en otros, como en lo tocante a la estructura -
que debería tener el capital, indicando que fuera de mayoría nacional; - -
cuando precisamente las plantas ensambladoras, casi en su totalidad es- -
tán bajo control de firmas extranjeras, que no desean compartir, menos-
perder ese control.

En cuanto a las franquicias fiscales, otro de los puntos de vis-
ta que deberían tomar en consideración para sugerir el plan que debería-
llevar a la fabricación de vehículos; por la forma en que está redactado-
más que una proposición para opinar, es una orden terminante de acoger-
se a las franquicias que consagra la Ley de Industrias Nuevas y Necesa-
rias, cuya aplicación no podía quedar sujeta a simples opiniones de parti-
culares.

Por lo que se refiere a la sugerencia de convenios de comple- -
mentación, susceptibles de realizarse con las industrias automotrices, -



miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, era - - prematuro formular alguna consideración, ya que para la fecha (13 de - - diciembre de 1961), en que se dieron a conocer los puntos mencionados - para que emitieran sus opiniones, el Tratado de Montevideo que estable - ció la zona de libre comercio, instituyendo dicha Asociación, no fue da - do a conocer sino hasta el 14 de septiembre de 1962, en que se publicó - el Decreto de 20 de julio del mismo año, en el "Diario Oficial" de la Fe - deración, que lo ratificó y ordenó su promulgación.

Por otra parte, la industria fabricante de partes nacionales, - después de vencer grandes obstáculos debido a la fuerte oposición de to - dos los importadores de material de ensamble propietarios o no de plan - tas de montaje, para utilizar sus productos y por otro lado la falta de fir - meza al principio del Gobierno para imponerles en forma obligatoria su uso, les originó serias dificultades, que aunado a la falta de planeación - para el buen éxito de su desarrollo, les ocasionó fuertes sobreinversio - nes por desconocimiento no sólo de la existencia de otros fabricantes en - el ramo, estableciéndose una competencia excesiva, sino también de las necesidades del mercado, más la falta de normas de calidad que daban - lugar a una producción desigual, con deficiencias y precios superiores a los productos similares de otros países; siendo necesario para procu - rar eludir en lo futuro estos perjuicios, además de organizarlos, llevar - un registro minucioso de todos los que se dedican a esta actividad, para - evitar duplicidad de inversiones, competencia del mercado, para suplir -

los renglones no explotados aún o que no basten para cubrir las necesidades no sólo de la industria automotriz e importadores, sino del mercado de refacciones; contando por parte de las ensambladoras de asistencia técnica, más no financiera para que no queden bajo su control, permitiéndoles en caso de falta en el país de determinadas materias primas, el que puedan importarlas con ciertas franquicias fiscales, para evitar que se interrumpa la producción.

A pesar de todos los obstáculos por los que ha atravesado esta industria auxiliar, en los últimos años los progresos alcanzados se deben a la protección del Gobierno, aún cuando no bajo la existencia de un cuerpo ordenado y uniforme de disposiciones legales, pues éstas se encuentran dispersas; sí, en el fondo, se ha logrado el objetivo para su desarrollo, encontrándonos que para mediados del año de 1962 había obtenido avances notables, incorporando en el armado de los vehículos un promedio aproximado del 23%, por lo que, se ha buscado el organizarlos para estandarizar las refacciones y evitar la elevación de costos, a efecto de lograr un mejor aprovechamiento de los recursos del país, tanto por lo que hace al ahorro de divisas, como a la utilización de material nacional con un grado mayor de elaboración para el empleo de mano de obra mexicana, constituyéndose para estos fines varias empresas que fabrican los materiales, a saber:

a) Procesivos: abrasivos, adhesivos, combustibles, gasolina, soldadura, oxígeno y acetileno, herramientas, telas, fibras, etc.

b) Productivos: ácidos, asfaltos, base pinturas; (primero esmalte, laca después), solventes, etc.

c) Partes de incorporación nacional: abrazaderas de muelles, acumuladores, asientos, bocinas, cristales, cables de bujías, colas de tubo de escape, defensas, instalación eléctrica, tapones de radiador, tambores para frenos, topes de defensa, tuercas para abrazaderas, para - -
ruedas, etc.

Todavía dentro de este apartado de partes de incorporación, -
encontramos de un modo especial a las siguientes empresas, que consti -
tuyen el grupo más importante de fabricantes de componentes: "Auto Ma -
nufactureras", S. A., produce: tambores para frenos y mazas para el - -
montaje de ruedas; "Manufacturera Mexicana de Partes de Automóviles",
S. A., elabora anillos, amortiguadores, balatas y bujías; "Industrias Au -
tomotriz, S. A., fabrica: rines; "Manufacturas Metálicas de Monterrey, -
S. A., está en pleno proceso de producción su nueva planta de bastido -
res de chasis y radiadores, además de las cajas de pick-up, carroce -
rías especiales de camiones y casetas metálicas de Jeeps que ya vienen -
fabricando en el país. Según declaración conjunta que hicieran la empre -
sa norteamericana "Dana Corp. Perfect Circle" y la "Industria Perfect -
Circle de México", por convenio celebrado, la producción y distribución -
de los productos Spicer en el país, quedará a cargo de ésta última, que -
además de sus productos habituales, anillos de pistón, camisas de motor
y engranes, planea la ampliación de su línea para fabricar embragues - -

(clutch).

La empresa Transmisiones y Equipos Mecánicos, S. A., bajo asistencia técnica de la Empresa Clark Equipment Company de Michigan, Estados Unidos de América, con capital mayoritario nacional es la principal proveedora de transmisiones para las fábricas de vehículos automotores, que las usan en sus equipos originales y para 1968 fabricará cajas de velocidades automáticas.

Finalmente la empresa "Alta Fricción", S. A., informó que mediante contrato celebrado con la firma The Glacier Metal Co. Ltd. de Inglaterra, recibirá asistencia técnica para la fabricación de metales anti-fricción, bujes de bronce, bielas, árboles de levas, cigüeñales para motores de explosión y combustión interna, chumaceras y cinta bimetálica que se usa en la fabricación de éstas; agregando que el proceso de manufactura de los componentes mencionados lo sujetarán a una rígida integración nacional, pues todas las materias primas, materiales y accesorios que se utilicen serán de fabricación nacional, como son el fleje de acero y metales no ferrosos como plomo, aluminio, estaño, cobre, zinc, etc.

Cuando se consideró que la política de automóviles delineada por el Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio, y que se ha venido exponiendo en este estudio, reunía las condiciones para llevar adelante el plan de integración de la industria automotriz del país; se

palpó la necesidad que había de legalizarla para asegurar su carácter nacional, porque mientras permaneció en su fase primaria de ensambladora, utilizando componentes o partes importadas para producir vehículos, no se le podía atribuir tal característica, tanto más que el control de su capital en su mayoría, por no decir en su totalidad, era de procedencia extranjera, aunque en último análisis no basta que las inversiones tengan un origen mexicano para calificar a una industria como nacional, pues existen empresas que teniendo el control del capital con este carácter se dedican tan sólo a envasar o ensamblar productos importados, no pudiendo, en consecuencia, calificarlas como exponentes de una industria nacional, y en el caso particular de la automotriz es indispensable para ello que utilizando material mexicano, se elaboren los componentes necesarios para producir los vehículos, alcanzando la fase segunda, o sea la fabricación y de esta manera lograr la efectiva integración de la industria automotriz nacional.

2).- Decreto del 23 de Agosto de 1962.

Con el objeto de legalizar la integración de la industria mencionada, se expide con fecha 23 de agosto de 1962, el decreto, cuya vigencia empieza el día 25 del mismo mes y año en que fue publicado en el "Diario Oficial" de la Federación, prohibiendo la importación de motores, como unidades completas para automóviles y camiones, así como de conjuntos mecánicos armados para su uso o ensamble de los mismos, a partir del 1.º de septiembre de 1964.

Por la importancia de esta disposición legal vigente para esta segunda etapa del desarrollo de la industria automotriz y con el objeto de facilitar algunos comentarios se transcribe, a partir de su único considerando; que a la letra dice:

"Que como al interés general conviene acelerar el programa de integración automotriz, establecido por el Ejecutivo Federal, a cuyo efecto debe aprovecharse al máximo las instalaciones existentes en el país en el campo de las industrias mecánica, eléctrica, de fundición y de otras auxiliares, y asimismo conviene estimular el establecimiento de nuevas industrias conexas con la automotriz", se expide el siguiente:

D E C R E T O .

Artículo Primero.- A partir del 1º de septiembre de 1964 - - queda prohibida la importación de motores, como unidades completas, para automóviles y camiones, así como la importación de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de esos mismos vehículos.

Artículo Segundo.- Después del 1º de septiembre de 1964, la Secretaría de Industria y Comercio podrá autorizar la importación de - - aquéllas partes que requiera la fabricación en México de motores y conjuntos mecánicos, siempre que dichas partes sean expresamente señaladas en el programa a que se refiere el artículo siguiente.

Artículo Tercero.- Las empresas ensambladoras y los impor

tadores que reciban actualmente permisos de importación de las partes automotrices a que se refiere el artículo primero, procederán a formular sus programas, que serán sometidos a la consideración de la Secretaría de Industria y Comercio, en un plazo que vencerá el día 30 de septiembre del presente año, especificarán con precisión: a).- las partes que serán fabricadas o maquinadas por las empresas interesadas, debiendo incluir necesariamente el maquinado del motor; b).- el monto total de la inversión que se propongan efectuar las referidas empresas; c).- las partes cuya fabricación se propongan contratar dentro del país; d).- las que se consideren necesarias seguir importando para la fabricación en México de motores y conjuntos mecánicos para la industria automotriz; e).- el calendario respectivo que permita conocer el proceso y la magnitud de la integración a que se llegará el día 1º de septiembre de 1964 y f).- los contratos de licencia de fabricación que se propongan celebrar y en su caso, los de asistencia técnica.

Artículo Cuarto.- A partir del 1º de septiembre de 1964, la integración de la industria automotriz nacional en los términos del artículo anterior, más la incorporación de las partes de fabricación nacional que actualmente se utilizan en el ensamble de vehículos automotores, representará, cuando menos, el 60% del costo directo del vehículo fabricado en México.

Artículo Quinto.- La Secretaría de Industria y Comercio formulará un dictamen que permita conocer si los programas presentados a

la consideración cumplen los requisitos establecidos en este decreto. - -
En caso necesario, en el referido dictamen, se formularan las observa -
ciones y sugerencias correspondientes, las cuales se darán a conocer a -
las empresas interesadas a más tardar el día 30 de noviembre del pre -
sente año.

Artículo Sexto. - Las empresas interesadas deberán compro -
bar a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio, a más tar -
dar el día 30 de diciembre del año en curso, la adquisición del equipo y -
maquinaria destinado al maquinado o fabricación de las partes automotri -
ces conforme al programa a que se refiere el artículo tercero.

Artículo Séptimo. - Los permisos de importación correspon -
dientes al segundo semestre de 1963, que serán otorgados en abril del -
mismo año, sólo se concederán a las empresas cuyos programas de fa -
bricación se hayan ajustado a lo establecido por el requisito a que se re -
fiere el artículo que antecede.

Artículo Octavo. - Los permisos de importación correspon -
dientes al primer semestre de 1964, que serán expedidos en el mes de -
octubre de 1963, sólo se otorgarán a las empresas que hayan obtenido -
permisos de importación en el semestre inmediato anterior y que, ade -
más comprueben: a).- haber iniciado la instalación de los equipos para
la fabricación o el maquinado de motores, y en su caso, de conjuntos me
cánicos, en los términos del programa respectivo, y b).- haber celebra

do los contratos correspondientes para la fundición y forjado en México - de las partes automotrices incluidos en su programa de fabricación nacional.

Artículo Noveno. - Los permisos de importación correspondientes al segundo semestre de 1964, que se expedirán en el mes de abril del mismo año, sólo se otorgarán a las empresas que hayan obtenido permiso de importación en el semestre inmediato anterior y que, además, hayan cumplido íntegramente con el programa de fabricación respectivo.

Artículo Décimo. - A solicitud de los interesados, la Secretaría de Industria y Comercio podrá eximir del requisito de obtener permiso previo de importación de partes para ensamble de automotores, a quienes después de haber cumplido con el programa de fabricación previsto en este decreto, logren un avance de integración que no sea inferior al 70% del costo directo de fabricación del vehículo de que se trate.

Artículo Décimo Primero. - En materia de precios de los vehículos de marcas extranjeras que se fabriquen en el país, se procurará que la diferencia entre el precio al público en México y el precio en el lugar de origen, no exceda a los porcentajes actualmente autorizados. Tales porcentajes sólo podrán modificarse previa autorización de la Secretaría de Industria y Comercio, con base en un estudio de fabricación del vehículo de que se trate.

Artículo Décimo Segundo. - Las empresas comprendidas en el programa de fabricación, que exporten vehículos, partes o herramientas que se utilicen en la industria automotriz, fabricados en el país conforme a los términos del presente Decreto, podrán importar, previa autorización de la Secretaría de Industria y Comercio, partes y vehículos de características especiales que no se fabriquen en el país, por un importe que no excederá del valor total de las exportaciones realizadas en un período determinado".

En primer término, debe establecerse que el fundamento de este decreto fue el resultado de una serie de disposiciones legales, complementadas, si se quiere, por las de carácter administrativo, que desde el inicio de esta industria en el país fueron dictadas con un carácter proteccionista para su desarrollo, aunque encaminadas hacia su primera fase de ensamble, procurando favorecer gradualmente a su auxiliar productora de partes nacionales y que con el transcurso de las diferentes administraciones de gobierno, fue evolucionando esta protección a su desarrollo y organización con el propósito de crear una industria fabricante de vehículos automotores nacional, mediante el estímulo a los productores en México de los diversos componentes necesarios para ello; protección que no debía entenderse dirigida a reforzar privilegios a favor de las empresas automotrices, sino como un medio para mejorar las condiciones económicas en general, como de las diversas industrias, conectadas con la automotriz, criterio este que encontramos en el decreto, al exponer en su único considerando: "que al interés general conviene acelerar la inte-

gración de esta industria, para aprovechar las instalaciones existentes - en el país en el campo de las industrias mecánica, eléctrica, de fundición, auxiliares y estimular el establecimiento de nuevas industrias conexas con la automovilística".

Por otro lado, el Gobierno ante la indiferencia demostrada a su política de integración por las empresas propietarias de plantas de montaje, como por los importadores de material para usarlos en las marcas - que representaban mediante los contratos de maquila que celebraban con los propietarios de esas plantas, tenía dos caminos a seguir: uno, adoptar una actitud autoritaria imponiendo la integración, y dos, fijar ciertas condiciones para la fabricación en el país de motores y conjuntos mecánicos que deberían satisfacerse, permitiendo la participación a todas las - empresas que cumplieran cabalmente con dichas condiciones y en esta forma, la eliminación de éstas, quedaba sujeta a su propia voluntad, según cumplieran o no con lo condicionado, o bien, por razones de competencia comercial, algunas de ellas podrían verse impedidas de continuar sus actividades.

Este segundo camino fue el que siguió.

Como respuesta a esta actitud, 18 empresas entre ensambladoras e importadoras, presentaron sus planes de fabricación, dentro de un plazo cuyo vencimiento fijó el decreto en su artículo tercero para el día 30 de septiembre del año 1962, y aunque a simple vista podía considerarse que el plazo resultaba demasiado breve, dado que los planes económi-

cos o programas de fabricación requirían estudios y análisis técnicos, económicos y financieros, la verdad era otra muy diferente, ya que estas empresas conocían perfectamente bien todos los requisitos que no eran otros que los contenidos en los puntos fundamentales que desde finales del mes de diciembre de 1961, había puesto el Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio a su consideración solicitando emitir su opinión para llevar a cabo un programa que condujera a la completa fabricación de motores en México.

Tocaba a esta Secretaría, en los términos del artículo quinto del decreto de integración, dar a conocer su dictamen sobre los proyectos de fabricación sometidos a su consideración, para determinar si habían cumplido con los requisitos establecidos, pues en caso contrario, en el dictamen que se emitiera, deberían formularse las observaciones y sugerencias correspondientes, que se darían a conocer a las empresas interesadas a más tardar el día 30 de noviembre de 1962, y no fue sino hasta el 21 del mes siguiente, con violación a lo mandado por el decreto en cuanto al plazo fijado para ello, cuando lo dió a conocer.

En términos generales, el dictamen manifestaba: "que los proyectos presentados fueron sometidos a un análisis financiero y económico riguroso, considerándose que el desarrollo de las plantas que fabricaran los vehículos en México, deberían llevarse a cabo en forma tal que apoyase el franco desenvolvimiento de numerosas empresas que producían partes, componentes y conjuntos mecánicos que son necesarios en la fabrica

ción de los distintos tipos de vehículos automotores, debiendo las empresas que recibieran la autorización establecer una fianza por la suma de un millón de pesos a favor del Gobierno Federal para garantizar el cumplimiento de los requisitos fijados por el decreto de integración".

Dentro de estos requisitos podemos señalar como fundamentales, el que se refiere a la obligación de alcanzar para el 1º de septiembre de 1964, una integración de la industria automovilística nacional, contenida en las especificaciones de los programas de fabricación aprobados, incluyendo especialmente el maquinado del motor, más una incorporación de partes producidas en México, de las que actualmente se venían utilizando en el ensamble de vehículos automotores, que debería representar cuando menos el 60% del costo directo de los vehículos que fabricasen en ese año; según es de verse en la disposición contenida en el artículo cuarto del decreto que se comenta.

Al anunciar el Gobierno la aprobación de los programas, mencionó a las siguientes empresas:

a) "Diesel Nacional", S. A., productora de las marcas "Renault" y "Alphine", éste último auto-deportivo, más tres tipos de camiones.

b) "Willys Mexicana", S. A., marca "Rambler" y "Jeep". Posteriormente cambió su denominación a "Vehículos Automotores Mexicanos", S. A. de C. V.

c) "Fábricas Automex", S. A. , con sus marcas "Valiant", - -
"Plymouth", "Chrysler", "Dodge" y "Fiat" y sus camiones.

d) "Promexa", S. A. , fabricante de la marca "Volkswagen".

e) "General Motors de México," S. A. de C. V. , propietarios -
de las marcas "Chevrolet", "Opel" y varios tipos de camiones y pick- -
ups.

f) "Ford Motor Company", S. A. , productor de las marcas - -
"Falcon", "Galaxie", "Mustang" y camiones.

La primera empresa es de participación estatal, las siguientes
tres, su estructura aparece constituida con mayoría de capital nacional y
las dos últimas, su capital es norteamericano.

Más tarde, el 9 de enero de 1963, volviendo a hacer caso omi-
so del plazo fijado por el decreto para la rendición del dictamen de apro-
bación o nó de los programas, la Secretaría citada anunció el acuerdo fa-
vorable al plan de la empresa "Reo de México", S. A. , en cuya decisión -
influyó, además de la adecuada presentación de los proyectos de fabrica-
ción; el que había realizado inversiones considerables en la compra de -
maquinaria japonesa para la fabricación de monoblocks y otras partes de
los vehículos de su marca "Toyota", estimándose conveniente fortalecer
las relaciones comerciales con el Japón, donde se encuentra la matriz de
esa marca, cuyos saldos han sido persistentemente favorables para nues

tro país, principalmente por lo que toca a compras de algodón.

Asimismo, dió su aprobación a "Representaciones Delta", S.A. de las marcas "D.K.W." y "Mercedes Benz".

Dentro de este concepto de violación a lo dispuesto por el artículo quinto mencionado, en cuanto al plazo para producir su dictamen a que antes hemos hecho referencia, el 17 de enero de 1963, comunicó su aprobación a favor de la empresa "Impulsora Mexicana Automotriz", S.A. para la fabricación en el país de los automóviles "Borgward", en cuyo programa incluía, además, la producción de refacciones necesarias para surtir la demanda de las mismas en otros países del mundo, habiendo adquirido en Alemania las patentes, derechos, planos y maquinaria necesarios para ese objeto y arreglado con la "Bremer Automobil GmbH" para que se encargara de reclutar la mano de obra especializada indispensable.

Esta empresa está constituida por un grupo de inversionistas mexicanos.

Por último, no es sino hasta mediados del mes de septiembre de 1964, cuando no sólo había transcurrido con exceso el plazo para formular los dictámenes en cuestión, sino también se había vencido el término señalado a partir del cual quedaba prohibida la importación de motores, como unidades completas, para automóviles y camiones y de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de los mismos vehículos, --

cuando la Secretaría de Industria y Comercio aprobó el programa de fabricación, con base en el establecimiento de su planta propia a la empresa "Automotriz Nissan Mexicana," S. A. de C. V., la que anteriormente (año de 1954) había iniciado el ensamble de sus marcas de automóviles, entre ellos el "Datsun", en la planta armadora de la empresa "Willys - Mexicana", S. A.

Como la violación al decreto era terminante, se quiso suavizarla porque justificarla era imposible, informando: "que dicha empresa había aceptado no vender sus automóviles en México, mientras que la fabricación de ellos no hubiere alcanzado el mínimo del 60% de integración nacional, pero a partir de ese momento recibiría una cuota para la venta en el mercado mexicano en forma similar a la que se venía otorgando a las empresas que tienen en marcha programas de fabricación de automóviles y camiones".

El capital de esta empresa es japonés.

La sola mención de las empresas cuyos planes fueron aprobados y la de las marcas que se proponían fabricar, sin hacer mención de los diferentes tipos, permite observar que se ha excedido el número de marcas aconsejable para una política industrial, pues del estudio presentado por la "Rootes de México", S. A., empresa filial de la que existe en la Gran Bretaña, que es una de las que no recibió dictamen definitivo, se desprende que la capacidad (enero de 1963), del mercado nacional de au-

tomóviles era de 50 mil unidades por año, previéndose que podría incrementarse para el año de 1970 hasta 75 mil unidades. Aparte de esta cifra, era posible una ampliación más del mercado vía exportación, sobretudo con los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, aunque a corto plazo, la ampliación que pudiera lograrse era reducida. De manera que el límite de producción mínima costeable se fijaba entre 20 a 25 mil unidades en tipos cuyo precio fuera hasta de \$55,000.00 y en las de tipo popular en 10 mil unidades por año. "Diesel Nacional", S.A. - empresa de participación estatal, estimaba para este tipo popular como límite hasta 12 mil unidades y la capacidad del mercado en 10 mil unidades anuales.

De acuerdo con estos cálculos, se formulaba la objeción en el sentido de que, las empresas cuyos planes de fabricación habían sido aprobados, se verían orilladas a producir en escalas incosteables lo que agudizaría la deficiente estructura de costos de esta industria, ya que no era previsible una ampliación a corto plazo del mercado interno para que las empresas pudieran operar con amplitud por encima de los niveles mínimos de costeabilidad de la producción, salvo que por esta estrechez del mercado interno, algunas de las empresas dejaran de cumplir sus programas de integración, lo que daría lugar a su eliminación en etapas subsiguientes del programa general de integración, cuya etapa final estaba señalada por el artículo 1^o, para el día primero de septiembre de 1964 - en que se estableció "la prohibición de importar motores, como unidades

completas, para automóviles y camiones, como de conjuntos mecánicos-armados para uso o ensamble de esos vehículos".

Esta obligación vista a tres años (septiembre de 1967), de haber concluido el plazo fijado para que en forma sucesiva se alcanzara la integración de la industria automovilística, no puede considerarse válida, ya que sin excepción todas las empresas que recibieron la aprobación de sus programas, han continuado normalmente sus operaciones, sin acusar síntoma alguno que suponga la posibilidad de no estar en condiciones de poder seguir cumpliendo con sus programas; lo que demuestra que los cálculos sobre la magnitud del mercado, en relación con el tamaño económico de las empresas, no son del todo exactos que hicieran incosteable la integración, ya que las condiciones económicas de fabricación para cada empresa automovilística son variables, no sólo de acuerdo con el tipo de automóvil y camión a fabricar, sino también de las modalidades de ésta; lo que hace posible industrializar económicamente los vehículos.

El tiempo ha confirmado esta posibilidad.

Por otra parte, la oferta interna de vehículos se encuentra controlada mediante cuotas que se fijan por el Gobierno, a través de la Secretaría de Industria y Comercio y aún cuando se opina que esto constituye una reducción a la libre competencia, en realidad es una medida de protección para dar igual oportunidad a empresas de diferente capacidad financiera, pues de otro modo las poderosas absorberían desde un princi-

pio una parte muy considerable del mercado.

Debiendo hacerse hincapié que en el caso particular de la empresa "Representaciones Delta", S.A., productora de las marcas "D.K.W." y "Mercedes Benz", con licencia de la firma Daimler Benz, de Alemania propietarios de dichas marcas, cuya planta de maquinado de estos motores está situada en Silao, Guanajuato e inaugurada en el mes de agosto de 1964, su eliminación del mercado se debió a que fue declarada en quiebra por exceso de créditos, cuya aplicación antes de iniciar sus operaciones en la planta que acababa de inaugurar fueron de dudoso destino, o bien, porque no calcularon correctamente su capacidad de pago para hacer frente a los créditos obtenidos en demasía, más no por falta de mercado, ya que hasta el último año que operó (1965) gozó del otorgamiento de cuotas de producción, claro está que ello originó serios quebrantos económicos para acreedores, como para los adquirientes de sus marcas.

Al disponer el decreto la prohibición, a partir del 1º de septiembre de 1964, de importar motores como unidades completas para automóviles y camiones y conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de los mismos, así como para las partes mencionadas en los programas de las empresas, para la fabricación nacional en el país de motores o conjuntos mecánicos, parece a primera vista que su propósito es el de sustituir importaciones, el primer motivo del programa de integración, cuando en realidad es por medio del acceso de las empresas a los perm

sos de importación como operan los aspectos limitativos de estos programas.

En efecto, el artículo séptimo, dispone que "los permisos de importación correspondientes para el segundo semestre del año 1963 que se otorgarán en abril del mismo año, sólo se concederán a las empresas cuyos programas de fabricación se hayan ajustado a lo establecido en el decreto y que, además, hayan cumplido oportunamente con lo previsto por el artículo sexto, que impone la obligación a las empresas de comprobar a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio, a más tardar el 30 de diciembre de 1962, haber adquirido el equipo y maquinaria destinado a la fabricación de las partes automotrices conforme a los programas de fabricación en el país de motores y conjuntos mecánicos que hubiesen formulado en los términos del artículo tercero.

Vemos pues, que a través de la imposibilidad de obtener permisos de importación, como las empresas a pesar de haber recibido la autorización a sus programas, por no cumplir con ellos en la forma establecida por el decreto de integración, irán siendo eliminadas.

Este criterio lo confirma en los preceptos contenidos en los artículos octavo y noveno, al fijar que los permisos de importación para los semestres primero y segundo del año de 1964, que se expidieran en octubre de 1963 y abril de 1964 respectivamente, sólo se otorgarán si hubiesen obtenido permisos de importación en los semestres inmediatos an

teriores y comprobado, en el caso del primer semestre, haber hecho la instalación de los equipos para la fabricación de los motores, de los conjuntos mecánicos y haber celebrado los contratos de fundición y forjado en México, de las partes automotrices incluidas en el programa así como el de compra de componentes de fabricación nacional y para el segundo semestre que hubiesen cumplido íntegramente con el programa de fabricación respectivo.

Se hace la consideración de que hubiera sido preferible establecer otro criterio de eliminación más apegado al propósito de integración, como por ejemplo: "la obligación de igualar progresivamente los costos de fabricación de los países de origen de los vehículos con los de México, en forma de que permitiera la salida del mercado de las empresas con costos muy elevados".

Sin ánimo de crítica, la realidad es que cualquiera que hubiese sido el criterio que se adoptara, el resultado final que se buscaba sería exactamente igual, pues el decreto proporciona un sistema liberal, al dejar a las propias empresas el cumplimiento de los programas de fabricación en el país de vehículos automotores, o cuando menos las partes vitales que los integran de acuerdo con los requisitos en ellos contenidos, de manera que la disponibilidad de los permisos de importación y por lo mismo su permanencia en el mercado queda sujeta a que cumplan o no con lo establecido. Es pues, por el acceso a los permisos de importación como opera esta situación.

Lo único que se advierte es que la cuota para el segundo semestre de 1964 se excede en un mes después del vencimiento del plazo en que la integración de la industria debería representar, cuando menos, el 60% del costo del vehículo fabricado en México.

Posteriormente, la Secretaría de Industria y Comercio, sin reforma legal alguna al decreto de integración, mediante simples oficios-circulares, concedió prórrogas para llevar la incorporación al 60% mencionado, incluyendo naturalmente, el maquinado del motor, estableciendo cuotas de transición para el año de 1965.

En el año de 1966, las empresas que alcanzaron las cuotas más altas fueron: "Fabricas Automex", S. A., con 27 mil unidades; "General Motors de México", S. A. de C. V., y la "Ford Motor Company", S. A., con 20 mil unidades cada una, pero a ésta última se le otorgó una cuota extra por herramental, con lo que igualó a la alcanzada por "Fabricas Automex", S. A.

En este año de 1967, (septiembre), la Secretaría de Industria y Comercio informó: "que las empresas han llegado al 64% del costo directo del vehículo, que en el caso particular de la empresa "General Motors de México", S. A. de C. V., al 67% porque su producción la ha dirigido hacia el camión pesado de volteo y pick-ups, esperando por otra parte, que la empresa "Impulsora Mexicana Automotriz", S. A., fabricante de los automóviles "Borgward" para fin de este año utilice el 85% de productos nacionales en la fabricación de esa marca. Que para este año la cuo-

ta de producción será de 130 mil unidades, lo que viene a confirmar que los cálculos que hizo la empresa "Rootes de México", S. A., al presentar su programa de fabricación (enero de 1963), en el sentido de que el mercado interno de automóviles podría incrementarse para el año de 1970 - hasta 75 mil unidades, fueron erróneos, ya que tres años antes de la fecha fijada para alcanzar el aumento del mercado no sólo igualó la cantidad que se calculó, sino que la sobrepasó con exceso.

En los siguientes artículos dispone el decreto que las empresas que hayan cumplido con los programas de fabricación y alcanzado un avance de integración no inferior al 70% del costo directo de fabricación del vehículo de que se trate, podrán ser eximidos del permiso previo para la importación de las partes de fabricación extranjera; asimismo, las que exporten vehículos, partes o herramientas, previo permiso de la Secretaría de Industria y Comercio, podrán importar partes y vehículos de características especiales que no se fabriquen en el país y cuyo importe no exceda del valor de las exportaciones realizadas en un período determinado (artículos 10 y 12).

Ambas disposiciones obedecen al deseo de estimular a las empresas a que rebasen las metas de integración generales o que incrementen las exportaciones nacionales. De manera que al alcanzar el contenido local del 70%, la empresa que lo realice se libera del cumplimiento de la cuota de producción impuesta a todas las empresas del ramo para conservar las divisas de México y poder aumentar su producción al nivel

que le sea posible.

En cuanto a la exportación de vehículos, partes y herramientas, el estímulo de poder importar sólo vehículos y partes pero de características especiales que no se fabriquen en México y por igual valor de lo exportado en un período determinado, es conveniente en cuanto se refiere a las partes, ya que presentan diversas ventajas:

Una, que éstas no puedan producirse en el país o que para lograrlo sea necesario que transcurra mucho tiempo originando, mientras tanto esta demora los consiguientes perjuicios.

Dos, que las de producción nacional tengan un costo mayor a los del país de origen, y

Tres, que no tengamos las materias primas indispensables para su fabricación o manufactura.

Como ejemplos podemos citar, entre otros, los vidrios inastillables que se usan en parabrisas y en las puertas y aletas; carburadores cuyo costo de producción en México sería muy elevado, las materias acrílicas, el prepopileno y pigmentos estabilizadores usados en la industria del plástico con aplicación en los vehículos automotores.

En cambio, no es recomendable la importación de vehículos, aunque sean de características diferentes a los de fabricación nacional porque este simple cambio de vehículos, con características diferentes

a medida que se vayan efectuando, el mercado nacional irá aumentando - con los más variados tipos que corresponderán a más diversas marcas, - y en esta forma, se irá debilitando una de las bases que el Gobierno consideró indispensables para lograr la fabricación nacional de vehículos, que condujera a la integración de la industria automotriz en México, o sea, - "reducción de tan variados tipos de automóviles que correspondían a marcas diferentes y que obstaculizaban el logro de ese objetivo". Es preferible que a cambio de esta exportación, el Gobierno permita la importación de cualquiera otra clase de bienes de inversión que si contribuyan al aceleramiento del desarrollo económico de nuestro país, siendo en este sentido contradictorio el decreto, pues si por un lado preconiza la política - de integración de la industria automovilística para que en forma progresiva se logre su "mexicanización" cuya meta es obtener para el 1^o de septiembre de 1964, la fabricación en el país de los automotores, o cuando menos, las partes vitales que lo integran (maquinado del motor), prohibiendo para ese efecto la importación de motores como unidades completas para automóviles y camiones; por otro lado, la está permitiendo con la condición de que tengan características diferentes a los producidos en el país y que exportamos.

El Gobierno al permitir estas importaciones, de antemano conoce que por lo elevado de los impuestos hace imposible su adquisición - por el usuario, por lo que las empresas se verán obligadas a importar-

otra clase de mercancías, usando las ventajas del comercio exterior no siendo aconsejable, que las autoridades planteen situaciones que distan mucho de ser serias y practicables; en cambio, hubiera sido preferible señalar para el caso de estas importaciones un criterio diferente; por ejemplo, maquinaria pesada para las industrias del petróleo, textil, etc.

En cuanto a la exportación de herramientas, el decreto después de mencionarlas, no hace ninguna referencia para su importación, quizás porque considera que este aspecto no presenta ninguna utilidad o porque nuestra producción no sólo es suficiente para satisfacer las necesidades del mercado interno, sino también para exportar.

Al finalizar este estudio, se ha presentado la situación prevista por el decreto en su artículo décimo segundo, al anunciar la prensa del país, primero con fecha 19 de agosto del corriente año (1967), que "México se incorporaba al mapa mundial automotriz en calidad de exportador", al iniciar la fabricación de una serie del automóvil "Borgward", ahora mexicano, por la empresa "Impulsora Mexicana Automotriz", S. A. ubicada en el Municipio de General Escobedo, Nuevo León, al vender 4 mil unidades para ser exportadas al vecino país del Norte. Después, el día 28 del citado mes, la misma prensa informó que al presenciar en el Puerto de Acapulco, Guerrero, el embarque de 884 motores de automóviles fabricados en el país por la empresa "Automex", S. A., rumbo a la República de Chile, el Secretario de Industria y Comercio había declarado: "que esto constituía otra evidencia de la importancia que ha cobrado-

la integración económica latinoamericana en la vida de nuestros pueblos". Por su parte, los directivos de dicha empresa, manifestaron que tienen otro pedido para la misma República de Chile por 3 mil motores no desconociendo que en este éxito han contribuido los fabricantes de autopartes con un contenido, en total, de más del 60% con lo que se demostraba que la calidad de éstas y de los motores pueden competir airoosamente en el extranjero".

Nuevamente, dos días después, la prensa de la capital nos hace saber que el Subdirector Especial de la Industria Automotriz de la Secretaría de Industria y Comercio, presenció el primer embarque de 4,320 componentes para motores de automóviles de un pedido por un total de 80 mil, que fueron fundidos en el complejo industrial de la empresa "Ford Motor Company", S. A.

Finalmente el decreto que se comenta, entendiendo que la integración de la industria de fabricación automotriz no era factible sino se contaba con la colaboración de su auxiliar productora de partes nacionales, hizo especial énfasis, por una parte, en que deberían aprovecharse al máximo las instalaciones existentes en el país en el campo de las industrias mecánicas, eléctricas, de fundición y otras auxiliares, estimulándose además el establecimiento de nuevas industrias conexas a la automotriz y por otro lado, al señalar las condiciones básicas que deberían tener los programas de fabricación en el país de motores y conjuntos mecánicos, expresamente se refirió a las partes cuya fabricación se propu-

sieran las empresas contratar en México, siendo indispensable para gozar de las cuotas de producción, que semestralmente son fijadas, la comprobación a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio de haber celebrado los contratos de compra de esas partes, así como los de fundición y forjado en el país, estableciendo que para el 1º de septiembre de 1964, la integración debería alcanzar un 60% del costo directo del vehículo representado por la incorporación de partes de fabricación nacional, más la de motores y conjuntos mecánicos.

Ahora bien, como este desarrollo de las plantas de fabricación de vehículos automotores, traerá como consecuencia el desenvolvimiento no sólo de las industrias auxiliares existentes sino de otras más que deberán proveer de partes y conjuntos mecánicos necesarios para la fabricación de automóviles, dando lugar a nuevas y muy amplias oportunidades de ocupación, sustituyendo importaciones que permitan grandes ahorros de divisas, elevándose el consumo de numerosas materias primas nacionales, una de las que más estímulo recibirá es la siderúrgica, cuya demanda de sus productos se expandirá notablemente, haciendo más rentable las inversiones que se efectúen, con lo que indirectamente se beneficiarán un gran número de otras industrias manufactureras, cuyas materias primas son el fierro y el acero. Asimismo, como entre los objetivos que se buscan, es que la fabricación de vehículos sea de la más alta calidad y a precios internacionales, es indispensable que el número de tipos de éstos, sea tal que permita la estandarización de la mayor can

tividad posible de partes, para que la producción se realice a grandes volúmenes y a costos decrecientes, para poder estar en condiciones de exportarlos.

Ante esta situación y con el objeto de que entre ambas industrias exista la suficiente certidumbre en la fabricación, manteniendo la confianza de que a menores precios, se traducirá en aumento de unidades, que permitirá a esta industria auxiliar incrementar sus inversiones, mejorando sus equipos para cumplir con las normas de calidad en su fabricación y con los plazos de entrega de su producción para evitar demoras y perjuicios, lograndose una disminución de costos; se hace necesario que el Gobierno proceda a modificar el sistema de fijación de cuotas de producción semestrales, fijando períodos anuales completos, para que disponiendo de mayor tiempo, puedan desahogar sin precipitaciones sus programas de producción e inversiones.

Dentro de la política de inversiones extranjeras, el Gobierno siempre ha procurado, en primer término y dentro de lo posible, que en la industria en general, pero especialmente en esta industria automotriz, participe el capital nacional en la mayor proporción, habiéndose logrado ésto en parte; en cambio, en las empresas que integran la industria auxiliar, por constituir el elemento de mayor trascendencia económica y social en esta rama industrial, pues su inversión es igual o superior a la de las empresas fabricantes de vehículos automotores; por lo que el desarrollo debe ser en beneficio directo de los inversionistas y empresas me-

xicanas, que deberán ser independientes económicamente de los fabricantes de unidades, para que permitan abatir los costos de fabricación y conseguir el mantenimiento de los precios de los vehículos.

Sin embargo, el Gobierno se contradice en su política de inversiones extranjeras repercutiendo en forma negativa en la de integración de la industria nacional automotriz por las razones siguientes:

Primera:- Cuando a través de la Secretaría de Industria y Comercio presentó a las empresas que intervienen en esta industria su pliego de puntos fundamentales, para que alrededor del cual deberían emitir su opinión, que condujera a un programa de armado de vehículos, con el mayor grado de incorporación de partes nacionales, que diera lugar a la completa fabricación en el país de los vehículos automotores; expresamente señaló en uno de sus puntos, el relativo a "la ayuda no sólo técnica sino financiera que se pudiera prestar a la industria auxiliar".

Esto es, el propio Gobierno, no obstante su decisión inquebrantable para que la industria auxiliar productora de partes y componentes nacionales, conserve su autonomía económica en relación con las empresas fabricantes de vehículos automotores, les deja el camino libre para que intervengan en la estructura del capital con lo que, estarán en posibilidad de controlar las diferentes fases de producción del proceso industrial que requiere la fabricación de un automóvil, pudiendo llegar a constituir un monopolio.

Segunda:- El decreto de integración, por su parte, al indicarles a las empresas como a los importadores que intervienen en esta industria automotriz, que al formular sus programas de fabricación en el país de motores y conjuntos mecánicos para ser sometidos a la consideración de la Secretaría de Industria y Comercio, para que dictamine si llenan o no los requisitos exigidos, les señala que deberán especificar con precisión, entre otros, el que se refiere a las partes que vayan a fabricar.

De manera que, legalmente están autorizadas las empresas mencionadas a producir partes y componentes sin señalarles límite alguno, procediendo inclusive a instalar sus propias plantas de fundición, como en el caso de la "Ford Motor Company", S. A. y "General Motors de México", S. A. de C. V., actividad que debe entenderse reservada por el citado decreto, a las empresas mexicanas ya establecidas, pues de otra manera no se explica la obligación que les impuso a los fabricantes de vehículos automotores de comprobar el haber celebrado los contratos de fundición y forjado en México de las partes automotrices contenidas en sus programas de fabricación a fin de tener derecho a los permisos de importación respectivos.

En esta forma, y al amparo de la Ley, han empezado a ser substituidas las empresas mexicanas, como en el caso que se señala por empresas que sólo son sucursales de firmas extranjeras, principiando a adquirir una gran importancia en la competencia nacional, lo que es gra-

ve por lo cuantioso de las inversiones que existen en esta industria auxiliar nacional, como por la repercusión directa o indirecta sobre las múltiples industrias que le son proveedoras como la siderúrgica, la de hule, la de vidrio, la textil y otras, con lo que al correr de los años dejaremos de tener una industria fabricante de automóviles y camiones auténticamente nacional.

Si a lo anterior se agrega el hecho de que empresas de capital mexicano que se establecieron en el país con el objeto de auxiliar primero a la fase de ensamble y ahora en la de fabricación a la integración de la industria automotriz, se han convertido en extranjeras, bajo la dependencia de los fabricantes de vehículos automotores que responden a firmas no nacionales, por ejemplo la "Ford Motor Company", S. A., "General Motors de México", S. A. de C. V., "Volkswagen", S. A. de R. L. y "Automotriz Nissan Mexicana", S. A. de C. V., las dos primeras capital norteamericano, la tercera alemán y la última japonés; que por sus grandes recursos financieros pueden llegar a desplazar inclusive a las empresas fabricantes en que su capital sí es nacional mayoritario o al menos así lo han manifestado y absorber o eliminar a las auxiliares productoras de partes de igual estructura, impidiéndose que el desarrollo de esta industria quede subordinado al interés nacional que tiene como base el ahorro y la inversión de igual característica pudiendo dar lugar a serios inconvenientes, entre otros que no pueda mantenerse el precio de los vehículos automotores, por no haber control en los que rigen para la venta

de las partes y componentes que fluctuarán según la conveniencia de las firmas extranjeras que los controlen.

Quizás, ante la posibilidad de que esta situación empiece a desarrollarse en forma tal que origine perjuicios de difícil reparación se deba, el que con fecha 25 de marzo de 1965 expidió el decreto que apareció publicado el 22 de abril del mismo año, en el "Diario Oficial" de la Federación por el cual declaró comprendidos en el artículo 10, de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica a "... las refacciones y accesorios para automóviles y camiones", ya que los precios de éstos afectan a un gran número de usuarios, cuyas actividades económicas conviene proteger, siendo necesario impedir aumentos injustificados; prohibiendo a los productores y distribuidores la elevación de los precios que tengan a la fecha de publicación del decreto, salvo que cuenten para ello, con autorización expresa de la Secretaría de Industria y Comercio, pues en caso contrario, quedarán sujetos a las sanciones administrativas establecidas en la propia ley y en su Reglamento del 9 de enero de 1951, o sea, multas de \$100.00 a \$50,000.00, cuyo monto se fijará tomando en cuenta el valor que representa en el negocio la inversión de la empresa como su gravedad y los perjuicios que ocasione y su reincidencia y si se persiste en la infracción, éstas se aplicarán por cada día que ocurran; clausura por 90 días o definitiva, en caso de reincidencia, si antes se hubiere impuesto como sanción la clausura temporal y arresto hasta 36 horas que se aplicará cuando se impute al director o propie-

tario de la empresa la infracción y si no cubriere la multa se permutará por arresto que no podrá exceder en ningún caso de 15 días.

- 3). - Circular Número 309-VIII-II-641 del 15 de octubre de 1962, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 22 de enero de 1963.

Como complemento a lo establecido en el decreto de integración, en cuanto a que la incorporación de partes de fabricación nacional, más la fabricación en el país de los motores, conjuntos mecánicos y demás condiciones fijadas en los programas de fabricación de unidades completas, las empresas e importadores que estuvieran recibiendo para el 25 de agosto de 1962, fecha de dicho ordenamiento legal, permisos de importación, deberían alcanzar para el 1º de septiembre de 1964, cuando menos, el 60% del costo directo del vehículo hecho en México; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, giró el oficio-circular a los administradores y gerentes de las plantas armadoras de automóviles y camiones, indicándoles "que a partir del 1º de mayo de 1962, y durante la vigencia de las cuotas de importación autorizadas para cada uno de los propietarios de las plantas o que éstas maquilen para los importadores que carezcan de plantas propias, por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, durante el segundo semestre de 1962 y el primero de 1963, estaban obligados a utilizar el material nacional de ensamble y en los porcentajes indicados en la propia circular en los automóviles hasta de 10 pasajeros y en camiones de peso vehicular hasta de 10 toneladas, entendiéndose éste como el peso neto de la unidad perfectamente terminada, y que la re-

tario de la empresa la infracción y si no cubriere la multa se permutará por arresto que no podrá exceder en ningún caso de 15 días.

3).- Circular Número 309-VIII-II-641 del 15 de octubre de 1962, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 22 de enero de 1963.

Como complemento a lo establecido en el decreto de integración, en cuanto a que la incorporación de partes de fabricación nacional, más la fabricación en el país de los motores, conjuntos mecánicos y demás condiciones fijadas en los programas de fabricación de unidades completas, las empresas e importadores que estuvieran recibiendo para el 25 de agosto de 1962, fecha de dicho ordenamiento legal, permisos de importación, deberían alcanzar para el 1º de septiembre de 1964, cuando menos, el 60% del costo directo del vehículo hecho en México; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, giró el oficio-circular a los administradores y gerentes de las plantas armadoras de automóviles y camiones, indicándoles "que a partir del 1º de mayo de 1962, y durante la vigencia de las cuotas de importación autorizadas para cada uno de los propietarios de las plantas o que éstas maquilen para los importadores que carezcan de plantas propias, por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, durante el segundo semestre de 1962 y el primero de 1963, estaban obligados a utilizar el material nacional de ensamble y en los porcentajes indicados en la propia circular en los automóviles hasta de 10 pasajeros y en camiones de peso vehicular hasta de 10 toneladas, entendiéndose éste como el peso neto de la unidad perfectamente terminada, y que la re-

sistencia a la incorporación de todo el material nacional, en la línea de ensamble en contra de esta disposición o de las que en el futuro dictare la propia Secretaría de Hacienda, de conformidad con el Código Aduanero, motivará la imposición de multas, y aún a juicio de dicha dependencia, la clausura definitiva de las plantas que incurran en tal resistencia; toda vez que esta obligación era resultado de las juntas que dichas empresas habían tenido con las autoridades, acordando que el material listado en la circular debería incorporarse a los vehículos, sin distinción de empresas y marcas; además de que dicha obligación se imponía de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 4º, del Reglamento para las plantas de Montaje de Vehículos".

Del contenido del oficio-circular se desprende que la Secretaría de Hacienda fundamenta, en primer término, la obligación del uso de material nacional que en la misma enumera, como resultado de las juntas que sostuvo con los directores y representantes de empresas e importadores, cuando la única base legal proviene del Reglamento de plantas de Montaje de Vehículos en vigor a partir del 23 de enero de 1948 en que fue publicada en el "Diario Oficial" de la Federación al consagrarla expresamente en su artículo 4º, fracción VI.

Esta circular no hizo más que repetir lo que la propia Secretaría de Hacienda había expedido con fecha 5 de noviembre de 1960, bajo la clasificación numeral 309-VIII-I-10560, con la novedad de la adición de los porcentajes al número de unidades que deberían contener material na-

cional de consumo obligatorio; esto es, señala como obligatorio entre - - otros materiales, por ejemplo: "las bocinas y les fija el 25%, significando que sólo en este por ciento de las unidades, estarán obligadas las empresas a llevar bocinas nacionales, el resto puede usarse con bocinas importadas".

Por otro lado, existe otro material nacional que la circular no se tomó el trabajo de considerar como obligatorio, ya que es usado espontáneamente por las empresas en virtud de que les es más conveniente adquirirlo en el país que importarlo, debido a que sus precios son más reducidos, ahorrándose una serie de gastos como fletes, manejo, seguros, etc., que elevan el precio L. A. B., como ejemplo entre otros muchos podemos citar las bandas, bastidores, bobinas, cables de bujías, espejos retrovisores, defensas, herrajes, radios, etc.

Finalmente, tampoco la circular tomó en consideración otros materiales que se producen en cantidades limitadas y que sus fabricantes no se esfuerzan por aumentarlos para proveer el ciento por ciento, al caer, por parte del Gobierno del estímulo para su uso obligatorio, señalando como uno de tantos ejemplos a los tambores de ruedas, radiadores, reguladores de voltaje, etc., cuya producción en cuanto a volumen, está sujeta a la voluntad de las plantas de vehículos automotores.

De lo expuesto, resulta que los artículos que señala la Secretaría de Hacienda como de uso obligatorio apenas si alcanzan un porcentaje insignificante del costo directo de producción, en cambio los que se usan

voluntariamente y los que se producen según los pedidos parciales o discrecionales de las empresas, representan un porcentaje muy considerable en ese costo directo de cualquier vehículo automotriz, siendo esta condescendencia a las empresas para la aceptación en la incorporación de partes y componentes nacionales uno de los mayores obstáculos que han existido para el desarrollo de la industria automotriz del país, por lo que se hace necesaria una revisión cuidadosa de todos los artículos que se producen en el país para liquidar definitivamente los privilegios de que vienen gozando estas empresas; pero tal parece que no hay interés en ello, porque la oportunidad para llevarlo a cabo, se presentó el 1^o de septiembre de 1964, fecha fijada en el decreto para que la integración de esta industria en su fase de fabricación en el país debería representar cuando menos el 60% del costo directo del vehículo automotor. En su lugar, el Gobierno a través de la Secretaría de Hacienda, vuelve a expedir con fecha 9 de octubre del citado año, otro oficio-circular publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 21 del mismo mes y año, para que durante la vigencia de la cuota de integración autorizada para el primer semestre del año de 1965 deberían usar obligatoriamente el material de ensamble nacional, según la lista que en el citado oficio-circular se contiene; que no es otro que el consignado por la circular de fecha 15 de octubre de 1962.

Es de lamentarse que el Gobierno no se hubiera preocupado de examinar esta situación de la industria auxiliar no obstante la importan-

cia que representa para la fabricación de vehículos automotores a fin de lograr, la definitiva integración de la industria automovilística nacional, para lo cual es necesario además, continuar con la labor de selección de vehículos que mejor satisfaga a los requerimientos económicos y técnicos del país que permita cubrir los porcentajes de la demanda total que requiere un plan de fabricación, buscando con ello la tipificación del mayor número posible de partes usadas en su fabricación, con lo que se afianzarán niveles de producción más elevados, y naturalmente a menores costos, redundando en beneficio del usuario para que los precios, en comparación a los que rigen en los países de origen, no acusen diferencias que excedan de los porcentajes previstos por el Gobierno, evitando así la amenaza constante que tiene el usuario de un aumento de precios por una elevación de costos de producción, y tan es así, que el propio decreto en su artículo décimo primero, parte final, está previendo esta situación al disponer: "que las modificaciones a los porcentajes en diferencias de precios, se hará previa autorización de la Secretaría de Industria y Comercio, con base en un estudio de costos de fabricación de las empresas".

Lo que tampoco previó el decreto fue la necesidad de haber otorgado alguna ventaja o aliciente especial a las empresas de capital nacional mayoritario, para ser congruente con el objetivo que buscaba: "disminución de importaciones, a cambio de recursos internos de capital y trabajo", lo único que podemos deducir de esta ordenamiento legal, es-

dock construyó un pequeño triciclo basado en la máquina de vapor de Watt. En 1803 Richard Trevitick, también en Inglaterra fabrica el primer automóvil de vapor práctico, que llegó a recorrer cerca de 200 kilómetros".

"Por el año de 1805, Oliver Evans condujo en Filadelfia su Orukter Amphibolis, siendo uno de los primeros vehículos que hacían posible el poder viajar por tierra y por agua, utilizando como única fuerza el vapor. En el año de 1821 Julios Griffiths aplicó el principio de las calderas tubulares y de condensador de superficie a los automóviles de vapor. En 1824 W.H. James modificó el mecanismo y obtuvo mejores resultados; pero en 1828 aparecen en Inglaterra los coches automóviles construidos por Gurney, que tuvieron mucho éxito, pues dieron origen a que se organizara el primer servicio regular, entre Gomerter y Cheltenham, haciéndose cuatro viajes diarios y cuya distancia de 15 kilómetros se recorría en cuarenta y cinco minutos. También tuvieron mucha aceptación los automóviles de vapor construidos por Hancock en los años 1829 a 1836 dando lugar a un gran desarrollo del transporte de viajeros por las carreteras, pero este éxito de los automóviles de vapor les creó numerosos enemigos, especialmente entre las compañías de los ferrocarriles, que estaban entonces en sus comienzos y temían una probable competencia y fue tan recia la campaña que contra los automóviles se hizo, que el Parlamento inglés votó en 1836 una ley especial, la Locomotive Act, que gravaba con contribuciones enormes las tarifas de transportes por automóviles, y los sujetaba a reglamentos que en la práctica equivalían a una prohibición, como la de obligar a que cada automóvil fuera precedido por un empleado andando

I.- 100% del impuesto general de importación y sus adicionales para la maquinaria, equipos y demás efectos señalados en las fracciones I a la III y VI del artículo 28 reglamentario, sólo durante los primeros cinco años.

En cuanto a las materias primas y auxiliares, artículos semi-elaborados, partes, piezas y unidades, a que se refieren las fracciones IV y V del mismo artículo 28 reglamentario, las franquicias que se conceden del impuesto de importación serán las siguientes:

- a) 100% durante los cuatro primeros años.
- b) 50% durante los tres años siguientes, y
- c) 20% en los tres últimos ejercicios.

II.- 100% del impuesto del timbre.

III.- 100% de la participación federal en el impuesto sobre ingresos mercantiles.

Además se concede la depreciación acelerada en términos del artículo 75, fracción V, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, tanto para toda la maquinaria y equipo de fabricación nacional, como la que importen durante los primeros cinco años contados, para cada empresa, a partir de su primera importación libre de impuestos de esa maquinaria y equipo; reservándose la Secretaría de Hacienda la facultad para determinar la forma en que se aplicará la depreciación, según las condiciones económicas de las empresas en particular, procurando que termine en el

plazo más breve posible.

Para disfrutar de los beneficios de la declaratoria, ambas Secretarías imponen a las empresas el cumplimiento de cuatro condiciones.

Primera:- Sus pagos al exterior por concepto de adquisiciones o derechos de usos de patentes, marcas o nombres comerciales, asistencia técnica, sea que se haga en forma de regalías, participaciones en producción, ventas o utilidades; en intereses o bajo otras denominaciones, sean en especie, en valores, en crédito o en numerario, quedarán limitados al por ciento de sus ventas que ambas Secretarías determinen conjuntamente.

Segunda:- Sólo durante dos años, contados a partir de la fecha en que se publiquen en el "Diario Oficial" de la Federación las Declaratorias Particulares respectivas, podrán emplear técnicos extranjeros y con el fin de que la producción no sufra trastornos al vencimiento de ese plazo, las empresas quedan obligadas a que dichos técnicos capaciten, cuando menos, a dos mexicanos en las labores que cada uno desarrolle.- La permanencia de esos técnicos podrá prorrogarse sólo por causas de fuerza mayor debidamente comprobadas.

También quedan obligadas las empresas a conceder a sus trabajadores mexicanos y a los dependientes económicos de éstos, becas en el país o en el extranjero para su perfeccionamiento técnico, así como a organizar cursos permanentes de capacitación para los mismos trabaja-

dores, reglamentándose en las Declaratorias Particulares esta obligación.

Los gastos que cause el cumplimiento de estas obligaciones, serán íntegramente a cargo de las empresas.

Tercera:- De acuerdo con las condiciones de cada empresa, se fijarán en las Declaratorias Particulares el máximo de retribución total, como sueldos, honorarios, gratificaciones, servicios, etc., que pueda percibir el personal extranjero, en relación con las retribuciones del resto del personal, y

Cuarta:- Cumplir con las normas de calidad que establezca la Secretaría de Industria y Comercio.

Los plazos durante los cuales la industria de fabricación de automóviles y camiones, gozará de las exenciones y reducciones de impuestos señaladas en esta declaratoria, se computarán de acuerdo con lo que establece el artículo 16 de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.

Finalmente, establece que, "esta Declaratoria General se aplicará a las empresas que hayan cumplido con el decreto del 23 de agosto de 1962, y por ningún motivo beneficiará a la industria lateral, o sea, a la fabricante de partes o piezas para los citados vehículos, aún cuando se produzcan por las mencionadas empresas.

Si alguna de dichas empresas es desautorizada por la Secretaría de Industria y Comercio para fabricar los vehículos mencionados, objeto de la Declaratoria General, automáticamente quedará excluida de sus beneficios".

Previamente, al comentario que se intente de esta declaratoria debe indicarse que existen dos aspectos para esta industria de fabricación automotriz en cuanto a su régimen fiscal, el primero, comprende las exenciones concedidas para la importación de maquinaria, equipo, moldes, matrices, aditamentos, dispositivos, refacciones, materia primas y auxiliares absolutamente indispensables para la fabricación de los vehículos, incluyendo, en los términos del decreto del 23 de agosto de 1962, forzosamente el maquinado del motor y el segundo, se refiere al producto totalmente terminado y puesto en circulación para su venta al público, situación ésta que será objeto de estudio en Capítulo por separado.

En cuanto al primer aspecto, vista la Declaratoria Número 104 que se ha dejado reproducida, el Gobierno por primera vez fijó las bases conforme a las cuales se regulará el sistema fiscal de la industria automotriz, en cuanto a las importaciones de todo lo necesario para la fabricación en el país de los vehículos automotores creando un plan de aplicación de reducciones de carácter altamente proteccionista al programa de integración de esta industria, que sólo operará naturalmente a favor de las empresas fabricantes de unidades que hayan cumplido con el decreto

del 23 de agosto de 1962, pero no así a la industria auxiliar fabricante de partes que se utilizan en su fabricación, aun cuando estas se produzcan por las propias empresas.

Esto es, se considera que el propósito de este plan, al acelerar la integración de la industria, dentro de un sentido de protección y mexicanización, tiende a evitar la creación de empresas con estructuras de costos inadecuados que constituyan un inconveniente para el desarrollo económico del país, pues lo que se busca es su independencia de las empresas extranjeras de origen en cuanto a su producción, con el objeto de eliminar importaciones, que permitan una reducción en los costos de fabricación, para que los precios de venta al público resulten adecuados y se esté en condiciones, por otra parte, de poder competir en el mercado internacional.

Sin embargo, a pesar del carácter nacionalista que se le quiso dar a la declaratoria al fijar ciertas medidas favorables a los trabajadores mexicanos y a sus dependientes económicos para gozar en el país o en el extranjero de becas para su perfeccionamiento técnico, como la limitación a dos años a los contratos de los técnicos extranjeros para capacitar cuando menos a dos mexicanos, por cada uno de ellos en sus respectivas especialidades, cuya retribución sería fijada, tomando en cuenta no sólo la que perciban los trabajadores mexicanos, sino también las condiciones económicas de cada empresa en particular; dicha Declaratoria marca una situación que no está de acuerdo con ese carácter nacionalista,

al no establecer una diferencia entre empresas fabricantes de vehículos - automotores de capital nacional mayoritario y empresas de capital ciento por ciento extranjero, sino que su plan de exenciones de carácter proteccionista lo aplica por igual a las empresas que se dediquen a la fabricación de vehículos automotores, cualquiera que sea la estructura de su capital, con la sólo condición de que hayan cumplido con el decreto de integración de 1962; siendo que éstas últimas empresas responden a consorcios norteamericanos, alemanes y japoneses que por sus grandes recursos financieros, están en posibilidad de lograr, tarde o temprano, sino la totalidad sí la mayor parte del control de la industria, desplazando a las empresas locales proveedoras de partes, siguiendo siempre dentro y fuera del país una actividad muy lejos de los niveles de dignidad y respeto a lo que es nacional y aparte, según información del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., las ventas de las compañías mexicanas durante el año de 1965, debieron representar la mayor proporción del mercado, alcanzando apenas el 42%; lo que significa que mientras el progreso de México se finque en el otorgamiento de iguales franquicias a las cada día mayores inversiones extranjeras, más se apartará el país de sus anhelos, de sus esperanzas de realizar no sólo una industria automotriz, sino una industria general, de naturaleza específicamente mexicana para el bienestar económico, político y social de los mexicanos.

Lo que sí es un acierto de la declaratoria fue el haber limitado al por ciento de sus ventas, que dichas Secretarías conjuntamente deter-

minarán, los pagos que las empresas tengan que hacer al exterior por concepto de adquisiciones o derechos de usos de patentes, marcas o nombres comerciales, asistencia técnica que hagan en forma de regalías participaciones en producción, ventas o utilidades, en intereses o bajo otras denominaciones, sean en especie, en valores, en crédito o en numerario.

En esta forma, las empresas que responden a firmas extranjeras, o sean las estadounidenses, alemanas y japonesas, tienen cerradas todas las posibilidades que les pudiera permitir en forma ilimitada enviar a sus países de origen las cuantiosas utilidades que obtienen en México, evitándose con ello la salida de grandes cantidades de divisas.

Además de los aspectos que presenta el plan de la declaratoria en concordancia con la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias expedida el 31 de diciembre de 1954 y publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 4 de enero de 1955 y su Reglamento del 30 de noviembre del mismo año y que apareció en el órgano oficial citado el día 2 del mes siguiente y al cual nos hemos referido anteriormente, debe hacerse mención especial por lo que toca al sistema de depreciación acelerada que consigna en términos del artículo 75 fracción V de la Ley Federal del Impuesto sobre la Renta del 30 de diciembre de 1953, que se encontraba en vigor cuando se dictó la declaratoria, ya que posteriormente, o sea el 30 de diciembre de 1964 se expidió la nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta, vigente a partir del 1.º de enero de 1955, derogando a la de 1953,

no así a su Reglamento que conserva su vigencia mientras no se expida uno nuevo y no se oponga a la ley en vigor.

El Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en su artículo 89, reformado por decreto del 31 de enero de 1956, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 4 de febrero del mismo año y desde entonces en vigor, define a la depreciación: "como la absorción gradual del costo de adquisición de un activo fijo tangible, cuyo valor material o funcional disminuye por el uso o por el transcurso del tiempo a través de los resultados de un número determinado de ejercicios posteriores a aquél en que haya sido hecha la inversión".

Esto es, se trata de una concesión que permitirá a las empresas transferir a ejercicios fiscales posteriores una parte del impuesto a sus ingresos globales correspondientes a los primeros años de operación del capital instalado, constituyendo de hecho un crédito sin interés que el fisco les concede para que en el momento en que más precisan de conservar, cuando menos su capital de trabajo, en vista de las inversiones por realizar para adquirir la maquinaria, equipos y demás efectos indispensables para la fabricación de sus artículos, en este caso de sus vehículos automotores.

Por eso es que la propia ley considera que el activo fijo tangible está representado por las edificaciones, construcciones, mejoras permanentes, maquinaria, gastos de instalación, vehículos, aparatos e ins-

trumentos científicos, vías férreas, postes, cables, tubería para conducción, tanques de almacenamiento, muebles, enseres y equipos.

El artículo 75 fracción V de la Ley del Impuesto sobre la Renta al establecer la depreciación acelerada la sujeta a las siguientes reglas:

a) La autorización se hará mediante acuerdos de carácter general que señalen las ramas de la producción industrial que podrán gozar de beneficios; los métodos aplicables, el plazo de su vigencia y los requisitos que deban llenar los interesados.

b) La autorización señalará el por ciento máximo del valor del activo que podrá depreciarse en forma acelerada y el período durante el cual deba efectuarse dicha depreciación, y

c) Las empresas interesadas deberán obtener el acuerdo concreto de las autoridades fiscales, para aplicar el método de depreciación acelerada, que sólo se referirá a inversiones que se efectúen con posterioridad a las resoluciones que dichas autoridades deberán emitir en cada caso.

A su vez, el Reglamento mencionado, en su artículo 92 fija las normas a que deberán sujetarse las deducciones por concepto de depreciación que pueden resumirse en las siguientes:

1.- deberán registrarse en libros con el mismo importe aunque ya aparezca en las declaraciones anuales para el pago del impuesto -

sobre la Renta.

2.- para su cómputo se tomará siempre como base el costo inicial de la inversión.

3.- los datos, cuando se solicite una mayor tasa de depreciación.

4.- la forma en que deberá registrarse la depreciación en el libro mayor, y

5.- a la declaración anual para el pago del Impuesto sobre la Renta, acompañarán un anexo por cada uno de los por cientos anuales de depreciación que estén utilizando.

Finalmente, la Ley de Fomento citada, en su artículo 14, párrafo segundo, al autorizar las reducciones a este impuesto para las industrias determina que en ningún caso podrá exceder del 40% de su importe.

Ahora bien, la declaratoria al establecer la depreciación acelerada para toda la maquinaria y equipo tanto de fabricación nacional, como la que importen durante los primeros cinco años contados para cada empresa a partir de su primera inversión libre de impuestos para esa maquinaria y equipo, está permitiendo el empleo de la totalidad de las utilidades para hacer factible la depreciación de esa maquinaria y equipo a efecto de que con base en esa amortización puedan reducirse considerablemente sus costos unitarios, procurando que esa depreciación termine en el plazo más breve posible, que puede estimarse en cinco años; pues lo que se pretende conseguir es que la inversión total que se efectúe, se-

convierta al final de la depreciación en una inversión de igual monto, pero de naturaleza distinta que permita conservar esos recursos que son necesarios para la reposición original realizada a fin de que puedan continuar en forma adecuada sus operaciones las empresas fabricantes de vehículos automotores.

Al señalar la declaratoria que debe procurarse que la depreciación termine en el plazo más breve posible, se hizo la estimación que podía ser de cinco años, lo que se confirma al establecer la propia declaratoria que el otorgamiento de la exención del 100% del impuesto general de importación y sus adicionales (3% sobre las cantidades que efectivamente deben ingresar al Erario Federal), para la compra de maquinaria, equipo y demás efectos señalados en las fracciones I a la III y VI del artículo 28 del Reglamento de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, sólo operará durante los primeros cinco años, disposición que junto con la depreciación en igual plazo permitirá precisamente que en esos cinco años, se amortice totalmente la maquinaria, equipos y demás efectos.

En cuanto al señalamiento de los efectos que pueden importarse y que se consignan en las fracciones citadas del artículo 28 reglamentario y que reproduce la declaratoria, parece excesivo, pues debió concretarse a indicar sólo lo que se requiera para la fabricación de los vehículos automotores, con las limitaciones naturalmente de lo que se produce en -

el país para estos vehículos y no haber incluido (fracción I) hasta los materiales para la construcción de edificios, talleres, almacenes, etc., de la unidad fabril; en cambio es correcto (fracciones II, III y VI) el considerar a la maquinaria, equipos, moldes, matrices, aditamentos, refacciones y herramientas que si son indispensables a las empresas para la fabricación de sus artículos; como también los equipos de seguridad, para tratamiento de aguas, clima artificial y todo aquéllo que tienda al mejor funcionamiento y seguridad de la fábrica, así como las refacciones que formen parte del activo fijo y la maquinaria para producir energía eléctrica para usos propios de las empresas.

Por lo que toca a las materias primas y auxiliares, artículos semi-elaborados, partes, piezas y unidades terminadas indispensables para integrar los vehículos automotores que se fabriquen y a que se refieren las fracciones IV y V del mismo artículo 28 reglamentario, también les concede las exenciones del 100% del impuesto general de importación; pero a efecto de que las empresas se integren debidamente el porcentaje operará íntegro durante los primeros cuatro años, en los siguientes tres años sólo el 50% y en los últimos tres años el 20% restante.

Lo que significa que las empresas que aceleren su integración gozarán del 100% de la exención del impuesto de importación, en caso contrario tendrán que pagar gradualmente impuestos mayores.

Finalmente se conceden exenciones del 100% en los impuestos -

del timbre, en el de ingresos mercantiles en la parte federal y en el de la renta, sólo que éste no podrá exceder del 40% de su importe y al que antes nos hemos referido.

Por otra parte, la declaratoria establece que los plazos durante los cuales la industria automotriz gozará de las exenciones de impuestos, se computarán en los términos del artículo 16 de la Ley de Fomento citada, disponiendo en cuanto al plazo para las importaciones que empezará a correr desde la fecha en que, después de haber presentado las empresas la solicitud por escrito acogiéndose a los beneficios que consagra, se efectúe la primera importación libre de impuestos.

Respecto a los impuestos del timbre, sobre ingresos mercantiles, éste en la parte que corresponde a la Federación y el de la renta, el cómputo es fijado para las industrias en general, de acuerdo con las siguientes reglas:

1a. - Desde la fecha de publicación en el "Diario Oficial" de la Federación de la declaratoria autorizada por las Secretarías de Hacienda e Industria y Comercio en la que se especifiquen las exenciones de impuestos concedidas y demás condiciones que los beneficiarios deben cumplir, siempre que ya hubieren iniciado su actividad industrial.

2a. - Desde que comience la producción, dentro del plazo que hubiese fijado la declaratoria, y

3a. - Desde la presentación de la solicitud pidiendo acogerse a

los beneficios de la ley si antes ya opera una concesión igual a la que - -
pretende.

Finalmente, dispone: "que las exenciones a la importación no-
subsistirán después de que termine el plazo concedido para disfrutar de-
las otorgadas a los impuestos del timbre, sobre ingresos mercantiles y
de la renta.

Las Secretarías de Hacienda e Industria y Comercio, de acuer-
do con las facultades que la Ley de Fomento citada les concede en su ar-
tículo 31, expidieron en forma general e impersonal su declaratoria gen-
eral sobre la industria de fabricación de automóviles y camiones de carga,
hasta de 10 pasajeros y de 10 toneladas de capacidad, considerando que -
se trata de una industria nueva en el país y básica, ya que su implanta-
ción y desarrollo ayudará a incrementar el desenvolvimiento económico-
y por su importancia concurre a la integración industrial del país.

Haciéndose constar que el convenio que dichas Secretarías ha-
bían celebrado con el Banco de México, S. A., desde que entró en vigor -
esta ley de Fomento para encargarle la vigilancia de las empresas que -
gozarán de las exenciones de impuestos que la misma consagra continua-
ba vigente, siendo aplicable por lo tanto a la industria automotriz en ge-
neral.

La declaratoria fue publicada en el "Diario Oficial" de la Feder-
ración, a efecto de que las empresas que lo desearan pudieran, en los -
términos de la Ley de Fomento y su reglamento, solicitar acogerse a las

franquicias fiscales, las que al serles concedidas les expedirían las declaratorias particulares correspondientes que contendrían entre otras especificaciones la relativa a la fecha en que debería empezar a correr el plazo durante el cual gozarían de las exenciones, ya que su aplicación estaba sujeta a que las empresas hubiesen cumplido con el decreto del 25 de agosto de 1962. De manera que el plazo empezará a computarse a partir de la fecha en que hayan alcanzado los porcentajes legales exigidos para la integración de contenido nacional, representado por el 60% del costo directo del vehículo fabricado en el país, independientemente de la fecha en que se expedieran las declaratorias particulares.

Porque si el propio Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio fue el primero en no dar cumplimiento con el decreto de integración al no expedir en los plazos fijados los dictámenes de aprobación de los programas de fabricación puestos a su consideración por las empresas, llegando inclusive a emitirlo cuando ya estaba en vigor la prohibición de importar motores como unidades completas para automóviles y camiones, como de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de esos mismos vehículos, colocando a las empresas en situación de no poder cumplir con los términos del decreto, lo debido entonces era al -- permitir las importaciones con garantía prendaria de la misma maquinaria y equipo destinada a maquinar, armar y probar los motores; admitir el cómputo de los plazos para disfrutar de las exenciones en la forma indicada a fin de que las empresas pudieran cumplir con el decreto.

Lo que parece incorrecto es la concesión de permisos en forma eventual para importar algunos otros componentes que no fueran a lesionar a la industria auxiliar nacional fabricante de partes, pues esto es contrario a lo establecido en el propio decreto que en su artículo tercero faculta a las empresas para que señalen en sus programas de fabricación de vehículos automotores, los componentes o partes que fueran a fabricar, incluyendo necesariamente el maquinado del motor.

La limitación fijada por el Gobierno proviene de la declaratoria, que en esta situación es contradictoria ya que si admite que su aplicación de exenciones sólo favorecerá a las empresas que hayan cumplido con el decreto y éste las autoriza para que lo especificado en los programas de fabricación y que hubiesen sido aprobados por la Secretaría de Industria y Comercio tendrían derecho a gozar de las franquicias que comprenden toda la maquinaria, equipo y herramienta necesario para el maquinado de partes y componentes y no sólo del motor, por lo que indebidamente la declaratoria hace exclusión de esos efectos que para los vehículos fabriquen las propias empresas.

Como último comentario a la declaratoria, expresaremos lo relativo a los estímulos que concedió con base en la ley de Fomento y su reglamento a las empresas que hubiesen cumplido con el decreto de integración, concretándolos en forma de exenciones a los impuestos de importación general y sus adicionales, del timbre, de la participación federal -

sobre ingresos mercantiles y de la renta.

Esto es, a través de estas exenciones, el Gobierno si bien no realiza por el momento ningún gasto, si deja de percibir ingresos, comprometiendo en forma definitiva los fondos fiscales a cambio de la ayuda que presta al fomento de la industrialización del país, en este caso a la de fabricación de vehículos automotores.

Este comentario se ubica en lo que se refiere al impuesto general de importación y sus adicionales, atento a lo dispuesto con posterioridad a la fecha de expedición de la declaratoria por la Ley de Ingresos de la Federación para el año fiscal de 1965 en su artículo 32, con la aclaración que le hizo en el artículo 42 de la misma ley vigente para el siguiente año, para finalmente situar la disposición contenida en dichas leyes, en su exacta posición, o sea en la Ley de Egresos de la Federación para el año de 1967 en su artículo 15, que vino a modificar las condiciones en que las empresas fabricantes de vehículos automotores podían intervenir en la producción de los mismos.

Las leyes de ingresos, al facultar a la Secretaría de Hacienda para otorgar a las empresas de la industria automotriz que considere como fabricantes de automóviles y camiones en vista de las inversiones realizadas, como a sus programas de fabricación, ya no expresa que los estímulos tendrán el carácter de exenciones, sino de subsidios, debiendo entender por tales, el desprendimiento por parte del Fisco de una deter-

minada suma destinada a nivelar sectores económicamente productivos - que puede ser actual o futura, en efectivo o en especie y a veces virtual- de parte del Gobierno; en otras ocasiones se trata de beneficios o promesas que pueden dar lugar a un gasto público, siendo factible que se concedan ciertas ventajas o préstamos, como fijando intereses más bajos a los usuales o dando su aval a través de sus organismos o presentando a los consumidores artículos de importancia para su desenvolvimiento económico o para la satisfacción de necesidades apremiantes, vendiéndoseles a precios más bajos no obstante que los costos de producción se encuentran por encima de los precios fijados o finalmente impartiendo desde una simple protección o fomento franco, a la iniciativa privada en todas los campos de la actividad productiva o substituyéndola parcial o totalmente por organismos oficiales cuando la iniciativa privada no puede o no está dis- puesta a tomar a su cargo determinada tarea; para cuya regulación el sub- sidio juega un papel muy importante, pues siendo en suma una facultad, e- evita que se comprometan en forma definitiva los fondos fiscales, además de que su monto máximo es determinado anualmente, por la ley concediéndose sólo con cargo a los impuestos federales y al no generar ingresos, - indebidamente se encontraba dentro de las leyes de tal característica, - siendo trasladada tal y como estaba redactada en la ley de ingresos de - 1966 que aclaró a la de 1965, a la ley de Egresos de la Federación para este año de 1967, que en su artículo 15 le dá al subsidio el tratamiento co- rrecto, o sea como una facultad para que la Secretaría de Hacienda pue-

da concederlo, como antes hemos indicado, no sólo a las empresas que estime como fabricantes de vehículos automotores, sino también a la industria mecánica auxiliar automotriz que tenga programas de fabricación e integración aprobados oficialmente, a la que considera como fabricante nacional para los efectos del 60% de incorporación de partes nacionales - en los automóviles, entretanto llega a dicho por ciento de contenido nacional.

Los subsidios que se conceden a esta industria auxiliar como a los que se dediquen a la fabricación de automóviles y camiones en los términos del artículo 15 de la citada ley, operan en las siguientes condiciones:

"I. - A la industria mecánica auxiliar, será variable y estará en relación con el contenido nacional incorporado a sus productos. En el caso de importación de maquinaria y equipo podrán llegar al 100%.

"II. - Para los fabricantes de automóviles y camiones, que utilicen las partes que produzcan, las que adquieran de la industria mecánica auxiliar automotriz y las que importen, se referirán a la maquinaria y equipo para maquinar, ensamblar y probar los motores, a las materias primas y a las piezas que no produzca la industria nacional, siempre que no excedan del 40% del costo directo de fabricación.

Los mismos fabricantes disfrutarán también de un subsidio hasta por el 100% del rendimiento a la Federación en el impuesto de ensam-

ble de automóviles y camiones, en la medida que den cumplimiento a los programas de fabricación aprobados oficialmente.

Para obtener el tratamiento a que se contrae este artículo, las empresas de la rama automotriz deberán cumplir con los requisitos oficiales, tales como los relativos a la aprobación de los programas de fabricación; la adquisición de materias primas y artículos que produzca la industria nacional, la autorización de importaciones, el otorgamiento de las garantías que deben prestar y el almacenamiento, control y vigilancia de los efectos importados".

De la transcripción del artículo 15 de la ley de Egresos que -- transitoriamente concede los subsidios mientras se consolida la industria, podemos establecer las siguientes situaciones:

la. - Fija la participación que pueden tener las empresas en la fabricación de automóviles y camiones, al considerar sólo como subsidio del 100% del impuesto de importación, a la maquinaria y equipo para maquinar, ensamblar y probar los motores, a las materias primas y a las piezas siempre que no las produzca la industria auxiliar nacional y que no excedan del 40% del costo directo de fabricación; impliéndoles en esta forma no sólo que a su arbitrio determinen el 60% del costo de fabricación citado, sino también con esta limitación se tiende a evitar que puedan controlar las diferentes fases de producción del proceso industrial - que constituye la fabricación de vehículos automotores, que pudiera dar-

lugar a un monopolio.

2a.- Como adición al impuesto general de importación, otorga un subsidio hasta por el 100% del rendimiento de la Federación en el impuesto de ensamble de dichos vehículos en la medida que den cumplimiento a los programas de fabricación aprobados oficialmente.

Es aquí donde encontramos la aclaración que la Ley de Ingresos de 1966 hizo a la de 1965 en cuanto a que ésta al conceder el subsidio del impuesto de ensamble lo otorgó por el total, sin tomar en cuenta que la Ley del Impuesto sobre Automóviles y Camiones Ensamblados en el País y en vigor desde el 1.º de enero de 1951, fecha de su publicación oficial, que fue la que estableció este impuesto, sobre los ingresos que se obtuvieron por la venta de dichos vehículos concedió una participación del 40% de dichos ingresos, distribuida por mitad entre el Distrito Federal, Estados y Territorios siempre que dentro de sus jurisdicciones existieran empresas ensambladoras, agencias o sucursales y la otra mitad para el Comité Nacional de Caminos Vecinales que debería aplicarlos a la construcción de caminos vecinales; agregando que, si una empresa ensambladora gozaba de exención de impuestos locales decretada por el Gobierno de una entidad local, el 20% que a ésta le correspondiera, pasaría a dicho Comité para aplicarlo al fin señalado.

Incidentalmente, volvemos a indicar que a principios de 1964 - este Comité Nacional pasó a ser un organismo descentralizado al que se le denominó "Comisión Nacional de Caminos" dependiendo de la Secretaria

ría de Obras Públicas.

Por otro lado, en la parte final del párrafo segundo, fracción segunda del artículo 15, se dice: "que en la medida en que se cumplan los programas de fabricación aprobados oficialmente los fabricantes de automóviles y camiones disfrutarán del impuesto de ensamble".

Se observa que al no precisar la forma que deberá emplearse para graduar el por ciento del impuesto a disfrutar, en la práctica dará lugar a dificultades en cuanto a su aplicación; ya que es muy elástico el criterio de "que en la medida que se cumpla se dará también el subsidio". Sólo queda como solución el que los fabricantes se ajusten a los programas autorizados de fabricación y cumplidos que sean se les otorgará el subsidio por el total que corresponda a la Federación.

3a.- Los fabricantes de vehículos automotores, para obtener el tratamiento de subsidios, a que nos hemos venido refiriendo, deberán cumplir con los requisitos oficiales que a continuación se citan:

a) Obtener la aprobación de sus programas de fabricación y adquirir las materias primas y artículos de la industria nacional.

b) Autorización para las importaciones y otorgar las garantías correspondientes, y

c) Almacenamiento, control y vigilancia de los efectos importados.

En cuanto a los requisitos a que se refiere el inciso a), no son otros que los contenidos en los programas de fabricación de vehículos automotores y que los fabricantes deben formular en los términos del artículo tercero del decreto del 25 de agosto de 1962, y someterlos a la consideración de la Secretaría de Industria y Comercio, quien emitirá el dictamen respectivo de acuerdo con lo que dispone el artículo quinto del citado decreto, debiendo entenderse que es condición indispensable la adquisición de materias primas y artículos de la industria nacional para poder gozar de las cuotas de producción.

La autorización para las importaciones y otorgamiento de las garantías respectivas, de que habla el inciso c), es básico obtener el permiso previo pues es la única forma mediante la cual, el Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio ejerce un control directo, específico, físico y cuantitativo sobre las importaciones, pues con el control en términos generales para toda clase de artículos de importación, se establece una reserva total o parcial del mercado interno, frente al exterior para los productos internos de los artículos en cuestión, con lo que la posibilidad de obtener beneficios se convierte en una realidad.

En cuanto a la constitución de las garantías que deban prestarse, la Secretaría de Industria y Comercio al formular su dictamen de autorización de los programas de fabricación de vehículos automotores exigió como tal para el cumplimiento de dichos programas el otorgamiento-

de una fianza a favor del Gobierno Federal por un millón de pesos. Además, una vez que empezaron a funcionar los programas aprobados, de conformidad con lo estipulado en el decreto del 25 de agosto de 1962, en vista de que tanto el Gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio, como los fabricantes de vehículos automotores, no cumplieron con lo prescrito en el citado ordenamiento legal, pues el primero expidió tardíamente los dictámenes de aprobación de los programas de fabricación y los segundos, porque al recibir con retraso las autorizaciones, más el tiempo empleado en aclaraciones y demora en el envío de la maquinaria, equipos y demás efectos adquiridos en el extranjero, hizo imposible en el plazo fijado por el decreto que lograran el 60% del costo directo del vehículo fabricado en México y que debería estar representado por la incorporación de partes de fabricación nacional más la de motores y conjuntos mecánicos, para que en su oportunidad se expidieran a cada empresa las declaratorias particulares respectivas. En estas condiciones, como el objetivo que se buscaba era conseguir la integración de la industria automotriz y no su desaparición, se hizo necesario que mediante simples oficios, actitud ésta contraria al decreto, se prorrogara el plazo de integración y mientras tanto los artículos importados quedaban en garantía prendaria.

Por lo que ve al almacenamiento, vigilancia y control de los efectos importados al amparo de las autorizaciones, es función propia de las autoridades y no de particulares, resolver si los locales de las plan-

tas ensambladoras, mientras se construyen las apropiadas para iniciar la fabricación de vehículos automotores se declaran recintos para dichos efectos, estando por demás exigir tales requisitos a los fabricantes.

4a. - Concede hasta el 100% de los impuestos de importación que causen la maquinaria y equipos destinados a la industria mecánica auxiliar.

Este beneficio no fue tomado en cuenta por el decreto de integración, no obstante que reconocía su importancia como proveedora de los productos que requiere la industria nacional automotriz para su desarrollo e integración efectiva, como por constituir una de las principales fuentes de ocupación para la creciente oferta de mano de obra con que cuenta nuestro país y en cuanto a la Declaratoria General No. 104 expresamente estableció que los beneficios que consagraba de ninguna manera se aplicarían a la industria auxiliar fabricante de partes o componentes nacionales.

Sin embargo el Gobierno utilizando los instrumentos de fomento y promoción industrial no ha dejado de estimular su desarrollo que todavía se encuentra en proceso pero que ha superado los complejos problemas de índole técnica y financiera de su fase inicial, encontrándose actualmente en la de consolidación, con capacidad para abastecer:

Primero:- A las empresas fabricantes de vehículos automotores con el mayor porcentaje posible de piezas de equipo original, siendo

muchas de estas empresas que en cumplimiento de sus programas de fabricación han logrado superar el 60% de integración nacional con relación a sus costos directos de producción, y

Segundo:- Al mercado de reposición, ya que hay que atender las necesidades de más de un millón de unidades en circulación; permitiendo a la vez el aprovechamiento de algunas instalaciones existentes en el país, tanto en el campo de las industrias mecánicas, como en la eléctrica, siderúrgica, petroquímica y de otras ramas, así como la promoción de nuevas y variadas actividades conexas, pues por los incrementos tanto de su inversión como del valor de su producción representa un fuerte impulso al desarrollo económico nacional.

La productividad de esta industria auxiliar depende fundamentalmente de la unión adecuada de la mano de obra mexicana cuya calidad y eficacia son satisfactorias y más barata que en los países altamente industrializados, con los conocimientos y aplicación de las técnicas más modernas de producción que se obtengan del personal extranjero que se viene contratando con la autorización oficial, como de la eficiente combinación de las inversiones fijas y demás recursos financieros, aunada a los estímulos de fomento y promoción industrial que el propio Gobierno le ha venido otorgando a efecto de permitir un sano desarrollo de la industria nacional automotriz.

A la fecha, octubre de 1967, son numerosas las declaratorias-

generales que se han expedido y continuarán expidiéndose hasta lograr - abarcar la diversidad de partes propias de esta actividad a la que se con sidera según las características propias de cada componente en particu- lar como una industria auxiliar de la automotriz nueva, necesaria, semi básica o secundaria; observando que el criterio invariable sustentado en estas declaraciones es terminante al exigir que se debe mantener la es- tructura del capital (se entiende mayoritario nacional cuando menos), en tal forma que a juicio de las Secretarías de Hacienda e Industria y Comer- cio, no afecte la balanza de pagos neta por las exportaciones de divisas - que tengan que efectuar con motivo de los pagos por adquisición o dere- cho de uso de patentes, marcas o nombres comerciales y asistencia téc- nica, sea en forma de regalías, participaciones en producción, ventas o utilidades, en intereses o bajo otras denominaciones, sean en especie, en valores, en créditos o en numerario, los cuales en todo caso serán limi- tados al monto que señalen ambas Secretarías conjuntamente.

Por otro lado, a los fabricantes de partes auxiliares de la in- dustria automotriz, que se acojan a los beneficios que consagran las res pectivas declaratorias generales, se les permitirá previa autorización - de las mencionadas Secretarías, que sólo durante un año, contado a par- tir de la fecha en que se publique en el "Diario Oficial" de la Federación, la correspondiente declaratoria particular, podrán emplear los servicios de personal extranjero, pero con el objeto de que la producción no sufra perjuicios al vencimiento del plazo de permanencia de ese personal, esta

rán obligados a que éste oportunamente capacite cuando menos a dos mexicanos en las labores que cada uno desarrolle y en cuanto a la retribución total (sueldos, honorarios, gratificaciones, servicios, etc.), que perciba quedará limitada al por ciento que corresponda a todo el personal ocupado en la actividad exenta, que en cada caso y de acuerdo con las condiciones de cada empresa, señalen conjuntamente las Secretarías de Hacienda e Industria y Comercio, estando obligadas además a cumplir con las normas de calidad que fije esta última dependencia.

En cuanto a las reducciones que se consagran en las declaraciones generales, consisten:

a) 100% del Impuesto General de Importaciones y sus adicionales para los materiales de construcción para la erección de edificios, talleres, almacenes, oficinas y otras instalaciones necesarias para integrar la unidad fabril; así como maquinaria, equipos, moldes, matrices, aditamentos, refacciones, herramientas, materias primas y auxiliares, artículos semielaborados que se requieran para la fabricación de sus productos; partes, piezas y unidades terminadas para integrar el o los artículos que se pretendan fabricar; equipos de seguridad, para tratamiento de aguas; para clima artificial, para movimiento y transporte y todos aquellos que tiendan al mejor funcionamiento o seguridad de la fábrica, así como sus refacciones, siempre que dichos equipos formen parte de su activo fijo y la maquinaria necesaria para producir energía para los

usos propios de las empresas.

El total de porcentaje anterior de reducción al impuesto general de importación funcionará durante los tres primeros años, 50% en los dos siguientes y 25% en los dos últimos.

b) 100% en el de ingresos mercantiles en la parte federal, y -

c) en el impuesto sobre la renta el por ciento varía entre el 20 y 30% de conformidad con la calificación que la Secretaría de Industria y Comercio aplique a esta industria auxiliar según las características especiales de las partes o componentes automotrices por fabricar.

El mismo criterio se aplica para determinar el plazo durante el cual gozará esta industria de las reducciones y que varía entre 5 y 7 años.

Además de las declaratorias generales, se han venido expidiendo diversas declaratorias particulares, en las que se determinan las franquicias a que se han hecho acreedoras las empresas que han demostrado su capacidad económica para fabricar las partes o componentes para uso automotriz; franquicias que no son otras que las reducciones en los impuestos y por los porcentos consignados en las declaratorias generales respectivas, fijándoles por lo que se refiere a pagos que tengan que efectuar al exterior o al personal extranjero los porcentos siguientes:

Primera.- Por regalías, asistencia técnica, usos de patente, -

marcas o nombres comerciales hasta el 3% de sus ventas netas.

Segunda:- Por intereses, deberán informar previamente a las Secretarías de Hacienda e Industria y Comercio a efecto de que oportunamente señalen el límite y,

Tercera:- Por retribución total al personal extranjero incluyendo sueldos, honorarios, gratificaciones o servicios, será hasta el 10% de las retribuciones que correspondan a todo su personal ocupado en la fabricación de las partes o componentes que se eximen de impuestos.

A continuación les hace las prevenciones que se citan:

a) Las existencias de mercancías introducidas al país de acuerdo con la declaratoria y que conserven sin utilizar al vencimiento de la franquicia para importar, causarán los impuestos dispensados.

b) Deberán regularizar las importaciones con fianza o depósito en efectivo, que se les hayan autorizado, dentro de un plazo que por regla general se fija en tres meses contados a partir de la publicación en el "Diario Oficial" de la Federación de la declaratoria particular en la inteligencia de que si dentro de un plazo de 2 años, contados a partir de la mencionada publicación, las regularizaciones que no se hayan terminado por culpa de la empresa causarán en definitiva los impuestos correspondientes, y

c) No tendrán derecho a reintegro de los impuestos pagados -

definitivamente o bajo protesta, ni de los depósitos en efectivo, cuando se hayan efectuado por decisión propia de la empresa, si antes no ha obtenido de la Secretaría de Hacienda la autorización, que deberá expresarse dentro de los 30 días, contados a partir de la fecha en que haya recibido de la Secretaría de Industria y Comercio la determinación respectiva a la solicitud de importación de la empresa, fijando la cantidad y calidad que se requieran para la fabricación de los componentes o partes objeto de la franquicia, por ser de interés público el abastecimiento que necesita la industria, en este caso la auxiliar de la automotriz, por haber sido reconocida como nueva, semibásica y secundaria para satisfacer en primer término el consumo nacional; determinación que en el momento en que es dada, automáticamente se convierte en el correspondiente permiso.

5a.- Finalmente, la última situación que desprendemos del artículo 75 de la Ley de Egresos de la Federación, es que concede subsidios variables en relación con el contenido nacional, que no deberá exceder del 40% de incorporación en los productos de la industria auxiliar para los impuestos que se causen por la importación de materias primas y partes.

Esta limitación obedece a que sin haber logrado el porcentaje requerido para gozar del subsidio, le concede el beneficio sólo para los efectos del 60% de incorporación de partes nacionales en los automóviles, sin mencionar para nada a los camiones lo que en la práctica podrá dar lugar a dificultades en cuanto a la aplicación de los beneficios para estas unida-

des y a que se refiere el artículo que se ha comentado.

Según hemos observado de este conjunto de disposiciones legales vigente para esta segunda etapa del desarrollo de la industria automotriz de fabricación de automóviles y camiones, que no obedecieron a un plan formal de integración industrial de esta actividad, pues el objetivo central que se buscaba era lograr a la mayor brevedad posible su integración, ejemplo elocuente de ello lo tenemos en el Decreto del 23 de agosto de 1962, que sin detenerse demasiado en consideraciones de otro índole, no obstante lo complejo de esta industria que responde a estructuras técnicas y financieras de un grado de densidad muy elevado, sujeta a estudios e investigaciones de las posibilidades de la demanda del mercado, para determinar la capacidad de producción, calidad y costos en primer lugar de la industria auxiliar proveedora de partes o componentes nacionales, e inmediatamente después de las industrias mecánica, eléctrica, siderúrgica, petroquímica y de otras ramas, así como de la mano de obra especializada, ya que las inversiones existentes y las por realizar para adaptarse a esta nueva fase, no sólo por lo cuantiosas, debían ser objeto de una especial consideración, sino por las repercusiones negativas que pudieran ocasionarse en la economía de todos los que directa o indirectamente intervienen en esta industria; pero por otra parte se hacía indispensable activar su aceleramiento, entre otras muy importantes razones, la relativa a detener las importaciones de estos bienes de consumo duradero, como unidades completas o en partes o componentes para ensam-

blarse en el país, que implicaban la salida de cuantiosas divisas, contribuyendo en forma muy importante a impedir los graves perjuicios que a la economía nacional le acarrearía una tercera devaluación del valor de nuestra moneda. De ahí, la rapidez de la integración de esta industria para alcanzar la etapa de la fabricación del vehículo automotor en forma de que para el 1º de septiembre de 1964, la incorporación de partes o componentes de contenido nacional, incluyendo necesariamente el maquinado del motor debería representar cuando menos el 60% del costo directo del vehículo fabricado en México.

Se considera por el Gobierno, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, según declaraciones publicadas en la prensa del país en el mes de abril del presente año (1967) que el promedio de incorporación alcanzaba el 65% esperando que para finales de año fuera superior al 70% con lo cual se dará un gran paso para la consolidación de la industria automotriz mexicana.

Y ya hemos apuntado en páginas anteriores las diversas exportaciones no sólo de herramientas, partes y motores sino también de unidades completas, realizadas por las fábricas del país, con el contenido nacional marcado por el Gobierno, viviéndose por lo tanto en México, una época de fabricación en plena acepción de la palabra, de unidades automotrices.

En resumen, esta industria y su auxiliar lograron su desarro -

llo, primero en su etapa de ensamblaje de unidades automotrices, mediante la aplicación de una política proteccionista de promoción que no tenía relación muy directa con su industrialización; más tarde sin dejar de auxiliarla, ya encontramos esta relación y en forma más efectiva en su fase segunda de fabricación y si bien desde su inicio, no ahora tuvo un plan racional de industrialización, a cambio de ello, desde su nacimiento, ha contado con la protección del Gobierno mediante medidas de política económica hasta alcanzar su integración como fabricante de vehículos automotores, esperando que en un futuro no muy lejano logre su total consolidación; protección que no deben entender las empresas fabricantes de estas unidades, como las que integran la auxiliar de partes o componentes nacionales que está encaminada a reforzar privilegios a su favor, pues sin desconocer su legítima aspiración a obtener utilidades, no deben olvidar que por encima de todo está el bienestar del país.

C a p í t u l o I V

REGIMEN FISCAL DE LA INDUSTRIA FABRICANTE DE VEHICULOS AUTO MOTORES DE MEXICO .

- A).- EXPLICACION PRELIMINAR.
- B).- IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.
- C).- IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
- D).- IMPUESTO SOBRE LA RENTA.
- E).- IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES.
- F).- IMPUESTO DE ENSAMBLE.
- G).- IMPUESTO SOBRE TENENCIA Y USO DE
AUTOMOVILES Y CAMIONES.
- H).- DERECHOS SOBRE REGISTRO DE AUTOMOVILES.
- I).- DERECHOS SOBRE EXPEDICION DE TARJETAS
DE CIRCULACION, CALCOMANIAS, PLACAS
Y LICENCIAS.
- J).- DERECHOS O CUOTAS AL INSTITUTO MEXICANO
DEL SEGURO SOCIAL.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

IMPUESTOS INDIRECTOS :

- 1o.- IMPUESTO SOBRE CONSUMO DE GASOLINA.
- 2o.- IMPUESTO SOBRE VEHICULOS QUE CONSUMEN DIESEL Y GASOLINA.
- 3o.- IMPUESTO SOBRE PRODUCCION DE LLANTAS Y CAMARAS DE HULE.
- 4o.- IMPUESTO SOBRE REVENTA DE ACEITES, GRASAS Y LUBRICANTES.

A). - EXPLICACION PRELIMINAR.

En el Capítulo III al examinarse el régimen fiscal que priva para esta industria en su fase de fabricación de vehículos automotores, se indicó que tenía que estudiarse bajo dos aspectos, uno, el relativo a los estímulos, que el Gobierno concedía en su Declaratoria General No. 104, con base en lo que sobre el particular determina la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y su Reglamento para esta actividad que fue declarada nueva y básica por cuanto a que su implantación y desarrollo contribuiría a incrementar el desenvolvimiento económico y por su importancia concurría a la integración industrial del país; a cuyo efecto los dirigió a la importación de toda clase de maquinaria, equipos, matrices, materias primas, etc., absolutamente indispensables para la fabricación de los vehículos automotores, incluyendo en los términos del Decreto del 23 de agosto de 1962, forzosamente el maquinado del motor, y dos, el que se refiere propiamente a esta industria una vez que ha iniciado sus actividades como fabricante, en forma de que para el 1.º de septiembre de 1964 debería estar integrada cuando menos con el 60% del costo directo de fabricación en el país, ya que el propósito del Gobierno es el de conceder a estas empresas los estímulos en la medida que den cumplimiento a sus pro

gramas de fabricación que oficialmente les fueron aprobados.

Es evidente, que el Estado que tiene un campo de acción muy amplio, necesita para el cumplimiento de su cometido de sumas considerables de dinero, que obtiene de las recaudaciones que efectúa en términos generales a través de los impuestos que pagan los contribuyentes, ya sean personas físicas o morales.

Esto es, que el impuesto cuya función principal es el financiamiento del gasto público, el cual por su carácter redistributivo del ingreso, tiende dentro del beneficio a toda la comunidad, lograr nivelar la situación económica de los sectores más débiles.

Este beneficio general parte del gasto de administración del gobierno, de defensa nacional, de administración de justicia, de inversiones en obras de infraestructura y de fomento económico, entre otras, carreteras, energéticos, introducción de agua, presas; así como gastos de consumo colectivo que constituyen un servicio público, entre los más importantes se anotan el de salud pública, seguridad social, servicio médico nacional, educación, vivienda popular, etc.

Durante el año de 1966, la Federación, para realizar su cometido, obtuvo como ingreso por lo que se refiere a impuestos, derechos, productos y aprovechamiento un total de 24,506,746,939.00 millones de pesos, correspondiéndole el 35% de este total al Impuesto sobre la Ren

ta; al de importación 10.6%; a las Industrias y sobre la Producción y comercio y a la tenencia de uso de bienes y servicios industriales el 10.5% y al Impuesto de Ingresos Mercantiles el 13%.

Como se observa es el Impuesto sobre la Renta, la fuente de recaudación más importante, aunque también el porcentaje a los ingresos mercantiles revela que el país registró una mayor actividad económica.

Por lo que se refiere a la Industria Nacional Fabricante de Automóviles y Camiones, como consecuencia del régimen fiscal a que se encuentra sujeta, es productora de ingresos con los que contribuye al gasto público. Además, genera ingresos con lo que paga como derechos fijados en la ley, por los servicios que recibe del Gobierno Federal a través de sus dependencias.

Aparte de estos ingresos que el Erario Federal recibe directamente de esta industria, a la vez, en forma indirecta dá lugar para que los perciba de otras industrias con las que se encuentra relacionada.

En efecto, al disponer el decreto del 23 de agosto de 1962, la prohibición de importar a partir del 1.º de septiembre de 1964, motores como unidades completas, para automóviles y camiones, así como de conjuntos armados para uso o ensamble de los mismos, más la obligación a esta industria de utilizar no sólo el material nacional, sino también las instalaciones existentes en el país de las industrias mecánica, eléctrica, de fundición y otras auxiliares, estimulándose a la vez el esta

blecimiento de nuevas industrias, con el objeto de que en forma acelerada se llegara a la integración de esta industria automotriz para México, dió origen a que ésta modificara la composición de las compras, que casi en su totalidad las efectuaba en el extranjero, para realizarlas en el mercado nacional, resultando beneficiadas las industrias mencionadas, surgiendo además otras y con el auge alcanzado por todas ellas, la contribución al gasto público aumentó en forma considerable.

Para el Gobierno, los principales renglones de recaudación que le reporta esta industria se derivan de los impuestos consagrados en las leyes en materia de importación, sobre la renta, ingresos mercantiles, el especial del ensamble y en menor proporción los de educación, tenencia y uso de automóviles, pues el predial y los derechos de agua sobre los bienes inmuebles que son propiedad de las empresas que constituyen esta industria, donde han instalado sus unidades fabriles, la casi totalidad se ubican en los Estados de Morelos, Hidalgo, México, Coahuila y Nuevo León, quienes por lo demás, tampoco reciben en forma íntegra los ingresos provenientes del impuesto predial (los derechos sobre consumo de agua, no son objeto de exenciones), como los derivados del de ingresos mercantiles, los especiales al comercio e industria, los de productos de capitales; así como los derechos por las operaciones de traslación de dominio sólo sobre los bienes raíces destinados a la industria y los de inscripción de escrituras constitutivas de la sociedad, incluyendo los de ampliación de capital, ya que están sujetos a reducciones por las exencio-

nes, en los porcentos y períodos de tiempo, de conformidad con lo que estipulan en particular las leyes locales de fomento industrial, expedidas precisamente para fomentar la industrialización en sus entidades, que si bien en forma transitoria sacrificarán total o parcialmente ingresos, en cambio dá lugar a la creación de nuevas fuentes de trabajo, para emplear y preparar a un mayor número de obreros y empleados; que con los salarios y sueldos que perciben se produce una mayor derrama económica, de la que se beneficia también el comercio local, dando lugar a una mayor actividad económica y al final del período de goce de estas franquicias fiscales, su sacrificio transitorio, se compensa por el aumento considerable de ingresos que esta industrialización trae aparejada en todos los órdenes, capacitando mejor a los Gobiernos estatales para poder cumplir en un nivel más elevado su cometido.

En cuanto a los ingresos que la Federación percibe por los derechos que ésta industria le cubre por los servicios recibidos, no son otros que los consagrados en las leyes del registro federal de automóviles; sobre el uso y tenencia de los mismos y los del Seguro Social.

Existen, además recaudaciones por otros conceptos derivados de esta industria, y consagrados en las leyes sobre el consumo de gasolina, diesel y gas, producción de llantas y cámaras de hule, aceites, grasas y lubricantes.

Cuando se señalan los impuestos y derechos que causa esta in-

industria automotriz, no significa que le sean exclusivos, con excepción -- del relativo al ensamble de automóviles y camiones que sólo es aplicable a los que se dediquen a esta actividad, ya que los impuestos, en los términos del Código Fiscal de la Federación en vigor a partir del 10 de -- abril del presente año, son "las prestaciones en dinero o especie de carácter general y obligatorio, a cargo de personas físicas y morales, destinados a cubrir los gastos públicos" (artículo 2o.) y en cuanto a los derechos (artículo 3o.) que constituyen "las contraprestaciones establecidas por el Poder Público conforme a la ley, en pago de un servicio", tienen también el carácter general, en forma de que el que lo reciba, sea -- persona física o moral está obligado a pagarlo.

De manera que el examen que se intente sobre las diversas leyes que consagran los impuestos y derechos, que significan ingresos para el Gobierno y a que está sujeta esta industria incluirá también las que se refieran a impuestos derivados de esta actividad, pero para facilitar su estudio se seguirá el siguiente orden:

Primero se examinarán los impuestos: a).- General de Importación, b).- General de exportación, c).- sobre la Renta, d).- de Ingresos Mercantiles, e).- especial de Ensamble y f).- Uso y Tenencia de Automóviles, mencionándose desde luego, el relativo al impuesto para la enseñanza media y superior técnica y universitaria, que las empresas -- que constituyen esta industria están obligadas a cubrir en los términos --

de la Ley del 2 de enero de 1963, consistente en el 1% del total de sueldos y salarios que cubran por remuneración al trabajo del personal que utilizan y además con la obligación de descontar de dichas remuneraciones - que pagan a su personal el citado impuesto, reteniéndolo para enterarlo en la Oficina Federal de Hacienda que corresponda a más tardar el día 15 del mes siguiente en que hubieren hecho los pagos, o al día siguiente hábil, si aquél no lo fuere.

A continuación se tratarán los derechos o cuotas a que se encuentra sujeta esta industria, siguiendo el orden en el uso de los incisos para g).- las cuotas del Registro Federal de Automóviles, h).- Derechos por expedición de placas de circulación, i).- Cuotas al Instituto Mexicano del Seguro Social.

Finalmente se verá lo relativo a las recaudaciones que en forma indirecta ha dado lugar esta industria automotriz, principiando: 1o. - Impuesto sobre el consumo de gasolina, 2o. - Impuesto sobre vehículos propulsados por motores tipo diesel y por motores acondicionados para uso de gas licuado de petróleo, 3o. - Impuesto sobre llantas y cámaras de hule y 4o. - Reventa de aceites, grasas y lubricantes.

B).- IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.

El Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos es uno de los instrumentos más flexibles de que se dispone y su materia son los impuestos al comercio exterior, por lo que forma parte de este Código la Tarifa del Impuesto General de Importación, así como una serie de dispo

siciones correspondientes a las exenciones de impuestos tanto a la importación como a la exportación, siendo facultad exclusiva de la Secretaría de Hacienda el concederlas cuando se satisfagan las condiciones establecidas para ello.

Por lo que se refiere al impuesto de importación, la base para determinarlo, es el valor que resulte mayor entre el precio oficial que señale la Tarifa y el de la factura comercial de la mercancía que se importe.

Este gravamen está compuesto de un impuesto general y de un adicional del 3% sobre este impuesto; el adicional sólo se cobra sobre las cantidades que efectivamente ingresen al Erario Federal y por lo mismo no se causa en impuestos a la importación compensada mediante subsidios que se hayan otorgado a los importadores (artículo 8o. de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal del presente año de 1967).

A su vez el impuesto general se integra con una cuota específica y un ad-valórem y así a los vehículos automotores, como a otras mercancías se les aplica una cuota adicional del 10% sobre el valor del vehículo o mercancía y con el producto de esta cuota se destina a incrementar el fondo que, en fideicomiso ha constituido la Secretaría de Hacienda en el Banco de México, S. A. para fomento de las exportaciones de manufactura nacional, como de operaciones análogas que determine dicha de-

pendencia en el contrato de fideicomiso respectivo (artículo 11 de la Ley de Ingresos citada).

En cuanto a los precios que se señalan en la tarifa arancelaria, se determinan a partir de los que rigen en los mercados de origen y son los que tomen en cuenta nuestras autoridades hacendarias para la aplicación de las cuotas ad-valórem que fueron introducidas mediante decreto del 28 de diciembre de 1948, por razones de carácter económico y como protección a la industria del país.

Del pago de estas cuotas ad-valórem quedaron exentos los automóviles para el transporte de 10 personas, como las partes sueltas y materiales empleados en las cinco categorías consignadas en el decreto del 9 de marzo de 1959 y publicado el día 13 del mismo mes y año y que se examinó en el Capítulo III al tratar sobre las disposiciones legales que contribuyeron al desarrollo de esta industria en su fase de ensamble; decreto que a su vez fijó los precios oficiales para dichas categorías, incluyendo el de las partes sueltas y materiales, modificando las Tarifas del Impuesto General de Importación en las Partidas 751.00 y 754.00, con el objeto de reducir en un 50% el impuesto de importación para los vehículos desde el tipo popular, hasta los de tipo medio cuyo precio oficial no fuera mayor de \$40,000.00, beneficio que se hizo extensivo a las partes sueltas y materiales que se usaran en estas categorías por las plantas armadoras instaladas en el país con autorización de la Secretaría de Hacienda debiéndose comprobar además, tanto por esta dependencia como-

por la de Industria y Comercio que dichos vehículos se vendían a los precios oficiales consignados en el decreto de referencia.

Actualmente está vigente la Tarifa del Impuesto General de Importación expedida mediante decreto de octubre de 1964, que es una adaptación de la nomenclatura de Bruselas (NAB) a las características especiales de nuestro comercio exterior; nomenclatura que surgió de los estudios realizados en el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y aceptada por la mayor parte de los países.

Esta Tarifa modificó substancialmente a la que venía rigiendo a partir del año de 1956 que introdujo la nomenclatura arancelaria uniforme Centroamericana, que le sigue sirviendo de base en su aplicación - - mientras que las personas que intervienen en estas operaciones de importación se familiarizan en su aplicación siendo necesario que con la colaboración de la Secretaría de Hacienda a través de la Dirección General de Aduanas, la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduaneros de la República Mexicana efectúen cursos de especialización de esta nomenclatura de Bruselas, con lo cual se obtiene una aportación al fortalecimiento de nuestro Comercio Exterior.

Dentro de la política del Gobierno de fomento al desarrollo de la industrialización del país, la industria automotriz desde su inicio como ensambladora ha gozado de la protección oficial, en forma de reducciones a los impuestos de importación, con el objeto de que se ampliaran

las fuentes de trabajo y se obtuvieran nuevas inversiones, estableciendo altos impuestos para los vehículos automotores totalmente armados en el extranjero y, a medida que se empezaron a producir en el país partes o componentes para ser usados en el armado de dichos vehículos, se fueron fijando impuestos de importación mayores a las mismas partes de procedencia extranjera para fomentar y proteger el desarrollo de nuestra industria auxiliar, con lo que además de los beneficios de mayores fuentes de trabajo e inversiones, se obtenían ahorros de divisas; hasta que se llegó con el Decreto del 23 de diciembre de 1962 a la prohibición de importar, a partir del 1.º de septiembre de 1964, motores como unidades completas para automóviles y camiones, así como de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de esos mismos vehículos, con el objeto de lograr la integración de esta industria para el país, pasándose a la segunda fase de su desarrollo, o sea a la de fabricación, para lo cual se le otorgaron, entre otros subsidios, el del impuesto general de importación en su totalidad y su adicional, para todo aquello que se considerara necesario para fabricar los vehículos en el país.

En términos generales se puede señalar que el arancel de importación ha sido uno de los instrumentos fundamentales en que ha descansado hasta ahora la política de fomento industrial, caracterizándose como instrumento de regulación del comercio, más que como recaudador, aunque también cumple esta segunda finalidad, ya que se ha usado en forma complementaria y coordinada a los controles, al sistema de permiso

previo, buscándose con ello el poder brindar una protección a las industrias nuevas frente a la competencia externa a bajos precios.

En particular, por lo que toca a esta industria automotriz, como fabricante ha logrado una integración de contenido nacional, representado como promedio por un 65% del costo directo del vehículo producido en México; de tal suerte que el impuesto general de importación sólo opera para las materias primas y partes o componentes que no se produzcan en el país, ya que para los vehículos armados en el extranjero está prohibida su importación, fuera de la excepción a que se refiere el artículo 12 del decreto mencionado y que se examinará posteriormente, como en las situaciones siguientes:

1a.- Para los residentes en los perímetros y zonas libres, incluyendo las zonas de 20 kilómetros paralelas a las fronteras.

2a.- Inmigrantes rentistas.

3a.- Turistas, transmigrantes y estudiantes extranjeros.

4a.- Diplomáticos y cónsules acreditados ante nuestro Gobierno.

En la primera situación, la importación de los vehículos automotores se considera como temporal, estando sujeta al permiso previo de importación, pago del 10% del impuesto de importación, siempre que el precio oficial no exceda de cuarenta mil pesos y sólo podrá transitar-

dentro de dichos perímetros y zonas, pues para internarse al país necesita permiso de las autoridades aduaneras que se le concederá por un plazo no mayor de 3 meses, pudiendo usarlo en forma continua o separada dentro de cada año fiscal, previa garantía del 90% del impuesto de importación dejado de cubrir; además si el vehículo puede dentro de dichos lugares ser objeto de toda clase de operaciones, en cambio fuera de ellos y mientras no transcurran cinco años, contados a partir de la fecha de importación, si es objeto de enajenación se deberá cubrir el 90% restante del impuesto y previo permiso de la Secretaría de Industria y Comercio. Con el pago del 10% y transcurridos los cinco años, computados en la forma indicada, se considera importado definitivamente entregándosele la documentación respectiva, pudiendo ser objeto de toda clase de operaciones y transitar libremente por todo el país.

Por lo que toca a los inmigrantes rentistas, en los términos de la Ley General de Población (artículo 48, fracción I), son los que con permiso de la Secretaría de Gobernación pueden internarse al país y vivir de sus depósitos traídos del extranjero o de cualquier ingreso permanente que proceda del exterior, de conformidad con lo que dispone el Código Aduanero en sus artículos 232, 294, 301 y 302 en relación con lo estatuido por la Ley del Impuesto sobre la Renta en cuanto que son causantes del impuesto sobre el ingreso global, que grava los ingresos provenientes de rendimientos de capital, gozan de la exención por una sola vez del Impuesto General de Importación del automóvil concediéndoseles permiso

de importación temporal sin más límite que el de su estancia en el país - con dicha calidad migratoria, no necesitando permiso previo de importación de la Secretaría de Industria y Comercio, bastando con la presentación de la documentación migratoria respectiva, pudiendo substituir su vehículo en el extranjero y gozar de dicha exención previa autorización de la Secretaría de Hacienda.

Con el objeto de otorgar mayores facilidades a los turistas que visitan nuestro país, se les conceden permisos de importación temporal de sus vehículos automotores por el término que permite su documentación migratoria y que no podrá ser mayor de seis meses y además no se les exige garantía por impuestos y multa de acuerdo con el artículo 368 del Código Aduanero.

No obstante lo dispuesto por este Código, en cuanto a que el permisó de importación temporal no excederá de seis meses, la Secretaría de Hacienda (Ingresos) en acuerdo número 102-1093 del 7 de marzo de -- de 1962 y publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 28 del mismo mes y año, autorizó a la Dirección del Registro Federal de Automóviles para conceder las prórrogas que soliciten los turistas fuera del plazo señalado, siempre que la documentación migratoria otorgada se encuentre vigente.

Respecto a los transmigrantes, en los términos del citado artículo 368 del Código Aduanero, se les permite la importación temporal-

de sus vehículos por el término de un mes.

De igual manera, la Dirección General de Aduanas por oficio-circular número 301-I-8577 de fecha 31 de enero de 1957, les comunica, que "por acuerdo del Subsecretario de Impuestos y a reserva de que se promueva la reforma correspondiente al precepto relativo del Código Aduanero, quedan autorizadas para que a las personas que sean admitidas en el país en calidad de transmigrantes, se les equipare a los turistas para el efecto de que se les permita la importación temporal de sus vehículos bajo las mismas modalidades establecidas para dichos turistas".

(1).

A los estudiantes extranjeros que en su documentación migratoria conste tal calidad, les está permitida la importación temporal de sus vehículos.

Tanto a estos estudiantes como a los turistas, de acuerdo con el decreto del 9 de marzo de 1959, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 13 del mismo mes y año, que fija el tratamiento aplicable a la importación temporal de sus automóviles, se estipula que además de lo que para ello fija el Código Aduanero, se fijarán calcomanías oficiales para comprobar el carácter de la internación y el período de estancia legal.

-
1. Disposiciones Conexas, Título Octavo, Operaciones Temporales. Pág. 8, 010 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial "Información Aduanera de México", S. A.

La falta de calcomañías o con término de estancia legal fenecido, se sancionará con el secuestro del vehículo y multa igual a tres tantos de los impuestos que correspondan según el valor comercial que marque la factura, que no podrá ser reducida, ni condonada.

Por otra parte, dicho decreto estipula que los turistas que deseen permanecer en el país, sólo hasta tres días no se les exigirán los requisitos de calcomañías, pero la Secretaría de Hacienda está autorizada para tomar las medidas de control que juzgue conveniente.

Finalmente los funcionarios diplomáticos y consulares acreditados ante nuestro Gobierno, no causan el impuesto de importación por los vehículos que introduzcan al país, pudiendo después de 3 años o más enajenarlos a un particular sin pago de dicho impuesto; pero si tienen 2 años pero menos de tres deberán cubrir el 50% de dicho impuesto vigente en la fecha de internación y si tienen menos de 2 años pagarán íntegro el impuesto.

Si un funcionario diplomático o consular es trasladado por su Gobierno a otro puesto en el extranjero o llamado a su país, puede enajenar el automóvil desde luego, aplicándosele las reglas de permanencia en el país para los efectos del pago del impuesto.

Entre funcionarios diplomáticos o consulares extranjeros pueden entre si enajenarse los vehículos persistiendo la franquicia, pero si

es vendido por el segundo adquiriente a un particular queda sujeto a las reglas de permanencia.

La Secretaría de Relaciones Exteriores es el conducto para gestionar ante la Secretaría de Hacienda las autorizaciones para estas enajenaciones.

Fuera de estas situaciones de excepción, en que la importación de automóviles está permitida sin causar el impuesto general de importación o tan sólo en una mínima parte, la regla general es que, la importación de estos vehículos está prohibida, por lo tanto, este gravámen con sus adicionales sólo tendrá aplicación en lo que se refiere a las materias y partes o componentes que no se produzcan en el país y que son indispensables para terminar de producirlos. De manera que, si en la actualidad el Gobierno, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, ha reconocido que el promedio de incorporación de partes de fabricación nacional incluyendo necesariamente el motor ha alcanzado un 65% del costo directo del vehículo fabricado en México, la autorización de estas importaciones objeto del impuesto de tal carácter, se limitará al 35% restante del costo; impuesto que para esta industria automotriz es objeto de subsidio, con el fin de abatir los costos de producción para que los precios de los vehículos resulten adecuados para el mercado nacional y puedan salir a competir al extranjero.

Lo anterior se confirma al disponer la Ley de Egresos de la Federación para el presente año de 1967, en su artículo 15, que: "la Se-

cretaría de Hacienda está facultada para otorgar a las empresas que considere como fabricantes de automóviles y camiones, subsidios hasta por el total de los impuestos de importación, entre otros artículos, a las materias primas y piezas que no produzca la industria nacional, siempre que no excedan del 40% del costo de fabricación".

Esta limitación obedece a que se quiere evitar que las empresas fabricantes de los vehículos, determinen a su arbitrio el 60% del costo de producción, ya que podrían llegar a controlar las diferentes fases de producción del proceso industrial y constituir un monopolio; pues en el fondo todas las disposiciones legales dictadas por el Gobierno, particularmente a partir del decreto del 23 de agosto de 1962 tienden a lograr la integración horizontal de la industria auxiliar fabricante de partes nacionales, con el objeto de que cada vez produzcan mayor número a fin de hacer gran parte del automóvil en México, ya que esta industria le es fundamental y por lo mismo es la que puede y debe ser mexicana, pues la Terminal fabricante de los motores y que utiliza las partes nacionales para producir los vehículos carece de nacionalidad, es internacional.

C). - IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.

Este impuesto se compone de un general, integrado por las cuotas específicas y ad-valórem, más un 10% sobre el impuesto general cuando las exportaciones son por vía postal y un 2% adicional sobre el impuesto general.

Dentro de las directrices a que obedece, aparte de allegar recursos a la Federación, tiende: 1o. - a restringir la salida de productos necesarios para el consumo interno; 2o. - procura que los artículos exportables tengan un mayor grado de elaboración, y 3o. - por medio de tarifas bajas y aún con subsidios busca que los productos nacionales cuenten con mayores facilidades para su venta al exterior.

Se estima que es en este mercado donde radica el futuro de México, pues las ventas que se realicen producirán divisas que ayudarán tanto a sostener la paridad monetaria, como a impulsar nuestro desarrollo económico, por lo que al fijarse las tarifas a la exportación, se procura hacerse con el mejor conocimiento de la situación de este mercado.

Desde un principio la política del Gobierno en esta materia de exportación, ha tendido, primero, a defender nuestras ventas tradicionales (materias primas, las clásicas algodón, café, entre otras), a través de tratados internacionales, mediante la implantación de convenios de intercambio compensado, concediendo subsidios sobre diversos impuestos y creando fondos para fomentar las exportaciones y en segundo término, en los últimos años, está tratando que estas ventas al exterior se hagan con productos manufacturados, para lo cual la industria juega un papel de primer orden si a partir de la promoción y de las medidas de apoyo que el Gobierno Federal le otorga, responde reduciendo costos, elevando la calidad y promoviendo directamente las ventas.

En el año de 1958, concedió subsidios al Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, en la parte federal, que se causaran con motivo de las ventas al exterior de productos manufacturados que se efectuarán de conformidad con las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportación, exentos de las cuotas ad-valórem y específicas.

Un año más tarde, o sea en febrero de 1959 volvió a otorgarlo por el mismo impuesto, conteniendo en esencia las mismas bases a que se refería el del año anterior, introduciendo algunas modificaciones de carácter administrativo que afectaban tan sólo a la tramitación del subsidio.

Por Decreto Presidencial del 27 de septiembre de 1961 se autorizó a la Secretaría de Hacienda para otorgar a la industria mexicana que exportara productos manufacturados, los subsidios siguientes:

"1o.- El del Impuesto General de Importación, por el total que causaran las materias primas, las auxiliares y partes o piezas que no se fabricaran en el país, en cuanto fueren necesarias para integrar los productos de exportación, siempre que dichos artículos no representaran más del 20% de su costo directo".

"2o.- El del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, en la parte federal en exportaciones consumadas, siempre que no hubiese sido repercutido o trasladado a terceros y que los productos se encontraran exentos del impuesto de exportación" y,

"3o. - Por el equivalente a una reducción del Impuesto sobre la Renta en Cédula II, (la ley en vigor habla de Títulos), que consistía en deducir de los ingresos obtenidos el incremento que en los respectivos ejercicios registren los productos elaborados; entendiéndose por tales, los que llegarán a los consumidores finales sin que requirieran nueva transformación, ni que se complementara su proceso industrial; quedando en consecuencia, excluidos los productos intermedios. Además el beneficio sólo se concedía a los industriales establecidos en el país, que vendieran directamente en el extranjero los productos elaborados, eliminándose a los intermediarios aunque hubieren sido nombrados representantes, agentes o con cualquiera otra designación".

"Finalmente este subsidio se otorgaba durante los 3 primeros años, contados a partir del año de 1961, reduciéndose en los años subsiguientes, sin que en ningún caso la deducción volviera a alcanzar la totalidad del incremento que registrarán las exportaciones de los productos elaborados, ni fuera inferior al 50% del mismo".

"Estos subsidios, establecía el acuerdo contenido en el Decreto Presidencial, son "para compensar los impuestos respectivos que causarán los industriales, pero en ningún caso se cubrirían en efectivo, ni generarían créditos en dinero a cargo del Estado, que sólo los tomarían en cuenta para que los causantes compensaran sus adeudos con el Erario Federal".

"Quedando a cargo de la Secretaría de Hacienda, a través de la Dirección General de Estudios Hacendarios, mediante la solicitud que formularán los interesados en obtener los subsidios, el fijar la forma y términos para su otorgamiento, facultándosele para que regulara su cumplimiento".

En estas condiciones, con fecha 20 de junio de 1962, se publicó en el "Diario Oficial" de la Federación, la Circular Número 309-I-22 de la Dirección de Estudios Hacendarios, que derogando el acuerdo de febrero de 1959, reglamentaba el contenido en el Decreto Presidencial, estableciendo en forma precisa las bases para la aplicación de los subsidios sobre los impuestos consagrados en el acuerdo en cuestión.

A fines del año de 1961, en que se dictó el acuerdo concediendo los subsidios para el fomento de las ventas al exterior, a su vez, con el objeto de contar con los medios para fortalecer la exportación de productos industriales, se creó una cuota adicional del 10% sobre el valor de las mercancías introducidas bajo el amparo de 40 partidas ⁽²⁾ de la Tarifa General del Impuesto General de Importación, con cuyo producto se constituyó un Fondo para el fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.

Esta cuota adicional se encuentra consignada, desde entonces en las Leyes de Ingresos de la Federación, disponiendo en la vigente pa-

2. Memoria de Labores 1959 - 64 de la Secretaría de Industria y Comercio.

ra el ejercicio fiscal del presente año de 1967, en su artículo 11, párrafo último que, "con el producto que se obtenga se destinará al fondo que, en fideicomiso, ha constituido la Secretaría de Hacienda en el Banco de México, S.A., para el fomento de las exportaciones de los productos manufacturados y la realización de las operaciones que determine dicha Secretaría, en el contrato de fideicomiso respectivo".

De nueve empresas que constituyen esta industria fabricante de vehículos automotores, algunas de ellas, como "Fábricas Automex", S.A., "Ford Motor Company", S.A., "General Motors de México", S.A. de C.V. y "Automotriz Nissan Mexicana", S.A. de C.V., han efectuado diversas exportaciones de motores para automóviles, tanto a la República de Chile como a la de Venezuela, gozando del subsidio del impuesto de exportación, a efecto de que los precios sean competitivos y puedan realizarse estas ventas, como ha acontecido.

Por otro lado, dentro de las concesiones arancelarias que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio creada por el Tratado de Montevideo ha establecido para las exportaciones de manufacturas, se encuentra la relativa a motores para automóviles, por lo que, estas ventas efectuadas por las empresas del país que por su valor son de cierta consideración, han gozado de dichas concesiones, aún cuando los países adquirentes tienen a su vez, el derecho de disfrutar de las mismas concesiones y por igual valor a lo comprado.

En esta forma, vemos como se hace realidad el aprovechamiento de las ventajas de este Mercado Latinoamericano, sobre la base del Principio de Reciprocidad estableciéndose una corriente de intercambio sin que se deriven ventajas que no estén dispuestos a compensar y de allí que México, como país miembro, está obligado a concederles a las Repúblicas de Chile y Venezuela las mismas concesiones arancelarias que nos otorgaron por estas ventas de motores para automóviles que les hicimos.

D). - IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Antes de examinar la forma como opera este impuesto sobre las nuevas empresas que constituyen esta industria automotriz, ya como fabricantes de los vehículos automotores, se intentará una explicación de los antecedentes de este gravámen en México, para concluir con la ley en vigor a partir del 1o. de enero de 1965.

Ahora bien, por Decreto del 10 de julio de 1921, se estableció el Impuesto Federal Extraordinario, que puede considerarse como el primer antecedente del Impuesto sobre la Renta, al que los causantes llamaban "Impuesto del Centenario" en virtud de la fecha en que entró en vigor. Su carácter de extraordinario se debió a que sólo se cubría una vez siendo su base la renta percibida en el mes de agosto, gravándose la renta bruta ya que no había deducciones de ninguna especie, siendo de tipo cédular, con cuatro categorías de causantes en las que se incluían al co-

mercio, industria, profesiones artísticas, sueldos, salarios, dividendos y en general productos de la imposición de capitales.

El 21 de febrero de 1924, se expidió la Ley sobre Sueldos, Salarios, Emolumentos, Honorarios y Utilidades de las Sociedades y Empresas, gravando inclusive los sueldos provenientes del Gobierno.

No es sino hasta el 18 de marzo de 1925 cuando se expide la primera Ley del Impuesto sobre la Renta, de estructura cédular, conteniendo siete cédulas y marcando los lineamientos generales de la imposición de conformidad con los postulados doctrinales relativos: 1o. - Exención de gravamen al mínimo indispensable para cubrir las necesidades primordiales de la vida, 2o. - Diferenciación de las diversas clases de rentas, las de capital, las de trabajo o de la combinación de ambos, 3o. - Progresividad para que pese tanto más cuanto mayor sea la fortuna que grava y, - - 4o. - Reducción por cargas de familia.

Para regular los procedimientos que tendieran a que, la recaudación fuera efectiva, se expidió su correspondiente Reglamento el 22 de abril del citado año.

Esta primera Ley del Impuesto sobre la Renta, sufrió diversas modificaciones, contenidas en los Decretos del 23 y 29 de diciembre de 1931 y 1933 respectivamente, hasta que fue derogada por la que entró en vigor el 1o. de enero de 1942, que sólo consagró cinco cédulas, ya que -

dentro de la primera gravaba en general las utilidades de las empresas, pues el importe se causaba sobre los ingresos, comprendiendo tanto a las actividades del comercio, como de la industria y agrícolas; en la segunda los rendimientos de divisas, inversiones de capital, intereses o dividendos; la tercera concesiones otorgadas por el poder público y regalías relacionadas con éstas; la cuarta sueldos y salarios del trabajo personal subordinado y la quinta al trabajo independiente.

A su vez, esta ley fue derogada por la expedida el 30 de diciembre de 1953, en vigor a partir del año de 1954, regresando al sistema original de siete cédulas que consagró la primera ley, gravando los ingresos del capital, del trabajo o de la combinación de ambos y dividiéndolos en razón de su fuente productora en: 1o. - Comercio; 2o. - Industria; 3o. - Agricultura, Ganadería y Pesca; 4o. - Sueldos y Salarios; 5o. - Honorarios de profesionistas; 6o. - Imposición de Capitales y 7o. - Regalías en explotaciones del subsuelo o en concesiones de carácter público.

Por otra parte, como a partir del 29 de diciembre de 1948, mediante la Ley del Impuesto sobre Utilidades Excedentes, se estableció la tasa complementaria sobre estas utilidades, con el objeto de sistematizar los preceptos sobre imposición de las ganancias, se incorporó esta tasa complementaria a la Ley del Impuesto sobre la Renta, según lo dispuso en su artículo 3o. transitorio.

La Ley de 1954, a su vez, sufrió diversas reformas; primero -

por Decreto del 30 de diciembre de 1955, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 31 del mismo mes y año para entrar en vigor el 1.º de enero de 1956. Después por Decreto del 30 de diciembre de 1958, publicado oficialmente el día siguiente y en vigor el 1.º de enero de 1959; - más tarde, o sea el 28 de diciembre de 1961, se expidió otro Decreto que se publicó el 30 de ese mes y año y vigente desde el 1.º de enero de 1962, introduciendo reformas fundamentales a la citada Ley de 1954, agregándole nuevas disposiciones; entre otras, pueden citarse la que se refiere a lo que entiende por ingreso, estipulando en su artículo 2o., que: "es toda clase de rendimiento, utilidad, ganancia, renta, interés, producto, provecho, participación, sueldo, honorario y en general cualquiera percepción en efectivo, en valores, en especie o en crédito que modifique el patrimonio del contribuyente, ya se trate de ingresos declarados por éste o estimados por las autoridades fiscales".

Lo anterior no significa que la Ley reformada, no hubiera consignado este concepto de "ingreso", sino que omitió lo relativo a que estos no fueran declarados por el propio contribuyente, en cuyo defecto serían estimados por las autoridades fiscales; a fin de evitar en la práctica erróneas interpretaciones que dieran lugar a aplicaciones indebidas, ya que uno de los requisitos básicos de toda disposición legal, es que sea lo suficientemente clara, para que su interpretación esté al alcance de todos los interesados.

Igualmente, al referirse el caso en que el contribuyente perciba

el ingreso en bienes distintos de la moneda nacional, dispone que se tomará en consideración el valor en dicha moneda de dichos bienes en la fecha de la percepción de ingreso que deberá ser el de cotización del mercado, o en defecto de ambos, el de avalúo.

Esta disposición quedó comprendida dentro del artículo tercero, pues la Ley reformada, en su artículo segundo no la consignó, sino hasta que por Decreto del 30 de diciembre de 1958 y publicado oficialmente al día siguiente, se adicionó dicho artículo segundo, con esta disposición.

Así mismo, aparte de las siete cédulas indicadas anteriormente, la reforma introdujo dos más, o sean, las relativas a Ganancias Distribuibles y Arrendamiento, Subarrendamiento y Regalías entre particulares.

La Cédula II estaba asignada a la Industria, entendiéndose por actividad industrial, " la extracción, conservación o transformación de materias primas; al acabado de productos; la elaboración de satisfactores y la prestación de servicios públicos de comunicaciones, de transporte y de suministro de agua, gas y electricidad".

Este concepto se conserva en la actual ley, en su artículo 16, --fracción II, suprimiendo la enumeración referente a los servicios públicos, dejando tan sólo la expresión genérica " prestación de servicios públicos ".

La supresión es correcta, porque cualquiera otra actividad que

surja o que deba considerarse que su prestación es de servicio público, - quedará incluida desde luego, de otro modo, como la enumeración, impli- caba limitación, cada vez que surgiera una actividad nueva o no prevista, tendrfa que efectuarse la reforma respectiva, a fin de incluirla como de prestación de servicio público.

Para la vigencia de esta Ley, durante el mes de diciembre de - los años 1963 a 1964 se dictaron los decretos respectivos, haciéndose las reformas, adiciones y derogaciones, de diversos artículos incluyéndose en los artículos transitorios; así en la vigente para 1962 se derogó el in- ciso II de la fracción XXI del artículo 4o., de la Ley General del Tim- bre, relativo al impuesto que gravan los recibos que se expí den con mo- tivo de la percepción de rentas por concepto de arrendamiento o sub- -- arrendamiento de muebles.

Definitivamente, después de once años de vigencia, esta Ley de 1954, es derogada a partir del 1o. de enero de 1965 en que entró en vigor una nueva Ley del Impuesto sobre la Renta.

El Sr. Licenciado y Dr. Dn. Ernesto Flores Zavala, quien du- rante varios años en forma amena y brillante viene impartiendo la cáte- dra del Segundo curso de Derecho Administrativo, y actualmente es el - Director de nuestra querida Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, en su magnífica " Edición Flores Zavala ", con la colaboración de su hija - la señorita y Licenciada María de Lourdes Zavala y Torres Torija, en -

forma clara y certera nos presentan un breve comentario sobre esta nueva Ley que facilita el conocimiento de las transformaciones sustanciales que en su estructura sufrió este impuesto.

A este respecto, el Sr. Profesor y Dr. Flores Zavala, dice - - "Hasta el 31 de diciembre de 1964, el Impuesto sobre la Renta había sido cedular, esto es clasificaba a los causantes en distintas cédulas según el origen de su renta. Por esta razón la Ley contenía nueve cédulas que gravaban... " anteriormente ya fueron mencionadas.

" Además de las nueve cédulas contenía la Ley tres tasas complementarias: la tasa sobre utilidades excedentes, la tasa sobre ingresos acumulados y la tasa complementaria del 1% sobre percepciones por concepto de remuneraciones de trabajo personal ".

" La nueva Ley consta de 89 artículos divididos en cuatro títulos:

El Primero contiene disposiciones preliminares.

El Segundo se refiere al impuesto global de las empresas.

El Tercero, al impuesto al ingreso de las personas físicas. Este título está dividido en impuestos sobre productos de trabajo, impuesto sobre productos o rendimientos del capital y el impuesto al ingreso global de las personas físicas.

" El Título Cuarto se refiere al impuesto al ingreso de las aso-

ciaciones y sociedades civiles ".

" El impuesto grava los ingresos en efectivo, en especie o en crédito que modifiquen el patrimonio del contribuyente, provenientes de productos o rendimientos de capital, del trabajo o de la combinación de ambos ".

" Son sujetos del impuesto las personas físicas o morales mexicanas, las extranjeras residentes en México, las agencias o sucursales de empresas extranjeras, los extranjeros residentes en el extranjero respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional y las unidades económicas ".

Más adelante dice: " El domicilio será... para las personas morales en donde se establezca la administración principal del negocio ".

" El impuesto al ingreso global de las empresas grava los que se derivan de actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas o de pesca, es decir, engloba las antiguas cédulas, primera, segunda y tercera ".

" Son sujetos del impuesto al ingreso global de las empresas, las personas físicas o morales que realicen las actividades mencionadas ".

" La base del impuesto para los causantes mayores, será la diferencia entre los ingresos acumulables durante un ejercicio y las deducciones autorizadas por la Ley ".

" Para la determinación de los ingresos, las sociedades acumularán la totalidad de lo que perciban, cualquiera que sea su fuente ".

" No serán acumulables los dividendos pagados por toda clase de sociedades que operen en el país ".

" ... Si la ganancia por ventas de activos fijos corresponde a una venta hecha después de diez años, no se acumula, si la venta es de bienes adquiridos antes de diez años, existe una tabla que marca el por ciento de la ganancia que deberá acumularse. No se acumulará esta ganancia si el causante, dentro del año siguiente a la enajenación, invierte el importe - obtenido por la misma en la adquisición de activos fijos destinados a fines industriales, agrícolas, ganaderos o de pesca ".

Al mencionar el Sr. Dr. Flores Zavala las deducciones que el causante puede hacer en los términos de la Ley, se destacan, " la depreciación de activos fijos tangibles y la amortización de pérdidas de operación, la creación e incremento de reservas para pensiones o jubilaciones del personal... ".

" Se establecen los siguientes límites: 5% para amortización de activos fijos intangibles; 5% para depreciación de edificios; 10% para depreciación de maquinaria, equipo y muebles y 20% para el equipo de transporte, material rodante, etc. ".

" La Secretaría de Hacienda podrá autorizar la depreciación ace

" Para la determinación de los ingresos, las sociedades acumularán la totalidad de lo que perciban, cualquiera que sea su fuente ".

" No serán acumulables los dividendos pagados por toda clase de sociedades que operen en el país ".

" ...Si la ganancia por ventas de activos fijos corresponde a una venta hecha después de diez años, no se acumula, si la venta es de bienes adquiridos antes de diez años, existe una tabla que marca el por ciento de la ganancia que deberá acumularse. No se acumulará esta ganancia si el causante, dentro del año siguiente a la enajenación, invierte el importe obtenido por la misma en la adquisición de activos fijos destinados a fines industriales, agrícolas, ganaderos o de pesca ".

Al mencionar el Sr. Dr. Flores Zavala las deducciones que el causante puede hacer en los términos de la Ley, se destacan, " la depreciación de activos fijos tangibles y la amortización de pérdidas de operación, la creación e incremento de reservas para pensiones o jubilaciones del personal...".

" Se establecen los siguientes límites: 5% para amortización de activos fijos intangibles; 5% para depreciación de edificios; 10% para depreciación de maquinaria, equipo y muebles y 20% para el equipo de transporte, material rodante, etc. ".

" La Secretaría de Hacienda podrá autorizar la depreciación ace

lerada de las inversiones de maquinaria y equipo".

Del comentario anterior y por lo que se refiere a las nueve empresas que constituyen esta industria nacional fabricante de automóviles y camiones, como resultado de las utilidades obtenidas con las operaciones de ventas de sus unidades terminadas, como de sus motores, partes o componentes, refacciones, herramientas, etc., se encuentran comprendidos dentro del Título II que establece los preceptos especiales relativos al impuesto al ingreso global de las empresas, ya que al realizar sus actividades industriales durante un ejercicio regular, que es el que abarca doce meses, sus percepciones acumulables exceden siempre de la cantidad de ciento cincuenta mil pesos y por lo mismo son causantes mayores, siendo la base de su impuesto, su ingreso global que es la diferencia entre la acumulación total de los ingresos que perciban cualquiera que sea su fuente, durante un ejercicio regular y las deducciones autorizadas por la Ley.

Estas empresas, primero como ensambladoras y actualmente como fabricantes de vehículos automotores, siempre han cubierto este impuesto de conformidad con la base de sus ingresos, con la modalidad establecida por la Ley vigente en su estructuración, realizándose de manera global, o sea, sumando todos los ingresos, sin distinguir éstos en función de la fuente productora de los mismos, como lo consignaba la Ley derogada, sin embargo quedan como excepciones excluidas de la acumulación, - que se aplican en general a todas las empresas incluidas en este Título II, las siguientes situaciones:

1o. - Los productos de inversiones de las reservas para jubilación creadas, siempre que dichos productos se destinen a incrementar el fondo.

Estas reservas deben invertirse cuando menos en un 30% en bonos de la Federación y el resto en valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores, para la inversión de las reservas técnicas de las instituciones de seguros; valores que deberán quedar depositados en una institución de crédito y no podrán disponerse sino para su objeto, pues en caso contrario, sobre la cantidad que se disponga, se cubrirá impuesto a la tasa del 42%

2o. - Los dividendos que les cubran otras empresas que operen en el país, a fin de suprimir la duplicación o multiplicación del impuesto sobre ganancias distribuibles, que sólo se pagará por utilidades distribuibles, siendo a cargo de la persona que reciba el dividendo.

Lo anterior obedeció a que al estructurarse este impuesto en forma global, se aumentaron las tarifas para pagarlo principiando con el 5% para llegar a la máxima de 42%; según tarifa consagrada por el artículo 34, al expedirse la Ley, siendo reformada por la del 28 de diciembre de 1966, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el día 30 del mismo mes y en vigor el 1o. de enero de presente año de 1967, no en cuanto al 5% y 42%, pero sí las tasas marginales correspondientes a los ingresos gravables a partir de la cantidad de \$300,000.00 en adelante, fueron elevadas.

Pero a la vez que se aumentaron las tarifas en los porcentos indicados, se suprimieron los tributos adicionales, o sea la tasa complementaria de utilidades excedentes y el impuesto sobre ganancias distribuibles, que contenía la Ley derogada de 1954 y de esta manera, al no causarse actualmente este impuesto de ganancias distribuibles, las utilidades se podrán aplicar al desarrollo de sus empresas industriales o a satisfacer necesidades de capital de operación, quedando a criterio de las empresas la reinversión de las utilidades, lo que no sucedía con la Ley derogada, aún cuando estas utilidades, si son afectadas al recibirlas las personas físicas, accionistas o socios, mediante pagos en efectivo, no causándose tampoco este tributo, si las utilidades se capitalizan y se distribuyen acciones.

Por otra parte, la elevación de las tasas marginales a los ingresos gravables a partir de la cantidad de \$300,000.00 obedeció a que se quiere sostener que la tendencia en este Impuesto sobre la Renta es gravar en forma proporcional y no progresiva el ingreso gravable de las empresas.

De acuerdo con este Título II, todas las empresas que gocen de reducciones de este impuesto sobre la utilidad derivada de algunos de los artículos que elaboren de conformidad con lo que dispone la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, para los efectos de la determinación del impuesto por causarse, deberán proceder en los terminos del artículo 40 de la Ley sobre la Renta, la que no hizo otra cosa que repro-

ducir a la Ley de 1954, que consignó esta disposición en el artículo 81 según reforma del Decreto del 28 de diciembre de 1961, publicado oficialmente al día siguiente vigente para el año de 1962.

Las nuevas empresas que constituyen esta industria nacional - fabricante de automóviles y camiones, gozan de reducciones de este impuesto de conformidad con la Ley de Fomento citada, en concordancia con lo que dispone el artículo 15 de la Ley de Egresos vigente durante el presente año de 1967, en cuanto a las materias primas, partes o componentes que no produzca la industria nacional e indispensables para la terminación de los vehículos automotores, siempre que no excedan del 40% del costo de fabricación, con el fin de proteger, no sólo a la industria nacional en su 60% de producción, como al público consumidor, para que, los costos de producción no se eleven, en forma de que los precios de venta de los vehículos no resulten inadecuados.

Igualmente, disfrutan de subsidios de este impuesto en las ventas al exterior, que por ahora sólo han efectuado de motores para automóviles, herramientas y partes o componentes; como un apoyo del Gobierno al fomento y desarrollo de nuestro comercio exterior, por ser más conveniente al país exportar productos manufacturados que sólo materias primas como ha sido tradicional entre nosotros, ya que la industrialización del país y venta de productos elaborados elevan el ingreso de la población por cuanto incrementan las materias primas, con la

remuneración del trabajo, utilización de equipos y uso de servicios de transporte; de aquí los estímulos fiscales, que ya no se limitan a la supresión de gravámenes directos a la exportación de productos elaborados, sino que se han ampliado a otros impuestos, como este al ingreso global, que afecta a los resultados de las empresas exportadoras, como en este caso, a las que constituyen la Industria Fabricante de Automóviles y Camiones de México.

E). - IMPUESTO FEDERAL DE INGRESOS MERCANTILES.

Brevemente se expondrán los antecedentes que dieron origen a la creación de este impuesto en México, para examinar posteriormente su funcionamiento en cuanto a los automóviles y camiones que fabrican las empresas que constituyen esta industria en las enajenaciones que con ellos efectúan.

Antecedentes que no son otros que los trabajos realizados por la Tercera Convención Nacional de Causantes, por el año de 1946, además de las experiencias que con anterioridad venía anotando el Gobierno a través de la Secretaría de Hacienda, de los inconvenientes que para el comercio y la industria presentaba el gravamen de compra-venta consignado en la Ley General del Timbre en forma de recibos, cuotas de patente, que se complicaba más aún con la existencia de impuestos sobre actividades mercantiles e industriales, consignados en la Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal, que incluía también un impuesto-

a la compra-venta de artículos de lujo; en forma de que el comerciante consideraba que estaba cubriendo indebidamente un gravamen en las ventas que realizaba, cuando lo que hacía era trasladarlo a los consumidores. Por otra parte, dado el sistema defectuoso que se seguía en su aplicación, originaba que este gravamen se causara en todas las transacciones originadas por los procesos económicos de la producción.

Los lineamientos en que descansa este Impuesto Federal de Ingresos Mercantiles y que llevaron al Gobierno a su establecimiento, substituyendo el gravamen de compra-venta consignado en la Ley del Timbre, como a la derogación de lo estatuido por la Ley de Hacienda del Distrito Federal, a fin de que operara sobre los ingresos en función de las ventas de carácter mercantil, son:

1o.- Que la intención al establecerlo era de que recayera en el consumidor y al no cubrirlo directamente el comercio y la industria repercutiría en aquél, ya que dichas actividades contribuían al gasto público del país mediante el impuesto que debe serles propio, o sea el de la renta, que afecta sus ingresos netos o utilidades; debiéndose incluir dentro del impuesto de ingresos mercantiles, además a la prestación de servicios de índole mercantil, ya que en innumerables situaciones, lo que se vende es un servicio.

2o.- Que en términos generales no se incluirían dentro de este impuesto, las ventas sujetas a impuestos de carácter específico; como

las ventas al mayoreo para reventa, siempre que no presentaran dificultades considerables para su control y,

3o. - La industria quedaría excluida, como los artículos cuyos precios formarían parte importante del costo de producción, de la planta o del equipo productor del capital circulante.

De estos lineamientos se desprende una protección al comercio y a la industria, por cuanto al quedar sujetos, sólo a su impuesto sobre la renta y no causar el de ingresos por las ventas que efectuaran, los liberaría de tener que cargar dicho impuesto a los precios de sus productos y además para la industria en particular, marca un principio a su fomento.

Como consecuencia, el 30 de diciembre de 1947, se expide la primera Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el día siguiente, para entrar en vigor el 1o. de enero de 1948, por disponerlo así en su artículo 1o. transitorio; en el artículo 6o. determina que a partir de la vigencia de esta Ley, los sujetos de este impuesto, no causarían ninguno de los que establece la Ley General del Timbre y en el artículo 8o. derogó los artículos de la Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal, normativos del impuesto sobre actividades mercantiles e industriales, así como los relativos al impuesto sobre compra-venta de artículos de lujo.

Pero al enumerar, dentro del Capítulo Primero, artículo 9o., -

a los sujetos exentos de este impuesto, no incluyó a la industria; lo que si aconteció al expedirse el Decreto del 29 de diciembre de 1948, publicado oficialmente el 31 del mismo mes y año, en vigor a partir del 1.º de enero de 1949, por el que reformaron diversos artículos de la Ley, entre otros el artículo 9o., disponiendo en su fracción XXI que: " los ingresos que obtuvieran las industrias que hubieren sido declaradas nuevas y necesarias de acuerdo con las leyes relativas, sólo por el período señalado en las declaraciones de exención, no causarían el impuesto sobre ingresos mercantiles".

Franquicia que debe entenderse como de fomento al desarrollo de las industrias.

Como complemento de lo anterior y con el objeto de que la industria no se vea obligada a recargar en el costo de su producción este gravamen, que se reflejaría en el precio de venta de sus productos, en el citado artículo noveno, incluyó la fracción V, en la que excluye del pago de este impuesto, a "los ingresos por ventas de primera mano de mercancías gravadas con impuestos especiales federales sobre la producción, la explotación o sobre ventas de primera mano".

Al reformarse nuevamente esta Ley en diversos artículos, según decreto publicado oficialmente el 31 de diciembre de 1949 y vigente para el año de 1950, conserva como excepción al impuesto de ingresos mercantiles las situaciones contenidas en el citado artículo 9o., fracciones V y XXI, adicionando en lo que se refería a las empresas que hubieran si

do declaradas nuevas o necesarias, a fin de que no causaran el impuesto por los ingresos que recibieran; pero para ello era necesario que en la declaración de exención constara expresamente, la excepción del impuesto del timbre sobre compra-venta o del de ingresos mercantiles. Que si la exención hubiese sido únicamente para los impuestos federales, se causaría la tasa del doce al millar correspondiente a los fiscos locales en los Estados respecto de los cuales la Secretaría de Hacienda, hubiese declarado en los términos del artículo 80., que tenían derecho a la participación, por no mantener en vigor impuestos de carácter general, locales y municipales sobre el comercio y la industria (de patente, sobre capitales, ventas, giros mercantiles, etc.) que recaudarían en forma de cuota adicional al impuesto federal en sus respectivas jurisdicciones; los municipios de las entidades partícipes, percibirían del rendimiento de la tasa local, el porcentaje que fijara la legislatura local correspondiente y si la excepción se hacía únicamente por los impuestos locales se causaría sólo por el dieciocho al millar para el Fisco Federal.

Que por otra parte, si las franquicias a los impuestos federales y locales no se hubieran hecho por el monto total, sino parcial, en igual proporción se reducirían los impuestos.

Lo anterior debe entenderse aplicable al Distrito Federal y Territorios.

En la actualidad todos los Estados, se encuentran coordinados con la Federación en materia de este Impuesto de Ingresos Mercantiles.

Para principiar a regir el lo. de enero de 1951, se expide otro decreto con fecha 30 de diciembre del año anterior y publicado oficialmente al día siguiente, por el que se reforman diversos artículos de la Ley; - volviendo a reproducir las situaciones de excepción a éste impuesto, para no causarse por los ingresos que recibieran las empresas declaradas nuevas o necesarias, como a los obtenidos en ventas de primera mano de mercancías gravadas con impuestos especiales federales sobre la producción, la explotación o sobre ventas de primera mano; pero indicando que en esta última situación, según es de verse en el artículo 9o., inciso "f", que: - " las ventas de automóviles ensamblados efectuadas directamente al público, en el local de la planta, en salas de exhibición o por conducto de algún concesionario, causarían el impuesto sobre ingresos mercantiles no obstante que estuvieran gravadas con el impuesto especial respectivo".

Finalmente, por Decreto del 30 de diciembre de 1951, publicado el día 31 del mismo mes y año y en vigor a partir del lo. de enero de 1952, es reformada esta Ley y son tan numerosos los artículos comprendidos, que se opinaba que en realidad se trata de una nueva Ley.

Después de este decreto, a finales de 1952 a 1956 inclusive, como en 1960 y 1966 continuaron las reformas y adiciones a diversos artículos de la Ley, la que finalmente nos indica que, el objeto de este impuesto es: " gravar los ingresos mercantiles, que se obtengan por enajenar y arrendar bienes, por prestar servicios mercantiles y por comisiones y mediaciones de igual carácter".

Como sujetos del impuesto, considera a las personas físicas -morales que habitualmente obtienen ingresos con motivo de las operaciones gravadas realizadas o que surtan sus efectos en territorio nacional.

La base del impuesto, es sobre el ingreso total de la operación gravada, en el momento que se realice, aún cuando sea a plazo o crédito, incluyendo intereses o cualquiera otra prestación que lo aumente.

La tasa se causa, como se ha indicado, a razón del dieciocho al millar sobre el monto total del ingresos gravable, que corresponde a la Federación y para los Estados que se coordinen, como para el Distrito Federal y Territorios percibirán la cuota que fijen las legislaturas locales y federal correspondiente y que no excederá del doce al millar sobre el importe de los ingresos gravables percibidos dentro de sus territorios, siempre que no mantengan en vigor impuestos de carácter general, locales y municipales sobre el comercio y la industria.

A este respecto, la Ley introduce algunas modificaciones, como en la enajenación de la gasolina, grasas, aceites lubricantes y demás derivados del petróleo, fijando sólo la tasa federal del dieciocho al millar tratándose de la gasolina, cuyo impuesto se causa sobre la diferencia entre el precio de compra y el de venta o sobre la comisión que se devengue y para las grasas y demás derivados se causa sobre el ingreso total.

Conserva la exclusión del impuesto, respecto de los ingresos-

que perciban las industrias que hayan sido declaradas nuevas o necesarias, en los términos de las declaraciones de exenciones de impuestos dictadas conjuntamente por las Secretarías de Hacienda e Industria y Comercio.

Exención que también procede, cuando en la declaratoria se mencione a la Ley General del Timbre.

Igualmente conserva la exención del impuesto para los ingresos por venta de primera mano de mercancías gravadas con impuestos especiales sobre la producción, explotación o sobre ventas de primera mano, excluyendo a las verificadas con automóviles y camiones en forma directa al público por las plantas armadoras a través de concesionarios, no obstante estar gravadas con un impuesto especial.

Pero no explicó el porque de la exclusión de estas ventas de vehículos automotores, a pesar de estar sujetas al impuesto especial de ensamble, desde el 28 de diciembre de 1948 en que se estableció por primera vez y vigentes desde entonces de acuerdo con la Ley del 10. de enero de 1951.

Situación que prevaleció hasta que por decreto del 27 de diciembre de 1954 publicado oficialmente el 31 del mismo mes, se reformó, primero el párrafo que establecía que las ventas gravadas con impuestos especiales no causaban el de ingresos mercantiles y después por el artículo 15 de la Ley que reformó y adicionó diversas leyes que rigen impuestos -

federales, estableciendo vigencia propia para disposiciones consignadas en anteriores leyes de la Federación, publicada el 31 de diciembre de 1966, en vigor el 1.º de enero del presente año de 1967 para quedar finalmente, disponiendo en la fracción VIII del artículo 18, que es necesario para disfrutar de la exención del impuesto de ingresos mercantiles que estas enajenaciones de primera mano gravadas con impuestos especiales no fueran sometidas a nuevos procedimientos de elaboración, transformación o adaptación, sino que debían conservar el mismo estado y condiciones en que fueron gravadas por los impuestos citados. No quedando incluidas en la exención las mercancías afectadas sólo al pago de algún derecho.

Es entonces cuando se encuentra la razón que justifica la exclusión de la exención de este impuesto, a los ingresos obtenidos por las ventas directas de automóviles y camiones efectuadas por las plantas armadoras o a través de algún concesionario, no obstante estar sujetas al impuesto especial de ensamble, porque para realizar estas ventas sometían a sus vehículos a procedimientos nuevos de elaboración y adaptación, o sea al ensamblaje, en el que es característico estos procedimientos.

Pero como en la actualidad, han dejado de ser plantas ensambladoras, siendo legalmente consideradas, como fabricantes, por lo que la condición que les impedía para disfrutar de la exención del impuesto de ingresos mercantiles, se ha extinguido, ya que esta actividad constituye una industria nueva y necesaria para el desarrollo económico del

país, habiendo dejado de ser una simple armadora o adaptadora, para convertirse en fabricante y como tal ha alcanzado un contenido nacional del 65% del costo directo de fabricación del vehículo.

Lo procedente es que si la situación de esta industria ha cambiado, deben actualizarse estas disposiciones para que reconociéndole su verdadera naturaleza se le aplique el nombre apropiado y se le libere del impuesto de ingresos mercantiles.

Por otra parte, la Ley en su artículo 10, párrafo primero, después de mencionar lo que debe entenderse por sujeto de este impuesto, lo que antes se ha dejado asentado, en el párrafo tercero, que fue adicionado por Decreto del 27 de diciembre de 1954 publicado oficialmente el 31 del mismo mes y en vigor el 1.º de enero de 1955, indica: "que los sujetos de este impuesto podrán trasladarlo expresamente al comprador, consignando por separado en las facturas de venta que expidan, el importe de la operación y el monto del impuesto que se calculará exclusivamente sobre dicho importe" y en el siguiente párrafo agrega: "que si las mercancías tienen señalado precio oficial, se podrá trasladar el impuesto en forma expresa, sin que este hecho se considere como alteración de ese precio".

Al amparo de este principio de repercusión, que es propio de este impuesto dada su naturaleza y que expresamente fue consagrado por primera vez en el Decreto del 30 de diciembre de 1949 que reformó diver

Los artículos de la Ley de Ingresos Mercantiles sufriendo diversas reformas y adiciones para quedar finalmente como se ha indicado; las empresas que constituyen esta industria, primero como simples ensambladoras y en la actualidad como fabricantes, en las operaciones de venta de sus automóviles y camiones que han realizado y realizan directamente o por conducto de algún concesionario, nunca ni éstos ni aquéllas han causado el impuesto sobre los ingresos que obtienen de estas enajenaciones de primera mano, sino que lo han trasladado al público-consumidor, haciéndolo constar en la factura que le expiden y no precisamente calculado sobre el importe del precio de venta del vehículo automotor, sino que a este importe le agregan: lo que se causa por el impuesto sobre el uso y tenencia, las cuotas del Registro Federal y de expedición de placas, así como la de \$500.00 por inspección y acondicionamiento final del vehículo y que la Secretaría de Industria y Comercio en forma indebida ha autorizado a los concesionarios y sobre el total que arrojan todas estas partidas, calculan el monto del Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles.

El que en estas enajenaciones directas al público consumidor de automóviles y camiones, prevalezca el principio de repercusión, debe entenderse que obedece a un propósito de fomento al desarrollo de esta industria, buscando su integración y liberándola de tener que cargar dicho impuesto a los precios de sus productos; tanto más que la orientación en los últimos siete años en materia de política tributaria es lograr altas tasas de capitalización, con elevado ritmo de industrialización que

obtener cuantiosas recaudaciones, con la salvedad de que no implique peligro para la estabilidad de las finanzas públicas; pues a medida que esto se vaya consiguiendo, el Gobierno Federal podrá ir ampliando sus gastos de fomento económico, descansando menos en el crédito y a esto responde que la recaudación impositiva se oriente más hacia las personas y no en las empresas para que tengan mayor campo de acción, tendencia que se viene observando en las reformas introducidas en el impuesto sobre la renta, a partir de la Ley vigente para el año de 1962 y concretadas en la nueva Ley que entró en vigor el 1.º de enero de 1965.

F). - IMPUESTO ESPECIAL DE ENSAMBLE SOBRE AUTOMOVILES Y CAMIONES.

Este impuesto especial, como todos los de esta característica dirigidos a la protección, exploración o sobre ventas de primera mano, si bien su finalidad principal es fiscal, o sea obtener ingresos para la satisfacción de necesidades públicas, también puede considerarse que tiene otro objetivo que radica no precisamente en el tributo en sí, sino lo que con el rendimiento el Estado pretende lograr, esto es, que al ser fijado, los ingresos que se obtengan total o parcialmente están destinados a una actividad preconcebida, tal es el caso, entre otros muchos, el de la Ley del 30 de marzo de 1925 que establecía un impuesto especial sobre las ventas de primera mano de gasolina de consumo nacional cuyo destino era la construcción, conservación y mejoramiento de carreteras; política que desde entonces ha venido manteniendo el Gobierno Federal y así -

en la ley vigente, estos ingresos los destina a la amortización y pago de los intereses de los bonos emitidos con el objeto de contar con capital necesario para la ampliación y conservación de la red carretera.

La Ley del Impuesto especial sobre Llantas y Cámaras de Hule, es un ejemplo en que los ingresos que se obtienen por este impuesto, se destinan sólo en forma parcial a un fin previamente determinado, ya que al hacer partícipe a los Estados, Territorios y Distrito Federal establece, que del ingreso líquido que perciba la Federación y del importe de las participaciones a las entidades en que se produzcan las llantas y cámaras de hule, como en las entidades consumidoras, se deducirá un 20% como participación para el Comité Nacional de Caminos Vecinales, actualmente Comisión Nacional de Caminos para que los aplique a la construcción de estos caminos vecinales.

En el caso particular del Impuesto especial del Ensamble sobre Automóviles y Camiones, a que están sujetas las empresas que constituyen esta industria automotriz, de conformidad con la ley en vigor desde el 1.º de enero de 1951 en que fue publicada oficialmente, se indicó en el Capítulo III, inciso (b) al examinarse las disposiciones legales vigentes para esta actividad en su fase de ensamble, que dicho ordenamiento había sido objeto de varias reformas y adiciones en lo que se refería a su artículo 3o., que fijaba la tasa conforme a la cual se causaba este impuesto especial y, por otra parte adicionada por las Leyes de Ingresos de la Fed

ración para 1962 y 1966 respectivamente, para subsistir finalmente en este año de 1967 con las tasas siguientes:

12% sobre los ingresos procedentes de las ventas de primera mano de toda clase de automóviles ensamblados en el país, cualquiera que sea su tipo o destino e igual tasa para los destinados a transporte de efectos o mercancías cuando se adapten para el transporte de personas, y

5% sobre toda clase de camiones, unidades independientes destinadas a la tracción de carros cajas o trailers, chassises y carrocerías para los mismos, armados con piezas importadas que se ensamblen en el país, cualquiera que sea su tipo o destino.

La adición de que fue objeto, se refirió al equipo adicional que instalaran las empresas ensambladoras o que lo vendieran para ser instalados posteriormente en los vehículos citados, determinando que el impuesto se causaría con la tasa del 12% y 5% respectivamente.

Desde luego que en este impuesto especial encontramos también dentro de la política económica del Gobierno, de aplicar parte de los ingresos de estas ventas de primera mano a una actividad preconcebida, o sea, a la construcción y conservación de caminos vecinales, a cuyo efecto hace partícipe al Comité, actualmente se denomina Comisión Nacional de Caminos, ya que debe considerarse que el fomento de la economía regional es factor importante para el desarrollo económico general del

país que requiere, entre otros elementos el establecimiento y mejoría de caminos vecinales como medio eficaz de comunicación de los respectivos lugares de producción y distribución con el resto del país; disponiendo -- por ello, que del 40% que se obtenga por estas ventas, el 20% corresponderá a los Estados, Territorios y Distrito Federal y el otro 20% al Comité, decimos Comisión, para que los aplique al fin predeterminado y más aún le asigna también la participación de los Estados, en el caso de que sus respectivos gobiernos otorguen exención de impuestos locales a las empresas ensambladoras.

Este impuesto especial de ensamble, actualmente en la forma consagrada es inoperante para esta industria automotriz, que por ley ha dejado de ser ensambladora, para convertirse también por ley en fabricante de vehículos automotores y como tal es completamente diferente a la primera, pues ahora se trata de una industria fabricante que es nueva en el país y básica, pues su implantación y desarrollo contribuirá a incrementar el desenvolvimiento económico y por su importancia concurrirá a la integración industrial de país; según lo ha reconocido expresamente el propio Gobierno al expedir su Declaratoria No. 104 de exención de impuestos para la fabricación de estos vehículos con fecha 10 de julio de 1963, publicada oficialmente al día siguiente.

Más aún, aparte de que el impuesto se causa por el ensamble y no por la fabricación de automóviles y camiones, al mencionar la tasa que será la base para el impuesto por lo que se refiere a los camiones, -

unidades independientes destinadas a la tracción de carros cajas o trailers, chassises y carrocerías para los mismos; en forma terminante dispone que, para causarse el impuesto es necesario que se armen en el país aunque sea con piezas importadas; cuando esto último precisamente está prohibido, por el decreto del 23 de agosto de 1962, que estableció las bases para la integración de esta industria nueva y básica fabricante de vehículos automotores.

De manera que si se quiere conservar este tributo es indispensable que se actualice en forma de que se ajuste a esta nueva situación que presenta la industria automotriz.

Pero mientras se introduce la reforma y con el objeto de que las empresas fabricantes no dejen de disfrutar de los estímulos fiscales concedidos por la Ley, es por lo que, el Gobierno consagró en su Ley de Egresos de la Federación en vigor para este año de 1967, en su artículo 15, el correspondiente subsidio para este impuesto especial de ensamble en la parte federal, facultando a la Secretaría de Hacienda para que lo otorgue en la medida que dichas empresas den cumplimiento a sus programas de fabricación aprobados oficialmente.

La Secretaría de Industria y Comercio ha reconocido públicamente, que en la actualidad las citadas empresas han alcanzado el 65% de incorporación de partes nacionales en los vehículos automotores, por lo que tienen derecho a disfrutar del 100% del subsidio, resolviéndolo en

tal sentido, cuando lo lógico era, en vista de lo que dispone el artículo 15, de la citada Ley de Egresos, que lo hubiese otorgado en igual proporción al porcentaje alcanzado de contenido nacional y que admitió oficialmente.

G). - IMPUESTO SOBRE TENENCIA O USO DE AUTOMOVILES.

La ley que creó este impuesto fue expedido el 28 de diciembre de 1962 y publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el día siguiente, disponiendo en su artículo transitorio único que su vigencia en toda la República sería a partir del 1o. de enero de 1963.

El objeto de este impuesto es la tenencia o uso de automóviles y camiones nacionales o nacionalizados en forma definitiva, cuando así lo considere el Código Aduanero, y también los nacionalizados que con tal carácter son importados a las zonas fronterizas de acuerdo con las disposiciones en vigor. (artículos 1o. y 2o.).

Son sujetos de este impuesto las personas físicas o morales, tenedoras o usuarias de los vehículos automotores mencionados, incluyendo a las plantas ensambladoras, distribuidores y comerciantes del ramo, por los que estando registrados a su nombre en las Oficinas de Tránsito, estén a su servicio o de sus funcionarios y empleados. (artículos 3o. y 4o.).

Quedan exceptuados de este impuesto los tenedores o usuarios de los vehículos: a) de modelos anteriores en 12 años o más al de aplica

ción de la ley, b) los que circulen con placas de servicio público de transporte, c) los que tengan las plantas ensambladoras para su venta, sus distribuidores o comerciantes del ramo, siempre que carezcan de placas de circulación, d) los importados temporalmente, e) los de propiedad de inmigrantes o emigrados rentistas, f) los del servicio del Cuerpo Diplomático y Consulares acreditados ante nuestro país, y g) las ambulancias al servicio de la Federación, Estados, Municipios, Territorios y Distrito Federal, organismos descentralizados dependientes de cualquiera de estas Entidades e Instituciones y Asociaciones de Beneficiencia Privada.

Previa comprobación de la Dirección del Registro Federal de Automóviles, que los vehículos señalados en los incisos (d) a la (f) están comprendidos dentro de la excepción, además del oficio que se expida sobre la exención, se les dotará de una calcomanía diferente a la de los vehículos que sí cubren el impuesto, ya que es la única forma para su comprobación debiendo fijarla en el parabrisas, pues en caso contrario se hacen acreedores a una sanción equivalente a multa por el 20% del impuesto y en caso de su destrucción si no es posible precisar su existencia, se recurrirá a la solicitud de ésta debidamente legalizada para verificar si coinciden los datos relativos, a efecto de obtener la reposición. (artículo 8o., en relación con los artículos 17 y siguientes).

Quando por cualquier causa, los tenedores o usuarios dejen de estar comprendidos dentro de la situación de excepción, causarán el im-

puesto que cubrirán dentro de los 15 días siguientes al cambio.

Este impuesto se paga en efectivo y cada año, aplicándose (artículo 11) las cuotas consignadas en la tarifa respectiva, según el modelo del año de aplicación de la ley, el precio oficial y si está destinado al transporte de 10 o más pasajeros o si se trata de camiones de cualquier clase y marca, según sea la capacidad de carga útil de 8 o más toneladas; pues si son "Pick ups", "panels" y "Jeeps" del año de aplicación de la ley y de los dos años anteriores cualquiera que sea su marca tiene una sola cuota.

En cuanto a los vehículos importados, pagarán sobre el precio que fije la Secretaría de Hacienda de acuerdo con el que prive en el país de origen, más los impuestos de importación respectivos.

Se observa en la tarifa que las cuotas menores son para los vehículos destinados al transporte de más de 10 pasajeros, o de efectos, por la importancia comercial que estas actividades representan para el desarrollo económico del país.

La ley entiende por modelo, el año de fabricación, como marca el nombre comercial del vehículo y como tipo las características especiales del mismo.

Por acuerdo presidencial del 6 de febrero del presente año de 1967 publicado oficialmente el 4 de abril, se concedió un subsidio del 50%

del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Automóviles a los propietarios de vehículos de fabricación nacional destinados al transporte hasta de 10 pasajeros para los modelos del año en curso, con precio oficial de venta al público, de \$45,000.01 a \$60,000.00, a fin de que los interesados solucionaran sus problemas fiscales, no entrañando ninguna obligación en efectivo a cargo del erario federal, ni dando lugar al reintegro de las cantidades que se hubieran cubierto por concepto de este impuesto, aun cuando los pagos se hayan hecho "bajo protesta", facultándose a la Secretaría de Hacienda para que a su juicio y según las circunstancias lo disminuya o suprima.

Al comunicarse este acuerdo presidencial, por oficio-circular No. 314-3-A-785 del 10 de febrero del presente año girado a los Jefes de las Oficinas Federales de Hacienda Principales, Subalternas y Agencias, para su debido cumplimiento, se agregó una nota en la que se indicaba que el precio básico, debería adicionarse con \$500.00 por acondicionamiento, así como el precio del equipo requerido por diseño.

Del acuerdo presidencial, como del oficio circular en que se dió a conocer a las oficinas de Hacienda para su cumplimiento, se deducen las siguientes situaciones:

Primera:- En los términos de la ley, el subsidio es inoperante, porque si el impuesto debe cubrirse, según lo dispone el artículo 10, dentro de los dos primeros meses de cada año, cuando este se concedió,

6 de febrero al 4 de abril en que se publicó la concesión transcurrió el plazo en que se supone debería estar cubierto el impuesto; pero si se toma sólo la fecha de expedición, los que cumplieron con el pago, hasta un día antes en que fue dictado, tampoco gozaron del subsidio, pues no se les reconocía derecho a devolución alguna, ya que se había concedido para que los interesados solucionaran sus problemas fiscales; lo cual es indebido, porque si acataron la ley, entre otras razones, fue para no exponerse a sanciones por falta de pago dentro de los plazos legales fijados y a este cumplimiento de la ley, se les responde con una negativa para solicitar su reintegro o en todo caso debería tomárseles en cuenta para el pago del impuesto del año siguiente.

Por lo demás, el plazo para el pago fijado por el citado artículo 10 en la forma como está redactado se presta en la práctica a interpretaciones que podrán dar lugar a equivocaciones en su aplicación, debería ser más explícito, indicando por ejemplo: "que el impuesto se causará anualmente y deberá quedar cubierto dentro de los dos meses siguientes a la fecha de adquisición del vehículo".

Segunda:- Al concederse el subsidio expresamente se refirió a los vehículos hasta de 10 pasajeros, de fabricación nacional cuyo precio oficial fuera de \$45,000.01 a \$60,000.00; y al cumplimentarse contrariando el acuerdo presidencial, se señaló que a dicho precio debería agregarse la cantidad de \$500.00 por acondicionamiento, más el precio del equi-

po requerido por diseño.

Esto significa que los precios oficiales señalados a los vehículos por la Secretaría de Industria y Comercio, son teóricos, ya que por otra parte autoriza una serie de cobros que sobrepasan a lo oficialmente acordado, no estando además justificados, pues al adquirirse del concesionario un vehículo nuevo, este debe tener su respectiva garantía de uso y estar debidamente acondicionado para ser utilizado desde luego, sin cargo extra alguno, como por el equipo que es parte del diseño de la unidad.

En cuanto a los derechos que también son fuente productora de ingresos para la Federación y a que se encuentran sujetos, tanto las personas físicas como morales, entre éstas la industria ya como fabricante de automóviles y camiones, por los servicios recibidos, se señalan:

H). - DERECHOS QUE POR CONCEPTO DE INSCRIPCIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMÓTORES SE CUBREN AL REGISTRO FEDERAL DE AUTOMÓVILES.

El establecimiento del Registro Federal de Automóviles fue instituido por primera vez, de conformidad con la Ley del 4 de enero de 1965, en vigor el día 13 del mismo mes y año, en que fue publicada en el "Diario Oficial" de la Federación, según lo determinó en su artículo 10. - transitorio.

Anteriormente, o sea por ley del 30 de diciembre de 1957 y publicada en el órgano oficial al día siguiente, la Secretaría de Hacienda --

creó la Dirección de Registro Federal de Automóviles, para que en forma especializada se encargara de un control efectivo sobre los vehículos, con la mira de proteger los intereses de los particulares y disminuir los perjuicios que resentía el Erario federal como consecuencia de la entrada ilegal que en formas diversas se venían efectuando, especialmente por la frontera norte del país, que principia en la ciudad de Matamoros, Tamps., y termina en la ciudad de Tijuana perteneciente al Estado de Baja California Norte.

Al amparo de esta ley se le otorgaron a esta Dirección de Registro una serie de facultades, inclusive de las que en esta materia de acuerdo con el Código Aduanero eran propias de la Dirección General de Aduanas, lo que en páginas anteriores ya se examinó, haciéndose la indicación de que todo lo concerniente a esta dependencia dedicada a la actividad automovilística careció de legalidad, pues la ley que la creó, nunca estuvo en vigor, por no haberse expedido su reglamento, condición esencial exigida por la propia ley para que se le considerara vigente.

Nuevamente volvemos a encontrar ese afán de expedir leyes, que caracterizó a esta administración gubernamental, que buscando terminar con una situación de hecho, como lo era, la ilegal internación al país de vehículos automotores, se valió de un organismo y medidas que no tenían ningún fundamento legal y los resultados no se hicieron esperar, pues esa práctica viciosa continuó en mayor escala, lo malo fue que esta situación, la heredó la siguiente administración.

Si observamos de los datos oficiales registrados en materia de importación por la Dirección General de Estadística dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio y los de exportación del United States Exports of Domestic and Foreign Merchandise, en la última columna que a continuación se presenta, se da una cuenta de la gravedad que este problema del contrabando de vehículos automotores presentó para nuestro país, pues además de dejarse de percibir ingresos de consideración; los propietarios que adquirieron los que se ensamblaban en el país, veían desplomarse sus precios, por la diferencia tan notable que existía con los que ilegalmente se introducían y finalmente constituía un factor negativo de fuerte impacto para el desarrollo de la industria automotriz en México.

Introducción ilegal de vehículos automotores al País

Años	Importación Legal	Exportación de E.U.A. a México.	Diferencia
	Total	Total	
1958	22,792	43,895	21,103
1959	20,703	41,834	21,131
1960	31,456	38,763	7,307
1961	30,000	36,017	6,017
1962	36,017	41,998	5,981
1963	53,791	57,279	3,468

Es a partir del año de 1960, cuando por el esfuerzo y dedicación de los encargados de evitar esta internación ilegal, se empieza a no

tar un mejor control, pues de 21,131 unidades se reducen a 7,307, marcando desde entonces un descenso firme, que con la ley del 4 de enero de 1965 que instituyó este Registro Federal, dicha situación prácticamente está liquidada; ley que responde a un conjunto de disposiciones debidamente coordinadas y de fácil aplicación que dan origen a un sistema adecuado para el debido control de los vehículos automotores que circulan por el país, protegiendo los intereses de los particulares para evitar ser sorprendidos en las transacciones que con ellos efectúan y a la vez salvaguardan al Erario Nacional de los perjuicios que resentía por virtud de esta internación ilegal.

Por la aplicación de esta ley del registro, se canalizan a favor del Erario Nacional ingresos, que bien vistos, se derivan de esta industria automotriz fabricante de automóviles y camiones; la que dispone en su artículo 42 que la prestación de los servicios a cargo de este Registro causarán los derechos que el Ejecutivo determine de acuerdo con las facultades que le competen.

Derechos que no son otros que los contenidos en el decreto que para el registro de estos vehículos se expidió en 30 de diciembre de 1957, consignando en el artículo 17 las cuotas por inscripción, ministración de calcomanías y placas en \$25.00 y \$5.00 respectivamente; por reposición de estos efectos la cuota única de \$10.00 e igual para el caso de expedición de constancias de registro, cobrando hasta por almacenaje y guarda

del vehículo retenido para averiguación, la cantidad de \$2.00 por día.

Estas cuotas para los propietarios o poseedores de vehículos modelos 1953 a 1958 sólo se les fijó el 50%, mientras se expedía el reglamento de la ley de 1957, según lo determinó el artículo 55 del Instructivo de la Ley, de mayo de 1958, conforme al cual, desde entonces se vienen sujetando en el orden administrativo las actividades de los funcionarios y empleados que intervienen en los actos relacionados con el Registro.

Para la administración gubernamental, de la fecha de la ley de 1957, como hemos visto anteriormente, le fue muy cómodo, pero no legal, que con un simple instructivo administrativo para regular funciones de -- funcionarios y empleados, modificó las cuotas fijadas por dicha ley.

La actual ley, no sujeta a condición alguna su vigencia, por eso es de lamentarse que, si su objetivo es lograr el debido control de los vehículos que circulan en el país, para evitar los graves trastornos provocados por la introducción ilegal, haya sujetado el cobro de los derechos que ello ocasiona, a una ley que para estar vigente, impuso como condición la expedición de su reglamento que no se dictó cuando lo procedente era que el Ejecutivo en uso de las facultades que le competen hubiera fijado las - cuotas correspondientes.

En cambio, es plausible la actitud adoptada en su acuerdo del - 24 de agosto de 1965, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación -

el 8 de septiembre del mismo año, por el que creó la Oficina de Registro de Gravámenes dependiente del Departamento de Investigación, Asesoría Jurídica y Vigilancia de la Dirección del Registro, con el objeto de facilitar los trámites de inscripción de constitución o cancelación de gravámenes que pesen sobre los vehículos automotores registrados; así como los datos que por orden judicial o administrativa deben de inscribirse, como la expedición de los respectivos certificados de gravámenes, de conformidad con lo establecido en las fracciones XII y XIII del artículo 16 de la ley en cuestión.

El importe de los derechos de inscripción de gravámenes, según tarifa, está en relación al monto de la operación, así fija como derechos la cantidad de \$20.00, para operaciones con valor de \$1.00 a - - - \$25,000.00 y de esta cantidad a \$50,000.00, \$30.00 y así sucesivamente hasta llegar a \$75,000.00 en adelante, cuyos derechos son de \$50.00.

La tarifa es incongruente, porque si cobra \$20.00 por operaciones con valor de \$1.00 a \$25,000.00, no hay razón para que determine que de \$25,000.00 a \$50,000.00 los derechos son de \$30.00. Debió decir, que de \$25,000.01 a \$50,000.00 serían de \$30.00; y así sucesivamente siempre tomando en consideración al terminar el monto máximo de cada operación y principiar la siguiente, la cantidad de más un peso.

En cuanto a la cancelación y expedición de gravámenes, fija como derechos únicos la suma de \$10.00

La Ley en su artículo 18 establece la obligación de solicitar la inscripción de los automóviles, entre otros a las plantas ensambladoras y a las fábricas establecidas en el país, de acuerdo con las formas aprobadas por la Secretaría de Hacienda, debiendo presentarlas para este efecto ante el Servicio Aduanal adscrito a las mismas.

Vemos que todavía habla de plantas ensambladoras, cuando éstas, por ley dejaron de existir al entrar en vigor con fecha 25 de agosto de 1962 el decreto de integración de esta industria para convertirse en fabricante de vehículos automotores.

Por último, dentro del desarrollo de este trabajo, la mención de la Ley que instituyó este registro de automóviles y camiones obedeció a que constituye por los derechos que causa la prestación de este servicio, otro renglón de ingresos para el Erario Federal de cierta consideración y a la que se encuentra sujeta esta industria automotriz fabricante de estos vehículos en el país; sin embargo no se desea pasar inadvertida la siguiente situación:

"En los periódicos de la capital del 20 de julio del presente año de 1967, se reprodujo un artículo publicado en la página editorial del periódico "El Dictamen" del Puerto de Veracruz, Ver., del 12 de junio del mismo año, titulado "La Constitución y el Registro Federal de Automóviles"; con motivo de la demanda de amparo promovida por el Sr. Lic. Juan Estrella Campos, profesor de nuestra Facultad de Derecho y Ciencias So

ciales, contra actos de esta Dirección de Registro que a través de sus inspectores, procedieron a decomisar un automóvil con placas del Estado de Texas, E.U.A., con permiso de importación aún no vencido para permanecer en territorio nacional, por conducirlo un tercero y no su propietario, contrariando lo dispuesto por los artículos 14 y 16 Constitucionales ya "que nadie puede ser privado de sus propiedades, posesiones o derechos, sino mediante juicio seguido ante los tribunales previamente establecidos en el que se cumplan las formalidades esenciales del procedimiento y conforme a las leyes expedidas con anterioridad al hecho"; ni tampoco "nadie puede ser molestado en su persona o posesiones, sino en virtud de mandamiento escrito de la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento, por lo que, ante lo anticonstitucional de esta Dependencia debía desaparecer, máxime que constituye una carga económica más para los contribuyentes y una amenaza a la seguridad personal como a la tranquilidad en la posesión de los bienes de los mexicanos, que con el pretexto de la industrialización fue creada para proteger intereses extranjeros, americano y japonés, que son los que monopolizan las armadoras de vehículos, y que por lo mismo no cambiarán el desarrollo de su sociedad capitalista, ni mucho menos permitirán que aumente la capacidad económica adquisitiva del pueblo, ya que sólo son negociantes que venden dichos vehículos hasta en un 100% más caros que en los Estados Unidos".

En términos de ley, el Juez de Distrito en el D.F., le concedió

la suspensión provisional del acto reclamado; pero hasta la fecha no se ha dictado la resolución definitiva.

Ahora bien, el artículo 6o. de la Ley de Registro, después de establecer en su artículo lo. , tres clases de inscripciones: Definitiva, Provisional y Temporal, indica que es objeto de esta última inscripción los vehículos en tránsito y los importados temporalmente, que sólo podrá hacerse a favor de los propietarios o legítimos poseedores, a quienes se les expedirá como comprobante, una calcomanía y el permiso respectivo de acuerdo con el Código Aduanero, así como los demás documentos que estime necesario el Registro Federal; única forma válida para comprobar la inscripción y amparar la legal estancia en el país, debiendo los interesados exhibirla cuantas veces lo soliciten las autoridades fiscales (artículos 13 fracción III y 14).

Considerándose como infracción (artículo 43 fracción VII) el facilitar a terceros el uso del automóvil de importación temporal, sin recabar previamente la autorización de la Dirección del Registro, y como sanción (artículo 44 fracción IV) a esta infracción se aplica la cancelación del permiso y prórroga concedida, multa equivalente al 20% de los impuestos de importación y devolución al país de su procedencia, sin perjuicio de que discrecionalmente, se apliquen las sanciones correspondientes al contrabando; en el entendido que la devolución se hará previa garantía del interés fiscal en cualquiera de las formas establecidas en el Cód-

go Fiscal de la Federación.

A esta clase de importación están también sujetos los vehículos de la zona del perímetro libre y zona fronteriza, lugares a donde se harán las devoluciones.

Esta importación en régimen temporal de los automóviles no está sujeta al pago de derechos, ni de gravamen alguno, sólo tiene como obligación la de retornarlos a su país de procedencia dentro de los plazos concedidos.

Generalmente estos permisos se aplican a turistas y ciudadanos mexicanos con residencia legal en el país vecino del norte, por el término que permita la documentación migratoria, que en ningún caso podrá exceder de seis meses, según lo dispone el artículo 38 del Código Aduanero; quedando advertidos que no podrán facilitarlos a terceros, sino es con autorización, por escrito, de la Dirección del Registro; por miso que entendemos, no es necesario si el propietario o legítimo poseedor se encuentra en el interior del vehículo, aún cuando un tercero lo conduzca.

En realidad, la prohibición de la ley no es del todo justificada y en cuanto a sanciones por la infracción, son excesivas, pues no sólo se le cancela el permiso y la prórroga, sino que se le impone una multa, que dado el precio oficial fijado en relación al 20% resulta cuantiosa; además de que, para la devolución debe garantizarse el interés fiscal, sin perjui-

cio todavía de las sanciones que correspondan al contrabando y que determina el Código Aduanero.

En la práctica los abusos y exacciones indebidas que se cometen por los inspectores de esta Dependencia son innumerables redundando en perjuicio del buen nombre del país, como de la "industria turística"; ya que en infinidad de situaciones, con el sólo propósito de doblegar al turista-infractor involuntario a que se someta a sus exigencias proceden en forma rigorista; cuando en el fondo al permitir a un tercero el uso del vehículo, es en forma accidental, esporádica encontrándose el propietario o poseedor en la misma localidad o lugar donde se produce el uso y en infinidad de casos se facilita a un familiar o pariente cercano sin que en ninguno de estos casos exista ánimo de lucro.

En estos casos, no deberían ser objeto de sanción, claro está que la ley no puede ser casuística, pero es preferible suprimir el rigor exagerado, porque los perjuicios que su aplicación trae aparejada son mayores que la situación por corregir, que por lo demás está perfectamente controlada, en cuanto a que, su permanencia en el país de estos automóbiles, está sujeta al plazo improrrogable de seis meses, a cuyo vencimiento deberá devolverse a su país de procedencia, pues en caso contrario si hay razón más que justificada para aplicar las sanciones que se fijen.

I).- DERECHOS POR EXPEDICION DE TARJETAS-
DE CIRCULACION, CALCOMANIAS, PLACAS
Y LICENCIAS PARA CONDUCIR AUTOMOVIL-
LES Y CAMIONES.

Estos derechos son fijados en particular por los Estados, Territorios y Distrito Federal, como consecuencia de la expedición de los documentos indicados y que son indispensables para que puedan transitar; debiéndose cubrir anualmente al verificarse el cambio de placas y el resello de las licencias para el manejo de los vehículos.

Derechos que en ningún caso podrán exceder en conjunto de la cantidad de \$80.00 anuales para los vehículos de servicio particular, pues por lo que se refiere a los destinados a servicio público no podrán ser mayores de \$50.00.

La limitación en el importe de las cuotas por los servicios que prestan las oficinas de tránsito de los Estados, Territorios y Distrito Federal, les es fijada por la ley en vigor para el Impuesto especial sobre el Consumo de Gasolina a fin de que puedan disfrutar del rendimiento que por el consumo de gasolina produzca el impuesto adicional de \$0.15 por litro, que vino precisamente a substituir los impuestos locales que directa o indirectamente gravaban la circulación de los vehículos.

Por lo que se refiere en particular al Distrito Federal después de ajustar el importe de los derechos dentro de lo establecido por la ley sobre el consumo de gasolina, dispone en su Ley de Hacienda, artículo -

473 que los vehículos propiedad de la Federación, del propio Departamento Central y los que estén al servicio de misiones diplomáticas y consulares, quedan exceptuados del pago de los derechos mencionados.

J). - DERECHOS O CUOTAS AL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.

Esta cuota fija patronal, la deben cubrir de conformidad con la tabla de grupos de salarios, cuyo monto se fija con base en el total de lo que pagan a sus empleados y trabajadores por concepto de salarios que reciban en dinero, ya que si además les proporcionan habitación o alimentación, se aumenta el salario en un 25% y si reciben las dos prestaciones entonces el aumento es del 50%; pero en el caso de que trabajen a destajo o que el monto de la retribución que reciban sea variable se toma como salario diario el promedio de lo obtenido en el año anterior y si no ha laborado por el término de un año continuo, se toma el promedio obtenido en el tiempo en que lo haya hecho.

En esta forma reciben protección por enfermedades no profesionales, maternidad, invalidez, vejez y muerte, como cesantía en edad avanzada.

Dentro de la cuota anterior, no quedan comprendidas las dos siguientes situaciones en las cuales es a cargo exclusivo de las empresas, en este caso sería para los fabricantes de automóviles, el pago íntegro de las cuotas, o sean:

1a. - Cuando los trabajadores perciban salario mínimo, que es es tando considerado como el indispensable para su subsistencia, no es objeto de descuento alguno.

Tratándose de esta industrial terminal, esta situación no se se presenta, ya que el salario promedio que perciben los que en ella labo-- ran se fija en \$2,300.00 mensuales; superior al mínimo establecido para el Distrito Federal y con mayor razón al regional que rige en los Esta- - dos de Morelos, Hidalgo, México, Coahuila y Nuevo León donde se en- - cuentran ubicadas estas empresas fabricantes, y

2a. - En los casos de accidentes de trabajo y enfermedades pro- - fesionales cuyo monto se establece con base en el total de los salarios - que cubran a su personal y según las clases de riesgos y grados del mis- mo en cada una de estas clases en que objetivamente se haya colocada la negociación.

Este riesgo objetivo es determinado por el método y procedi-- miento de trabajo de la empresa, por la maquinaria empleada y especial- mente por los medios técnicos de protección y prevención de accidentes.

Esta cuota funciona, según lo dispone el artículo 46 de la Ley - del Seguro Social, si la empresa aseguró contra estos riesgos profesiona- les a sus trabajadores, quedando entonces relevado del cumplimiento de- las obligaciones que sobre la responsabilidad de los mismos establece la Ley Federal del Trabajo.

Por lo que se refiere a las recaudaciones que la Federación obtiene por diversos conceptos derivados de esta Industria Terminal, a continuación se formula el siguiente comentario:

lo.- Impuesto sobre el consumo de gasolina.

Es evidente, que por el monto de lo que recauda por este impuesto especial, constituye uno de los renglones más extraordinarios con que cuenta el Gobierno Federal para realizar su política de integración del territorio nacional con base en la construcción de carreteras, ampliándolas y conservándolas de modo que toda la población se incorpore al mercado interno y se facilite no sólo el transporte de materias primas y artículos terminados, sino también de personas, siendo un factor muy importante que contribuye al fomento del turismo, permitiendo el acceso fácil a todos los centros de atracción turística, con lo que se obtiene un mejor conocimiento del país, de todas sus bellezas, monumentos artísticos e históricos que señalan las diferentes culturas que han prevalecido; siendo esta "industria de las chimeneas" una fuente muy valiosa como generadora de divisas.

La Ley del Impuesto sobre Consumo de Gasolina del 29 de diciembre de 1932, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 31 del citado mes, actualmente en vigor, establecía en su artículo lo., como impuesto especial a la gasolina destinada al consumo interior del país, la cantidad de \$0.45 por litro; siendo objeto dicho artículo de diversas re

formas, haata que finalmente por decreto del 20 de enero de 1943, publicado en forma oficial dos días después en su único artículo, fijó este impuesto en la cantidad de \$0.065 por litro; en cambio el artículo 14 de la propia ley, que consagró un impuesto adicional para otorgárselos en participación a los Estados, Territorios y Distrito Federal, no sufrió modificación alguna, quedando en su monto original de \$0.035 por litro que se causa independientemente de la cuota federal.

El rendimiento de este impuesto adicional, se distribuye en proporción al consumo de gasolina habida en sus respectivas jurisdicciones y para los efectos de su aplicación, según lo dispone el artículo 20, se considera formado de dos cuotas especiales, una, de \$0.02 y otra de \$0.015 por litro.

Respecto a la primera cuota, la ley la fijaba, como hemos visto en \$0.02 por litro, pero en el Reglamento de esta ley del 18 de febrero de 1935, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 23 del mismo mes y año, al señalar en su artículo 2o., a quien deberían pagar y en que plazos esta cuota especial, menciona la cantidad de \$0.03 por litro.

Lo que motivó las protestas de parte de quienes deberían cubrirlo, o sea de productores e importadores de gasolina, y fue entonces cuando la modificación se dió a conocer, publicándose en el "Diario Oficial" de la Federación con fecha 13 de mayo de 1935 la fe de erratas.

Esta cuota es de aplicación general en toda la República y subs

tituye a todos los impuestos locales y municipales, sobre producción, in-
troducción, distribución, venta o consumo de gasolina; como sobre los ca-
pitales invertidos para estos fines, a los dividendos, intereses o utilida-
des que se obtengan y finalmente a la expedición o emisión de acciones u
obligaciones que para ello hicieren las empresas dedicadas a estas activi-
dades.

La segunda cuota, o sea la de \$0.15, está destinada a substituir
los impuestos locales que directa o indirectamente graven la circulación-
de vehículos de motor, pero sólo tendrán derechos a ella, los Estados, -
Territorios y Distrito Federal, si cumplen con los requisitos siguientes:

I. - Que no graven directa o indirectamente, con impuestos o
derechos locales o municipales, la circulación de vehículos.

II. - Que por el registro de vehículos de motor, la expedición-
de licencias para circularlos, la dotación de placas, la expedición de tar-
jetas de tránsito, la colocación de sellos y los otros servicios, cualque-
ra que sea su naturaleza que tengan como causa estos vehículos sólo co-
bren cuotas que en conjunto no deberán exceder de \$80.00 anuales, pero
tratándose de vehículos destinados a servicios públicos esta cuota no ex-
cederá de \$50.00 anuales, y

III. - Que abroguen los reglamentos o disposiciones de cual- -
quier carácter que sean, que impongan restricciones a la libre circula- -
ción de los mencionados vehículos, con excepción de los reglamentos de-

tránsito cuyas infracciones podrán sancionarlas en forma que determinen los mismos.

El desenvolvimiento, de este impuesto adicional, en dos cuotas para los efectos de su aplicación, no significa que los Estados, Territorios y Distrito Federal no puedan gravar las ventas de gasolina y demás derivados del petróleo con el impuesto general al comercio y a la industria, como a la propiedad rústica o urbana de las personas físicas o morales que efectúen estas ventas; así como las entidades coordinadas con el Gobierno Federal para el cobro del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles pues están facultadas para gravar estas ventas con un impuesto y recaudarlo; pero lo que si no les está permitido es que en ninguna de estas dos situaciones podrán gravar la misma operación dos veces o por dos o más conceptos, como tampoco las cuotas de los impuestos señalados en las citadas situaciones, incluyendo los adicionales que no podrán exceder del 2% de los ingresos brutos que se perciban, cualquiera que sea la naturaleza que tenga o que se dé a dicho gravamen, como por ejemplo, patente, venta de gasolina, etc.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuando considere que una entidad ha cumplido con los requisitos señalados en los números I al III está facultada para hacer la declaratoria del derecho a disfrutar de la segunda cuota, o sea, la de \$0.15 por litro e igualmente para retirar el derecho a seguir percibiendo la de \$0.03 por litro, a la entidad que deje de cumplir con lo estatuido para gozar de ella.

El Gobierno Federal dentro de su política de protección a los -
perímetros y zonas libres comprendidas en los Territorios de Quintana -
Roo, Baja California Sur y Norte, actualmente convertido en Estado, esta
bleció franquicias fiscales para el consumo de gasolina, extendiéndolas a
otras poblaciones de los Estados de Tamaulipas, Coahuila y Sonora, que
sin tener estas características, consideró también conveniente que disfru
taran de ellas, ya que por lo retirado de los lugares donde ésta se produ
ce, su costo les resultaría muy elevado o bien les permitió por su cerca
nía con el país vecino del norte su adquisición y de esta manera determi
nó que las cuotas por cubrir serían de \$0.0285 para el Gobierno Federal
y de \$0.0215 para los fiscos locales, en lugar del impuesto federal de -
\$0.065 por litro, según decreto del 17 de noviembre de 1947, que en su ar
tículo lo., reformó al del 18 de agosto de 1943, publicado en el órgano --
oficial el 30 del mismo mes, en el que se establecían cuotas especiales -
para las poblaciones y zonas que se han indicado; reconociendo la vigen
cia del Reglamento del 31 de octubre de 1934, publicado en el "Diario Ofi
cial" de la Federación el 8 de diciembre del mismo año, que trata de es
tas franquicias fiscales y que a su vez sufrió en sus artículos lo. y 2o. va
rias reformas, siendo las últimas, las contenidas en los decretos del 17-
de diciembre y 17 de noviembre de 1947 respectivamente, por virtud de
las cuales los importadores de gasolina cubrirán como impuesto sobre -
consumo en las aduanas de entrada la cuota de \$0.05 por litro (\$0.0285 -
para la Federación y \$0.0215 para los fiscos locales) y \$0.10 por litro -
cuando se consigne a lugares no comprendidos en las franquicias.

De la misma manera, cuando los productores remitan gasolina de producción nacional a las poblaciones o zonas beneficiadas, al salir de la refinería cubrirán \$0.08 por litro, pero se les bonificará \$0.04 por litro.

Tanto para importadores como productores, si la gasolina enviada a estos lugares que gozan de franquicias, es extraída posteriormente, con excepción de la que contengan los tanques normales de los vehículos de motor, deberán cumplir con la cuota complementaria de \$0.05 y \$0.04 por litro respectivamente.

En la actualidad, la Ley de Ingresos de la Federación para el presente ejercicio fiscal (1967) establece a cargo de Petróleos Mexicanos la obligación de cubrir los impuestos y derechos fijados por las leyes federales por cualquiera actividad que desarrolle, cuando sean a su cargo como causante directo con el 12% sobre el importe total de los ingresos brutos en un año sin hacer deducción alguna, enterando por concepto de pago provisional de impuestos, la suma de \$2,750,000.00 diariamente, incluyendo los días inhábiles, pago que se hará por conducto del Banco de México, S. A., para que a su vez lo concentre en la Tesorería de la Federación; siendo la Secretaría de Hacienda la encargada de formular la liquidación de los impuestos, entre estos el de la gasolina, causados por dicha empresa y hacer los ajustes de las diferencias que procedan.

Por lo que toca a las leyes tributarias sobre el consumo de ga-

solina continúan vigentes y conforme a ellas se les seguirá dando sus participaciones a los Estados, Territorios y Distrito Federal, quedando excluidos expresamente las prestaciones locales o municipales compatibles con las normas legales vigentes, entre las que se encuentra el impuesto - del 2% sobre los ingresos brutos por las operaciones mercantiles de venta de gasolina y demás derivados del petróleo, a que se refiere el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Consumo de Gasolina y al que con anterioridad nos hemos referido.

Por último la ley determina como fin específico a las recaudaciones obtenidas, el destinarlas a la amortización y pago de los intereses de los bonos de caminos emitidos por el Gobierno con el objeto de obtener capital necesario para la ampliación y conservación de la red carretera.

2o. - IMPUESTO SOBRE VEHICULOS PROPULSADOS
POR MOTORES TIPO DIESEL Y POR MOTORES
ACONDICIONADOS PARA USO DE GAS LICUADO
DE PETROLEO.

La ley que estableció este impuesto especial fue expedida con fecha 30 de diciembre de 1953 y publicada en el "Diario Oficial" de la Federación al día siguiente, estipulando en su artículo único transitorio que su vigencia empezaría 15 días después de su publicación.

Ha sido objeto de varias reformas y adiciones por la Ley de Ingresos de la Federación a partir de la vigente para el régimen fiscal de 1962, en sus artículos 2o., 4o. y 5o., así como adicionado este último -

precepto y el 6o. Además de estas reformas legales, también lo ha sido indebidamente por diversos acuerdos de carácter administrativo, contenidos en oficios circulares tendientes a que los causantes de este impuesto se empadronaran, cubrieran lo estipulado y dentro de los plazos señalados, fijándoles fuertes sanciones en caso de incumplimiento, que se traducían en multas que principiaban en \$500.00 para terminar en \$50,000.00 (artículo 9o.), sin poder lograr esos objetivos, a pesar de que hasta subsidios se les concedieron, (3) primero del 50% y después del 75% a los que explotaran este servicio público de autotransporte, como a los que mediante contrato en forma exclusiva, prestaran este servicio a Petróleos Mexicanos, no obstante que la ley, en su artículo 4o., expresamente los prohibió, sin obtener resultados favorables ciento por ciento; concediéndoles prórrogas en los plazos fijados por la ley, a efecto de que regularizaran su situación fiscal, sin imponerles sanción, ni cobrarles recargos, pudiendo cubrir el impuesto en parcialidades con límite de un año (4) hasta que finalmente "el 14 de junio de 1966, según oficio-circular No. 314-3-A-29990.- Exp. 334.7 (010) 16226 dirigido a los Jefes de Oficinas Federales de Hacienda respectivas, se les comunicó el acuerdo 102-

-
3. Acuerdo de la Subsecretaría de Ingresos No. 314-III-A-3-A-8286 del 8 de marzo de 1961, y Oficio Circular No. 314-IV-A-I-1247 del 21 de enero de 1956.- Edición de Colección de Leyes de Antolín Jiménez - Sobre Impuestos Especiales.
 4. Acuerdo de la Subsecretaría de Ingresos del 2 de octubre de 1956, publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el día 5 del presente mes.

5462 del 12 de abril del citado año de la Subsecretaría de Ingresos, a que se había llegado con Petróleos Mexicanos para que en defecto de los causantes gravados por la Tarifa A, del artículo 4o., de la ley, que se comenta, cubra el propio impuesto en las proporciones del 67% y del 33% por las anualidades de 1966 y 1967 respectivamente, de conformidad con las liquidaciones que formulen las Oficinas Federales de Hacienda, siempre que los causantes que en sus vehículos utilicen gas licuado de petróleo, acrediten que los destinan a servicio público de carga y público de transporte de pasajeros de concesión o permiso federal, estatal o municipal, que estén debidamente registrados y al corriente en el pago del impuesto hasta el 31 de diciembre de 1965".

"Aclarando, que siempre que el importe de la parte del impuesto lo cubra efectivamente Petróleos Mexicanos se entregará al Comité Nacional de Caminos Vecinales" (artículo 7o.), que como ya hemos indicado anteriormente, este Comité, se convirtió en un organismo descentralizado dependiente de la Secretaría de Obras Públicas, cuyos fondos se destinan a la construcción de caminos vecinales.

La ley considera como causantes de este impuesto a las personas físicas o morales propietarios o poseedores por cualquier título o motivo de estos vehículos con motor diesel o acondicionados para el uso de gas licuado de petróleo o cualquier otro combustible que no sea gasolina.

Para los efectos del pago de este impuesto especial, se toma -

como base (artículo 3o.) el peso total del vehículo, compuesto de su peso propio y el de la carga admisible, apreciada en kilogramos, sin que en ningún caso se puedan rebasar las cargas máximas permitidas por la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, actualmente sólo de Obras Públicas, pues la de Comunicaciones forma otra dependencia, o por las autoridades locales de tránsito.

De acuerdo con lo anterior, se establecieron dos tarifas:

La Tarifa "A", aplicable a los vehículos que consumen gas licuado de petróleo y si son de turismo o tipo Jeep cualquiera que sea su precio la cuota anual es de \$2,000.00 en caso contrario, vehículos no especificados pero comprendidos dentro de la ley, según el peso principiando con el mínimo de 3,000 kgs. hasta el máximo de 15,501 kgs., en adelante cubrirán la cuota de \$3,000.00 hasta \$6,000.00 respectivamente, y

la Tarifa "B", aplicable a los que consumen diesel o cualquier otro combustible que no sea gasolina, si son de turismo o Jeep cualquiera que sea su precio la cuota anual es de \$137.50, y para vehículos no especificados, pero comprendidos dentro de la ley, según el peso, mínimo y máximo de 3,000 a 15,500 kgs., la cuota anual es de \$200.00 hasta \$1,450.00.

Igualmente la ley les concede el beneficio de un descuento al importe de las cuotas fijadas en ambas tarifas si el impuesto lo cubren anticipadamente, dentro de los primeros 15 días hábiles del mes de ene-

ro, principiando con la cantidad de \$25.00 para los de turismo y terminando con \$400.00 para los de peso de 15,501 kgs. en adelante.

Del examen de los diversos acuerdos administrativos dictados para lograr los objetivos de la ley y aún en contra de ella, como en el caso del otorgamiento de subsidios que la misma prohibía, se puede deducir que, finalmente se obtuvo la regularización fiscal de los vehículos comprendidos en la Tarifa "B", lo que se confirma al no quedar incluidos en el arreglo celebrado entre la Secretaría de Hacienda y Petróleos Mexicanos, para que esta empresa cubriera el impuesto de los causantes de la Tarifa "A" en las proporciones indicadas.

El fin a que está destinado este impuesto es encomiable, pues como se ha indicado, la construcción y conservación de caminos vecinales constituye un elemento muy importante para el desarrollo de la industria automovilística de México, aún cuando primordialmente el establecimiento y conservación de estos caminos vecinales, representan un medio eficaz de comunicación entre los respectivos lugares de producción y distribución con el resto del país, sirviendo al fomento de la economía regional que es a la vez factor importante para el desarrollo económico del país; lo censurable es el afán demostrado por la administración gubernamental, en la fecha de la ley, de expedirlas sin preocuparse porque correspondieran en forma adecuada a las condiciones económicas de la actividad por reglamentar, para evitar trastornos innecesarios, que posterior

mente se pretende en forma indebida de tanteos el remediarlos, hasta conseguir finalmente ajustar la ley a la verdadera y real situación que priva en dicha actividad para hacer posible su aplicación.

3o.- IMPUESTO SOBRE PRODUCCION DE LLANTAS Y CAMARAS DE HULE.

Es objeto de este impuesto especial la producción de llantas y cámaras de hule, en los términos del artículo lo., de la ley del 23 de diciembre de 1954, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación al día siguiente y en vigor a partir del lo. de enero de 1955, por disponerlo así en su artículo lo. transitorio.

Esta ley abrogó a la de fecha 29 de diciembre de 1951 y a su reglamento del 10 de diciembre del mismo año, como a todas las disposiciones que se le opusieran.

El sujeto del impuesto es el fabricante de llantas y cámaras de hule, aún cuando sólo las produzca por concepto de maquila y los que tal ordenen sólo causarán por las ventas que efectúen, el impuesto de ingresos mercantiles, mismo que se aplicará en todo caso de ventas hechas directamente al público, como por los agentes o distribuidores de estos productos que actúen por cuenta propia.

Aclarando, para los efectos de liberación de este impuesto de ingresos mercantiles que, "no se considerarán como ventas directas al -

público, las que los fabricantes efectúen con el Gobierno Federal, los locales y las dependencias de ambos, con organismos descentralizados, - empresas de transporte dedicadas a actividades mercantiles o agrícolas o presten servicio al público y sean cuando menos propietarios de 10 vehículos de motor, debiendo tener además contrato de suministro y con las empresas ensambladoras de automóviles y camiones".

Lo anterior se debe y por lo que se refiere en particular a las empresas ensambladoras de automóviles y camiones, ahora fabricantes de los mismos, que al ser vendidos a sus concesionarios, para que estos a su vez lo hagan al público, quien finalmente es el que cubre el impuesto por la totalidad del precio de venta del vehículo automotor, en donde está incluido el correspondiente a las llantas y cámaras de hule que forman parte del mismo; pues de otra manera se daría el caso de un pago triple de impuesto por la misma venta.

El artículo 3o., que fija la tasa de este impuesto, fue adicionado con un párrafo por la Ley de Ingresos de la Federación a partir del año de 1963, después por la de 1965 y finalmente por la de 1966, para determinar finalmente que: "la tasa es del 5% tomando como base los precios de lista autorizados por la Secretaría de Industria y Comercio; pero los causantes están autorizados para deducir de estos precios, en sus declaraciones para el pago del mismo, un 1% por concepto de productos defectuosos y hasta un 14% por descuento que concedan a los distribuidores

en sus precios de mayoreo".

La ley concede particularmente (artículo 7o.), de este impuesto especial a los Estados, Territorios y Distrito Federal, un 20% del monto recaudado para la entidad productora y 20% para las entidades consumidoras en proporción al consumo habido en el mes inmediato anterior a aquél en que debe cubrirse la participación; siempre y cuando dichas entidades (artículo 8o.), no decreten o mantengan en vigor impuestos locales o municipales sobre producción, introducción, venta o distribución de estos artículos, como sobre actos de constitución de empresas para producirlos, capitales o bienes para estos fines, a los dividendos, intereses o utilidades que obtengan, a la expedición de títulos, acciones u obligaciones y a las ventas de llantas y cámaras de hule, distintos del impuesto general sobre el comercio y la industria, el cual no podrá imponer cuotas diferenciales a los ingresos provenientes de dichas ventas, pudiendo afectar sólo a las ventas al menudeo; entendiéndose por tales, las efectuadas directamente y al detalle al público consumidor.

Esta disposición tan altamente proteccionista, se antoja que fue concebida para alguien en particular, que se dedica o deseaba dedicarse a esta actividad, que a lo que ella representa en sí mismo, dejando la carga impositiva mayor para el público consumidor.

Toca a la Secretaría de Hacienda declarar que entidades tienen derecho a la participación y cuales dejan de tenerlo por contravenir la dis

posición contenida en el artículo 8o. y que hemos expuesto; participación, cuyo importe, en el caso de que una entidad deje de tener derecho a ella, pasa a favor del causante quien podrá deducirlo de su declaración anual.

La protección para el causante es exagerada, pues lo razonable es que debió aumentarse, esta participación a cualquiera de las otras entidades productora o consumidora o al fisco federal, que siempre están necesitados de recursos, por exigirlo así el cumplimiento de sus cada día más extensas funciones para el bien de la colectividad.

Establece la ley, por otra parte que del ingreso líquido que perciba la Federación (artículo 11) y con el importe de las participaciones a las entidades productores y consumidoras se deducirá el 20% para el Comité Nacional de Caminos Vecinales, actualmente se denomina Comisión, y es un organismo descentralizado, que depende técnicamente de la Secretaría de Obras Públicas.

En este sentido la política del Gobierno se mantiene uniforme - "impulsar el desarrollo, como la conservación de caminos vecinales" por su significado para el fomento de la economía regional y de ésta a la general del país.

El importe de la participación de la entidad que dejara de tener derecho por decretar o mantener en vigor impuestos que en alguna forma contraviniera la situación de privilegio a los que se vayan a dedicar a pro

ducir llantas o cámaras de hule y demás consideraciones a que se refiere el artículo 8o. y a que antes nos hemos referido, en lugar de concedérse lo al que por ley debe causarlo para que lo descuenta de su respectiva declaración, debió otorgarlo en ese supuesto de incumplimiento a cualquiera de las entidades que antes hemos indicado, o que mejor que a este Comité ahora Comisión Nacional de Caminos Vecinales cuya necesidad es evidente y en cuanto al fin a que se le destinaría está de sobra justificado.

Queda a cargo del "Banco de México", S. A., poner mensualmente a disposición del Comité o Comisión, como de las entidades federativas el importe de las participaciones que les correspondan, de acuerdo con las declaraciones que por sextuplicado y dentro de los primeros 20 días de calendario de cada mes deberán presentar los causantes a dicha institución o a sus sucursales, agencias o corresponsalías, indicando entre otros datos, su número de registro, razón social, cantidad de llantas y cámaras de hule elaboradas en el mes inmediato anterior, como el consumo en la entidad donde está ubicada la fábrica, cálculo del impuesto con la distribución al reverso de la declaración de las participaciones sobre consumo a favor de las diferentes entidades federativas.

Como consecuencia de la aplicación de esta ley, la Secretaría de Hacienda expidió sus declaratorias del 18 de octubre de 1961, publicadas en el "Diario Oficial" de la Federación el 1o. de noviembre del mismo año, a favor del Territorio de Quintana Roo y del Estado de Baja California Norte, para que a partir de la publicación gozaran de la partici-

pación del 20% fijado en el artículo 7o.

Lo anterior se menciona, porque al tratar lo relativo a la situación privilegiada de que vienen disfrutando los perímetros y zonas libres, incluyendo la faja de 20 kilómetros paralela a la frontera, en cuanto a que con el pago de un mínimo de impuesto puedan los residentes de esta faja, importar del vecino país del norte vehículos automotores, con lo que reducen en una cuarta parte el mercado doméstico a la industria nacional - fabricante de estas unidades, que al no poder producir mayores volúmenes sus costos son elevados y por lo mismo su precio de venta para las otras tres cuartas partes de este mercado les resulta exagerado, por lo que se indicaba que esta protección actualmente no se justifica, tanto - - más que han dejado de subsistir las condiciones que dieron origen a ella - y, al encontrarnos con esta situación de beneficio impositivo derivado de la producción, introducción, distribución o venta de estas llantas y cámaras de hule y aunque no directa, si indirectamente lo reciben de la industria automotriz nacional, en cuanto a que su consumo es constante y abundante por los usuarios de los vehículos automotores y por ello puede invocarse otra razón para que el Gobierno Federal deje estos privilegios que ocasionan perjuicios, para quien indirectamente en este aspecto contribuye a beneficiar a estos lugares.

4o. - IMPUESTO SOBRE REVENTA DE ACEITES, GRASAS Y LUBRICANTES.

La Ley vigente sobre este impuesto fue expedida el 8 de diciembre de 1960, derogando a la del 27 de diciembre de 1958 y su reglamento -

del 2 de febrero de 1959, como todas las disposiciones que se le opusie-
ran.

Indica que el objeto de este impuesto es doble:

1o. - La primera reventa de estos artículos adquiridos directa-
mente o por conducto de intermediarios o distribuidores de Petróleos Me-
xicanos, en el estado en que se adquirieran o aunque se le añadan aditivos,
o sólo se mezclen los productos, siempre que no se usen las denomina-
ciones de esa Institución y,

2o. - Los elaborados con aceites usados o quemados, sólo, -
mezclados, o con aditivos, no importando la procedencia de la materia -
prima, marca o denominación que se emplee para expenderlo.

Por primera reventa se entiende, en los términos de la Ley, la
primera venta que se efectúa con dichos productos procedentes de Petró-
leos Mexicanos, expendiéndolos con marcas diferentes de las que usa pa-
ra vender sus productos, con aditivos e igualmente es primera reventa -
la que se verifica con los aceites usados o quemados cualquiera que sea-
el origen de esa materia prima y marca con que se expende el producto.

Son sujetos del impuesto, en los términos del artículo 4o., to-
da persona o empresa que realice la primera reventa, o venta, en su ca-
so de dichos productos.

Causándose el impuesto, sobre la base de cincuenta centavos-

por cada litro de aceite lubricante o kilogramo de grasa objeto de la re-
venta, por una s3la vez y en el momento que se realice la venta de prime
ra mano o reventa, debiendo el causante para cubrirlo, acudir ante la --
Oficina Federal de Hacienda de su jurisdicci3n, con la declaraci3n de pa-
go dentro de los veinte primeros d3as de cada mes, que abarque los pro-
ductos vendidos durante el mes inmediato anterior, indicando la entidad -
a que se enviaron los productos y el monto total de los ingresos respecti-
vos.

Esto 3ltimo obedece a que la Ley concede a las entidades fede-
rativas una participaci3n del 10% de los rendimientos que se obtengan con
la condici3n de que no decreten impuestos sobre las operaciones de reven
ta, o venta de los productos objeto de esta Ley.

Autorizando a los causantes para que repercutan el impuesto -
en el comprador, consign3ndolo as3, pero en forma separada en las factu
ras o notas que expidan del importe de la venta.

C a p í t u l o V

DATOS FINANCIEROS DE LA INDUSTRIA FABRICANTE DE AUTOMOVILES Y CAMIONES EN MEXICO.

- A). - INVERSION. - VALOR DE LA PRODUCCION, SU PROYECCION EN LA ECONOMIA NACIONAL Y VENTAS.
- B). - OCUPACION, SUELDOS, SALARIOS Y DERRAMA ECONOMICA.
- C). - COMPRAS EN EL MERCADO DOMESTICO Y CONSECUENCIAS PARA LA ECONOMIA DEL PAIS.
- D). - FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO COMERCIAL.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A).- INVERSION. - VALOR DE LA PRODUCCION,
SU PROYECCION EN LA ECONOMIA NACIO
NAL Y VENTAS.



En este Capítulo IV se presentarán los aspectos generales de in
versión, valor de la producción, su proyección en la economía nacional,
ventas, ocupación, sueldos, salarios, compras en el mercado doméstico
y finalmente el relativo a su fase comercial, incluyendo sus fuentes de fi
nanciamiento, que como consecuencia de la aplicación del decreto del 23
de agosto de 1962, las empresas fabricantes de vehículos automotores, -
procedieron a cumplimentar los programas de integración, aprobados por
el Gobierno, para lo cual se vieron obligadas a realizar fuertes inversiones
en forma de que para finales del año de 1966 rebasaba la cifra de 5 mil mi
llones de pesos ⁽¹⁾ demostrando con ello el esfuerzo que realizaron con
el objeto de alcanzar las finalidades establecidas en el decreto menciona
do.

1. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

Ante esta transformación que se operó en esta Industria Terminal que de simple ensambladora se convirtió en fabricante, con la obligación de incorporar con producción nacional para el 1o. de septiembre de 1964 el 60% del costo directo de los vehículos producidos en México; las empresas que constituyen su Industria Auxiliar y que producen la casi totalidad de las partes o componentes que son indispensables para la fabricación de dichos vehículos, se vieron a su vez obligadas a integrarse para lo cual realizaron inversiones de consideración; en forma de que si se suman con las efectuadas por su Industria Terminal dá lugar a que por la importancia de la actividad fabril que representan, puede considerarse dentro de las tres industrias principales del país.

Aproximadamente, el conjunto de inversiones de estas dos actividades alcanzan la cifra de 10 mil millones de pesos ⁽²⁾, esperándose que para este año de 1967 se mantenga esta elevada tasa de incremento.

Con informaciones obtenidas tanto del "Banco Nacional de Comercio Exterior", S. A., como de la "Nacional Financiera", S. A., y directamente de la empresa de participación estatal "Diesel Nacional", S. A., veremos en particular las inversiones realizadas por las nueve empresas que constituyen esta Industria Automotriz, ya que fueron las que recibieron

2. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

la aprobación oficial a sus programas de fabricación de automóviles y camiones.

1o.- La "Fábrica Nacional de Automóviles", S. A., antes Impulsora Mexicana Automotriz", S. A., con una inversión de 206 millones de pesos construyó su planta en el Municipio General Mariano Escobedo, - Monterrey, N. L., para fabricar su marca "Borgward", cuya patente, diseños, maquinaria, equipos, material de refacciones, etc., adquirió de la desaparecida empresa "Borgward Motors Co.", de Bremen, Alemania. Considerándose, que técnicamente fabricará el único automóvil 100% mexicano, habiendo apuntado en páginas anteriores que esta empresa constituida por inversionistas mexicanos inició la fabricación de una serie de su marca de 4 mil unidades para ser exportadas al vecino país del norte.

La cuota autorizada de fabricación para esta empresa por el presente año de 1967, es de 8,500 automóviles y 500 camiones.

2o.- "Fábricas Automex", S. A., produce el renglón Chrysler, con sus diferentes tipos: "Valiant", "Dodge", "Plymouth" y camiones, su planta de fundición y motores se encuentra en la capital del Estado de México con un costo aproximado de 340 millones de pesos; habiendo obtenido un crédito de 4.5 millones de dólares de parte del Banco de Exportación e Importación para llevar adelante su programa de fabricación de vehículos automotores.

Su capital es mixto, nacional y americano, mayoritario el primero; siendo la única empresa que está permitiendo la participación de otros inversionistas mexicanos mediante la venta de sus acciones, habiendo logrado salir a competir a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio vendiendo a la República de Chile 884 motores de automóviles de su línea, contando con otro pedido también para dicho país de 3 mil motores.

La cuota de fabricación que le fue autorizada para el año en curso, es de 18,337 para automóviles y 9,595 para camiones. Además de una extra cuota de 432, más 88 para la zona fronteriza y 344 mostrencas. La extra cuota se concede como compensación por la exportación, pudiendo en cambio importar partes o componentes de los que no se fabrican en México por igual valor de lo exportado. La de la zona fronteriza gozan de una exención del 10% en el precio, más 25% del costo del flete, no pudiendo retornarse al interior del país ni ser objeto de venta alguna, quedando sujetas al régimen fiscal que existe para estas zonas. Finalmente, las mostrencas se refieren a la sólo venta del chasis, para que las empresas que en forma especializada se dedican a construir carrocerías de acuerdo con los diseños que indican los interesados, como por ejemplo en el caso de los panels dedicados al reparto de ciertos artículos de primera necesidad, pero que de ninguna manera se pueden aplicar a los camiones de pasajeros o carga porque estos ya están incluidos expresamente en su cuota.

30.- "Vehículos Automotores Mexicanos", S. A. de C. V., se i

nió en México en el año de 1946, bajo la razón social "Willys Mexicana", S. A., como importadora, convirtiéndose poco tiempo después en armadora para lo cual construyó su planta en la Colonia Industrial Vallejo, de ésta ciudad para ensamblar el "Jeep" en sus diversas versiones, actualmente son nueve, para uso de la agricultura, la industria, la minería y el comercio en general. En 1959 por franquicia de "America Motors Corporation" sumó a su línea la marca de automóvil "Rambler" que hoy en día tiene 5 tipos, más su vagoneta. A raíz del decreto de incorporación para estar mas acorde con sus nuevas dimensiones asoció esfuerzos técnicos y económicos, además de la empresa "America Motors Corp." citada, con la compañía "Kaiser Jeep Corporation" para constituirse en "Vehículos Automotores Mexicanos", S. A., conservando su fisonomía, control y capital mexicano, construyendo su moderna fábrica de motores en el Kilómetro - 54.5 de la carretera México - Toluca, precisamente dentro de los linderos de Lerma, iniciando la producción en serie de motores destinados a los automóviles "Rambler" y vehículos "Jeep".

La planta de la Colonia Industrial Vallejo fue ampliada convenientemente para completar el mecanismo fabril "VAM", abreviatura, siglas y marca registrada con su capital actual de 100 millones de pesos.

Se indica que la parte mayoritaria del capital mexicano está representado por la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial.

Para este año de 1967 se le concedió una cuota de fabricación de

8,470 automóviles y 5,530 camiones.

4o. - La empresa "PROMEXA", S. A., con capital mayoritario mexicano y alemán minoritario, obtuvo del Gobierno la aprobación de su programa de fabricación de la marca "Volkswagen" en el mes de diciembre de 1962, pero a principios de 1964 la empresa "Volkswagen de Wolfsburg" de Alemania adquirió la mayor parte del capital de acciones de "PROMEXA", S. A., que había estado manejando los negocios de dicha marca en el país; transformándose en la "Volkswagen de México", S. A. de C. V., y procediendo a construir su fábrica de automóviles en la ciudad de Puebla con una inversión de 80 millones de dólares, con lo que se abren las posibilidades para alentar a la industria auxiliar fabricante de partes nacionales para instalarse en dicha ciudad a efecto de abastecer la gran demanda de estos artículos de que tendrá necesidad dicha empresa alemana; la que desde su constitución manifestó que daría oportunidades a inversionistas mexicanos para participar en la estructura de su capital.

Han transcurrido 3 años y no ha pasado de un simple ofrecimiento.

Le fue asignada para este año una cuota de 18,000 unidades.

5o. - Las empresas japonesas "Toyota" y "Nissan" para julio de 1964 estaban terminando sus gestiones en México para la consolidación de sus negocios.

La primera tenía en estos últimos años un contrato para el ensam

ble de su marca del mismo nombre con la empresa "Reo de México", S. A., ubicada en la ciudad de Monterrey, N. L., habiendo recibido la aprobación de su programa de fabricación, en virtud de que había efectuado inversiones importantes en la compra de maquinaria japonesa para la fabricación de monoblocks; como porque el Gobierno estimó conveniente fortalecer las relaciones comerciales con el Japón, donde se encuentra la matriz de la marca "Toyota" cuyos saldos han sido siempre favorables para nuestro país, especialmente por lo que ve a la compra de algodón, pero finalmente en 1965 se le revocó la autorización y se le dio a la empresa "Nissan Mexicana", S. A. de C. V.

La empresa japonesa "Toyota" está organizando su propia compaña y estudiando una inversión de 125 millones de pesos para establecer su fábrica de vehículos automotores.

A su vez la empresa "Nissan Mexicana", S. A. de C. V., a partir de 1954 utilizaba a la empresa en esa época "Willys Mexicana", S. A., para que le ensamblara su marca "Datsun" mediante el correspondiente arreglo que dependía de la cantidad de algodón mexicano que compraba Japón; pero a partir del 28 de mayor de 1965 inició la construcción de su fábrica en Tejalpa, Estado de Morelos para fabricar autos y camiones de su marca, mediante contrato celebrado con la "Nissan Motor Company de Tokio", Japón, la empresa más importante de este país.

En realidad se trata de una sucursal que responde a un consorcio

japonés, lo único nacional es el nombre de "N. Mexicana".

También ha declarado que cuando se encuentre en producción normal, venderá al público mexicano un poco más del 50% de sus acciones, para convertirse en empresa mixta y poder disfrutar tanto de los beneficios del "Know How" (3) local, como de las magníficas relaciones públicas que la participación de intereses locales trae consigo; pero fuera de esta manifestación no hizo público el monto de su inversión para llevar a cabo, como lo ha conseguido, la terminación de su fábrica de vehículos automotores estando actualmente en producción, informando, con fecha 27 de octubre del año en curso a través de la prensa nacional que próximamente exportará a la República de Chile 1,200 motores para automóviles.

Se le fijó para este año como cuota de fabricación para automóviles, incluyendo su camioneta 6,500 y 1,500 camiones.

60.- "General Motors de México", S. A. de C. V. con sus marcas "Chevrolet" y "Opel" en sus diferentes tipos, más su línea de camiones desde liviano a pesados, inauguró sus nuevas instalaciones ubicadas al oriente de la ciudad de Toluca, Estado de México, con una inversión de 480 millones que servirá para la fabricación de los motores de sus unidades.

3. Know How. - Regalías que se cubren por la técnica extranjera para producir, crear o ensanchar los mercados extranjeros; aplicado en particular a la industria automotriz será por las especificaciones técnicas del artículo que se piensa fabricar.

La estructura de su capital es 100% norteamericano, más exactamente es una de tantas sucursales que tiene la "General Motors Co.", con matriz en los E. U. A.

La cuota básica asignada para el presente año, es de 20,000 unidades, de las cuales 12,049 para automóviles y 9,337 para camiones, además se le otorgó una cuota extra por 1,386; 186 para la zona fronteriza y mostrenca 1,200 unidades respectivamente.

7o. - "Ford Motor Company", S. A., también sucursal de la firma del mismo nombre de los Estados Unidos de Norteamérica con su marca "Ford" en sus diversos tipos para automóviles como camiones, junto con sus distribuidores en la República Mexicana tenían inversiones para finales de 1963, que ascendían a la cantidad de 1,100 millones de pesos. Empresa que cuenta con laboratorios y equipo que califican de más moderno del que tienen en su planta en River Rouge, en E. U. A., con una inversión de 450,000 dólares, ya que tan sólo dos calibradores de alteración constaron 20 mil dólares cada uno. En este laboratorio, 14 ingenieros mecánicos electricistas son los encargados de verificar la calidad o producción de piezas al nivel de los abastecedores o de la industria auxiliar, así mismo les prestan su asesoramiento cuando tienen problemas de especificaciones o producción. Cuenta además, con otros 12 ingenieros especialistas en control dimensional. Todo este personal es diplomado técnico mexicano. Tienen su propio taller de herramientas en el que se fabrican las plan-

tillas de precisión para montaje, calibradores, proyectados y realizados en dicho taller, sirviendo también para entrenamiento técnico del personal mexicano.

Ultimamente exportaron 4,320 componentes para motores de auto móvil de un pedido de 80 mil fundidos en su complejo industrial Ford.

El total de la cuota normal concedida durante el presente año es de 25,688 unidades, de las cuales 15,924 para automóviles y 9,754 para camiones. Por otro lado, se le otorgaron 5,688 como cuota extra, 332 para la zona fronteriza, 3,856 de exportación y 1,500 mostrenca.

8o.- "International Harvester de México", S. A. de C. V., su planta se encuentra ubicada en Saltillo, Coahuila, dedicada exclusivamente a fabricar sus camiones.

Se estima que su inversión alcanza la cifra de 73 millones de pesos.

Se le otorgó una cuota de 1,820 camiones, más 320 como extra-cuota y 332 para la frontera.

9o.- Finalmente, en el año de 1963 por acuerdo presidencial se aprobó la propuesta que hiciera el Consejo de Administración de "Nacional Financiera", S. A., para otorgar al conjunto industrial de ciudad Sahagún, en el Estado de Hidalgo, constituido por "Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril", S. A., "Siderúrgica Nacional", S. A. y "Diesel Nacio-

nal", S. A., un crédito de mil millones de pesos, con el fin de impulsar los planes de producción de éstas dos últimas empresas durante un período de 5 años; esperándose que las cantidades que se ejerzan entre avales y créditos directos no rebasen de los 700 millones gracias al incremento de las ventas que dichas empresas hagan al público y a empresas similares.

Este programa de financiamiento, servirá principalmente para apoyar los acuerdos celebrados entre "DINA" y "Regie Nationale Des Usines Renault" de Francia, tendientes a mexicanizar progresivamente los artículos que la primera empresa produce, como para que colabore al desarrollo de industrias privadas conexas y finalmente habilitar a la empresa "Siderúrgica Nacional", S. A., para la producción de partes necesarias a "Diesel Nacional", S. A., como a las demás empresas automotores; toda vez que la empresa que representa en materia automotriz la política del Estado, cuyo objetivo principal consiste en acelerar el proceso de fabricación nacional de vehículos automotores es precisamente la empresa "Diesel Nacional", S. A., a la que le fue autorizada una cuota de producción para el presente año de 16,162 unidades, de las que corresponden a automóviles 10,550 y 5,612 para camiones.

De la exposición anterior, vistas las inversiones efectuadas por las empresas que se han mencionado y que constituyen esta industria terminal fabricante de automóviles y camiones en México, fácilmente se comprende la importancia de su participación en la economía nacional, participa-

ción que se robustece al considerar el valor de su producción que año con año, su crecimiento ha sido definitivo, así en 1965 alcanzó la suma de - - - \$ 5,066,167,000.00 en 1966 fue de \$ 5,738,000,000.00, y para este año se espera un aumento mayor, en vista de que las cuotas de fabricación autorizadas, incluyendo las cuotas extras, más las relativas para la frontera y las mostrencas alcanzan un total de 157,640 unidades, superior a las autorizadas en los dos años anteriores.

No obstante que el valor de la producción viene acusando año con año una tendencia al alza, sin embargo por lo que ve a las ventas de automóviles y camiones, cuyos precios no han experimentado cambios importantes, sin que esto signifique que sean los adecuados, no reflejan el mismo crecimiento; pues si en términos generales, en todo negocio estos dos renglones están íntimamente ligados, lo que permite hacer un análisis en conjunto de su desarrollo; en cambio en esta industria automovilística no es posible debido principalmente a la gran diversidad de modelos, tipos y valores de estos vehículos, cuya participación en las ventas varía anualmente. Así hasta 1963 y por lo que se refiere sólo a los automóviles para pasajeros, los llamados populares (Volkswagen, Renault y Datsun), tuvieron el primer lugar en ventas, pero a partir de esta fecha -- los llamados compactos (Flacon, Valiant, Opel, Rambler) y estandard (Doge, Ford, Plymouth, Mustang, etc.), han tenido mayor aceptación en el mercado, cuyos precios son los más altos, influyendo este cambio en la composición del valor de las ventas; composición que por otra parte -

tiene otra expresión en lo limitado del mercado nacional, que ha sido -- hasta ahora, el principal obstáculo para el desarrollo adecuado de esta industria que le ha impedido alcanzar escalas de producción para poder vender en el mercado interior y en el extranjero a precios y con calidad internacionales.

Esta limitación del mercado doméstico, se debe en primer lugar a que el porcentaje mayor de la población no tiene capacidad de adquisición, aunque por el número de unidades registradas se ha venido notando un aumento, en forma de que si para 1960 existían 43.5 habitantes -- por vehículo, para 1966 se redujo a 32.0 personas. (4)

En segundo término, a que el propio Gobierno viene reduciendo este mercado, que aunado a lo elevado de los precios de las partes o componentes nacionales, repercute en el que priva para los vehículos automotores siendo el consumidor mexicano el que tiene que soportar estos precios exagerados.

En efecto, desde que se decretó la integración de esta industria, -- el Gobierno había sopesado los graves inconvenientes a que daría lugar -- el llevar demasiado aprisa esta integración inicial, por eso permitió cierta tolerancia en cuanto al cumplimiento de los plazos fijados para cada una de las etapas de integración a fin de alcanzar de contenido nacional cuando

menos el 60% del costo directo del vehículo para el 1o. de septiembre de 1964 en que quedaba totalmente prohibida la importación de motores, como unidades completas para automóviles y camiones, como de conjuntos armados para uso o ensamble de esos mismos vehículos y a pesar de ello, no dejaron de presentarse estos inconvenientes, en forma de enormes sacrificios, ya que al convertirse estas empresas, de ensambladoras en fabricantes adquirieron la responsabilidad de producirlos en condiciones y a precios iguales a los que privaban en los países de origen y a su vez el consumidor mexicano tenía que absorber en gran medida el costo que significaba esta industrialización acelerada, que según cálculos de los expertos se carecía de mercado suficiente, de técnica especializada, de materias primas y partes o componentes a precios bajos; pero por otro lado era necesario seguir adelante y ahora no puede darse marcha atrás, sin que se vuelva imposible el desarrollo económico de México, por la capital importancia que esta industria y las que le son conexas, tienen en nuestra vida económica, importancia que está representada en la sustitución de compras al exterior, con el consiguiente ahorro de divisas, un mayor grado de ocupación, con sueldos y salarios elevados que es uno de los grandes logros que estimulan a esta industria, más una especialización técnica para beneficio de dicha actividad, como del propio trabajador.

De manera que si mediante el esfuerzo conjunto de Gobierno, industriales y mayoría absoluta de consumidores, en cuanto a que han y continúan soportando precios muy elevados en relación a los que rigen en los paí-

ses de origen para el mismo tipo de vehículos, se ha logrado que estén como promedio constituidos con el 65% de contenido nacional en relación a su costo directo, es entonces inexplicable, que actualmente el Gobierno continúe con su política de privilegios para los residentes de los perímetros y zonas libres, como los comprendidos en la franja de 20 kilómetros paralela a la frontera, restándole una parte muy importante del mercado doméstico, que impide a esta industria producir en mayor escala, para que sus costos sean menores y por consiguiente los precios de venta al público resulten adecuados.

En efecto, al examinar el Código Aduanero se observa que menciona a los perímetros y zonas libres como cosas iguales y después las diferencia. Habla del perímetro libre del Municipio de Agua Prieta, del Estado de Sonora, para indicar a continuación que como zona libre se le prorrogaba hasta el 31 de julio de 1968, pero que al estar conectada con carretera pavimentada con el resto del país automáticamente desaparece esta calidad. Por decreto del 16 de marzo del presente año publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 10. del mes siguiente, los perímetros libres establecidos en las poblaciones de Chetumal, Cozumel, Islas de Mujeres y Xcalak del Territorio de Quintana Roo, quedan abiertos al comercio internacional hasta el 31 de enero de 1968, sin que esto signifique que su régimen de importación sea absoluto, ya que la Secretaría de Hacienda les señala una serie de mercancías que al ser introducidas a estos perímetros libres deben cubrir los impuestos respectivos.

Así mismo considera como zona libre al Estado de Baja California Norte y en forma parcial al Municipio de Nogales, Estado de Sonora que estará vigente hasta 1970, según decreto del 29 de noviembre de 1966 publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 30 de diciembre del mismo año. Entre otras zonas libres tenemos al Territorio Sur de la Baja California, que actualmente carece de comunicaciones con el resto del país por medio de carreteras.

Como perímetro y zonas libres, incluyendo la relativa a la franja de 20 kilómetros paralela a la frontera, se inició con el régimen presidencial del Gral. Abelardo L. Rodríguez, según decreto del 30 de agosto de 1933, adicionando la Ley Aduanal que regía en esta época por virtud del cual se proveyó a su creación, gozando de protección que el actual Gobierno no les ha renovado, obedeciendo básicamente a que por falta de medios de comunicación que facilite su desenvolvimiento se les ha brindado una serie de beneficios que se traducen en permisos de importación libres de impuestos o con reducciones muy considerables, incluyendo los adicionales que fije la Ley de Ingresos, para las mercancías, efectos o artículos que se introduzcan a estos lugares, como también lo están para los de exportación siempre que hubieren sido producidos o transformados dentro de los citados lugares. La regla general que priva es que no causan impuestos de importación mientras no salgan estas mercancías con destino al resto del país, pues en caso contrario si están obligados a cubrirlos debiendo previamente recabar el permiso respectivo de la Secretaría de Industria y Co -

mercio.

En esta forma se ayuda a su desarrollo y subsistencia, pues en el caso especial de los residentes dentro de la zona fronteriza de 20 kilómetros con el vecino país del norte, por esta cercanía tienen la facilidad de adquirirlos en cantidades suficientes y a precios más bajos, que de otra manera les sería muy oneroso, ya que se considera que todavía la industria nacional no está capacitada para acudir masivamente a satisfacer las necesidades de esta población fronteriza.

Sin que esto signifique que el Gobierno no haya buscado la forma de que para su subsistencia deje de depender del mercado exterior, pues precisamente entre las directrices básicas de su política de fomento industrial, está la ampliación e integración de la red de carreteras, a fin de que toda la población se incorpore al mercado interno y puedan con facilidad transportar sus materias primas y artículos terminados.

Actualmente se cuenta entre otros, con el Ferrocarril de Sonora - Baja California (Mexicali) y el ramal Naco a Agua Prieta, que une al Ferrocarril de Nacozari, al sistema nacional, también del Estado de Sonora, independientemente de los Ferrocarriles Nacionales de México que tiene comunicación tanto al Norte del país, como al Sureste; inclusive existen magníficas carreteras, además de un excelente servicio de transporte de pasajeros y carga aérea.

De manera, que por lo que toca a los medios de comunicación,

el problema prácticamente se puede considerar solucionado y bajo este as
pecto no se justifica la protección que a estos lugares se les sigue conce-
diendo, particularmente por lo que ve a las facilidades para importar vehí-
culos automotores con impuestos insignificantes que originan graves per-
juicios para las tres cuartas partes del total de usuarios que pagan precios
altos, en vista de que las empresas fabricantes se encuentran imposibili-
tadas para reducir sus costos de producción, entre otras razones, porque
no cuentan con la totalidad del mercado nacional.

Además la política del Gobierno es contradictoria, porque si la i
dea básica para la creación de estos lugares es su aislamiento en que se
encuentran de los centros de producción ubicados en el interior del país -
por falta de comunicaciones, otorgándoles a sus residentes una adecuada
protección impositiva, no se justifica la autorización que acaba de conce-
der al Gobierno local de Baja California Norte, para que por conducto de su
Dirección de Fomento Industrial y de acuerdo con la Asociación de Comer-
ciantes en Automóviles Usados se efectúen las importaciones limitándo -
las hasta el modelo 1963.

Es decir, antes al amparo de la protección, cualquier residente
podía adquirir en los Estados Unidos, a precios atractivos, un automóvil
usado e importarlo a esa zona cubriendo un impuesto insignificante (10%).

Ahora, lo tendrá que adquirir de estos comerciantes asociados,
que se les conoce con el nombre de "loteros" ya que su inversión la cana

lizan al alquiler de un lote de terreno, en donde acomodan sus vehículos y uno que otro anuncio para anunciarlos; sirviendo de simples intermediarios sin brindar alguna ayuda económica a los residentes - usuarios que tendrán que olvidarse de los precios atractivos y desde luego de la protección oficial. Se antoja que el propio Gobierno está protegiendo, ahora a una más insignificante minoría, fomentando y legalizando un típico negocio de "reventa" para un artículo que como el automóvil, no representa un lujo, sino un instrumento de trabajo. (5)

En la actualidad lo que caracteriza a la política tributaria es su sentido de fomento económico, más que el de recaudar voluminosos fondos, pues la lógica aconseja que es preferible lograr altas tasas de capitalización y un elevado ritmo de crecimiento industrial, sin que ello implique que la recaudación llegue a niveles que pongan en peligro la estabilidad de sus finanzas; por eso el Gobierno entre los diversos instrumentos con que cuenta para propiciar el nacimiento, desarrollo y consolidación de industrias, tiene lo que ha denominado "Programa Nacional Fronterizo", por virtud del cual concede beneficios a las empresas industriales que vendan directamente sus manufacturas en las zonas fronterizas del país; beneficios que consisten:

- a) El 100% de la participación federal en el Impuesto sobre In-

5. En los momentos finales de este trabajo, la Secretaría de Industria y Comercio revocó esta autorización. (6-XI-1967)

lizan al alquiler de un lote de terreno, en donde acomodan sus vehículos y uno que otro anuncio para anunciarlos; sirviendo de simples intermediarios sin brindar alguna ayuda económica a los residentes - usuarios que tendrán que olvidarse de los precios atractivos y desde luego de la protección oficial. Se antoja que el propio Gobierno está protegiendo, ahora a una más insignificante minoría, fomentando y legalizando un típico negocio de "reventa" para un artículo que como el automóvil, no representa un lujo, sino un instrumento de trabajo. (5)

En la actualidad lo que caracteriza a la política tributaria es su sentido de fomento económico, más que el de recaudar voluminosos fondos, pues la lógica aconseja que es preferible lograr altas tasas de capitalización y un elevado ritmo de crecimiento industrial, sin que ello implique que la recaudación llegue a niveles que pongan en peligro la estabilidad de sus finanzas; por eso el Gobierno entre los diversos instrumentos con que cuenta para propiciar el nacimiento, desarrollo y consolidación de industrias, tiene lo que ha denominado "Programa Nacional Fronterizo", por virtud del cual concede beneficios a las empresas industriales que vendan directamente sus manufacturas en las zonas fronterizas del país; beneficios que consisten:

- a) El 100% de la participación federal en el Impuesto sobre In-

5. En los momentos finales de este trabajo, la Secretaría de Industria y Comercio revocó esta autorización. (6-XI-1967)

gresos Mercantiles que causen las ventas de manufacturas realizadas en las zonas de 20 kilómetros paralelas a las fronteras, y

b) Del 25 al 50% de subsidio en los fletes ferroviarios y 25% en los aéreos y marítimos que causen las manufacturas enviadas para su consumo a las mencionadas zonas y a las zonas y perímetros libres.

Estos subsidios que comprendemos en los incisos (a) y (b), tienen el carácter de permanentes.

Es evidente que el índice que marca el progreso del desarrollo de cualquier industria es el balance de sus ventas y en particular tratándose de la industria automotriz que tiene bajo su responsabilidad producir en calidad y en cantidad que alcance a abastecer la demanda nacional y a precios que satisfaga al consumidor doméstico y que le permita salir al extranjero a competir abiertamente; condiciones éstas que el propio Gobierno les exige, pero a la vez les impide que las realicen pues no les permite disponer íntegramente con el no muy expandido mercado nacional al seguir manteniendo, sin base alguna, esta situación privilegiada para estos lugares ya que según datos registrados por la Dirección General de Estadísticas, dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio, la importación de vehículos que se realiza en el país, por estas zonas, para no citar más cifras que las que abarca el período que marca el decreto del 23 de agosto de 1962, prohibiendo la importación de estos vehículos, comprendido entre el 1o. de septiembre de 1964 a finales de 1966 en que se

había o estaba a punto de lograrse la integración con la fabricación de vehículos cuyo contenido nacional era de un 60% de su costo, son las siguientes:

Del 1o. de septiembre al 31 de diciembre de 1964, 9,792; en el año de 1965, 28,432 y en 1966, 29,318, total 67,542 unidades.

Por lo que toca a la industria nacional fabricante de estos vehículos por el mismo período, sus ventas en el mercado nacional fueron: septiembre - diciembre de 1964, 31,480; 1965, 97,181 y 1966, 113,680; en total 236,341 unidades.

La importación, como las ventas de la industria fabricante por lo que ve al período septiembre a diciembre de 1964, se obtuvo promediando el total de ese año entre 12 meses.

Por otra parte, no se toma en cuenta lo que se conoce como importación ordinaria o al interior del país, sujeta a un régimen muy estricto que impide casi su importación, a menos que se justifique debidamente que dichas unidades no se producen en el país y en otros casos responden a liberalidades que se tienen a sí mismo para funcionarios y otras personas, inclusive hasta se subsidian total o parcialmente los impuestos o se conceden plazos para cubrirlos, (art. 8, fracción V de la ley de Registro Federal de Automóviles), incluyendo dentro de esta importación los vehículos de los diplomáticos que legalmente está permitida y justificada y que durante el mismo período alcanzó la cifra de 5,823 unidades.

De los datos estadísticos mencionados, se revela que esta importación que se efectúa por los perímetros y zonas libres, incluyendo naturalmente a la frontera, tiene una gran importancia no sólo por lo que representa en número de unidades, en valor, con la consiguiente salida indebida de divisas, sino principalmente por la influencia negativa que tiene para el desarrollo de la industria automotriz del país, pues significa que a las ventas domésticas durante el período señalado se le ha restado casi un 23% del mercado nacional de vehículos; situación que desde luego debe liquidarse, tanto más que esta actividad si está capacitada para satisfacer las necesidades de estas poblaciones fronterizas y perímetros libres, obteniéndose con ello el respeto y debido cumplimiento al decreto de integración de agosto de 1962; ya que además se cuenta con un instrumento muy valioso, como es el "Programa Nacional Fronterizo" que con los subsidios que otorga se eliminan con creces los gastos que se erogarían con el envío de los vehículos automotores de las fábricas a dichas poblaciones en forma de que se hace posible su adquisición, sino a más bajo, si a igual precio que para el resto de los usuarios, que por su parte obtendrían una reducción al contar los fabricantes con la totalidad del mercado nacional que les permitiría un aumento en su producción y por lo tanto una reducción en su costo.

Pero no sólo esta protección gubernamental a estas poblaciones constituye un factor negativo para el desarrollo de esta industria terminal en la forma que se ha expuesto, sino también por lo que toca a los costos

de producción de la industria auxiliar fabricante de partes o componentes nacionales que por ser muy altos repercuten en los precios de venta de los vehículos automotores.

Los dirigentes de las empresas fabricantes de estos vehículos - están demandando del Gobierno la abolición del control de precios y la revisión de los costos de producción de la industria auxiliar, que por lo elevado les impide alcanzar los precios que para los vehículos rigen internacionalmente, ya que en calidad son iguales o superiores a la de otros países; no permitiéndoles obtener utilidades razonables, pues al mexicanizarse la industria automotriz se alentó a la fabricación nacional de partes a costos muy altos y al incorporarlos en un 60% en cada unidad, el costo de fabricación aumentó considerablemente.

A su vez, los fabricantes de estas partes o componentes agrupados en el organismo CANACINTRA rechazan el cargo, solicitando se reduzca el número de fábricas de vehículos automotores en operación pues son demasiadas para el mercado y a ello se debe que vendan a precios elevados al público, por lo que no tienen derecho a seguir gozando de la protección oficial.

Por diversas informaciones periodísticas comprendidas entre los días 11 al 21 de julio de presente año, el Gobierno por conducto de la Secretaría de Industria y Comercio y en presencia de los dirigentes de los organismos cuyas siglas son CANACO y CONCAMIN declaró: "que toda

vía existen demasiadas empresas automovilísticas en el país, por lo que su subsistencia depende de que produzcan volúmenes suficientes que les permita vender en el interior y en el extranjero a precios y con calidad internacionales para beneficio de la economía de los consumidores; no correspondiéndole al Gobierno el sugerir la política que deba adoptar cada empresa, pues éstas conocen los estímulos que existen para las que incorporen más piezas nacionales, exporten más y estén en condiciones de acercarse a los precios internacionales. Que se estudiaría la posibilidad primero, de bajar los precios mediante la fabricación de más unidades populares, a baratando los costos de producción de las partes que están muy por encima de los que rigen en el país de origen, especialmente norteamericanos y segundo, en caso necesario permitir la importación de esas partes, siempre y cuando las fábricas produzcan grandes volúmenes de vehículos automotores a precios internacionales, que permitan inclusive la exportación".

De lo expresado por las empresas fabricantes de vehículos y componentes, como por el Gobierno se deduce que hay descontento por la forma como se va desarrollando esta industria, inclusive el malestar se siente en los usuarios por los precios tan altos que tienen que soportar por vehículos automotores integrados con motores de 6 cilindros que prestan un servicio limitado, pues en cuanto a los de 8 cilindros que en el país de origen corresponden a un vehículo estándar, en México por el precio que se paga equivale a uno de lujo y dentro de la gran variedad que existe particularmente en los Estados Unidos, se puede adquirir el mejor totalmente equi

pado, incluyendo el sistema de aire acondicionado, pues por lo que se refiere al de calefacción está considerado como parte del diseño y no reporta gasto extra alguno.

Ante esta situación, es necesario antes de intentar alguna opinión hacer la siguiente consideración:

Sabido es que las bases iniciales de nuestra economía la constituyeron la agricultura y la ganadería, productos directos del campo, sobre los que aun se asienta la vida de más del 50% de los mexicanos. Pero estas dos actividades, con ser originalmente de primera importancia, no pueden permanentemente ser el sustento de una sociedad como la nuestra en rápida evolución económica que cada día se diversifica para proveer a las necesidades de un conjunto social en acelerado desarrollo de igual característica y que necesariamente tiene que verteerse en la industria tomada en su más amplia significación, que diversifica y perfecciona los productos de la tierra, incluyendo el subsuelo, dándoles más extensión, más capacidad de satisfacción y valor.

De aquí, la protección que el Gobierno brinda a la industria nacional, llegando hasta la implantación de barreras aduanales, pues aunque temporalmente haya deficiencia en los productos propios, si ésta se va rectificando y superando en tiempo relativamente breve puede equipararse y llegar a superar la manufactura extranjera trayendo entre otras las ventajas siguientes:

1a. - Se impide la exportación de dinero y con ello se fortifica sa
namente nuestra balanza de pagos.

2a. - El índice de ocupación aumenta lo que es tan necesario para
un país como el nuestro en plena explosión demográfica, y

3a. - Al cumplir con la demanda del mercado doméstico a precios
internacionales podrá salir a competir abiertamente al extranjero, pues el
futuro económico de México depende de su comercio exterior.

Pero si aprovechándose de esa protección oficial, pretendidos in-
dustriales, que apenas manufacturan artículos secundarios o de primer or-
den pero de mala calidad y a precios excesivos, logran que se cierren las -
fronteras a los artículos similares de buena calidad y a precios mucho más
bajos, obligando al mexicano a consumirlos en esas condiciones, impi --
diendo además la competencia que es básica para estimular el progreso, -
se ocasiona un grave daño al país, escudándose mañosamente en la ley.

Aplicando en particular estas consideraciones a la industria fabri-
cante de automóviles y camiones, y ante el descontento a que nos hemos
referido anteriormente, se impone la necesidad de practicar una revisión in-
tegral de esta actividad que abarque no sólo a fabricantes de vehículos au-
tomotores y de partes o componentes, sino también a los proveedores de -
materias primas, como concesionarios encargados de las ventas de estas
unidades, que obtienen una utilidad líquida sobre el 18%, cargándole al -

comprador el impuesto de ingresos mercantiles, no sólo sobre el precio de venta del vehículo y de los accesorios que forman parte del mismo, sino también por el total que arroje el impuesto sobre el uso y tenencia, la cuota del registro federal y la de inspección y acondicionamiento final del vehículo, esto último autorizado indebidamente por la Secretaría de Industria y Comercio, ya que es obligación elemental en cualquier venta, que el objeto de la misma se encuentre en excelentes condiciones de servicio y -- con garantía cuando menos de un año, sin cargo extra para el adquiriente.

Revisión en la que deberá examinarse, el porque de esos precios tan elevados, para poder determinar si efectivamente corresponden a las condiciones de la producción y si esto no es exacto ya sea porque los fabricantes de componentes nacionales estén vendiéndolos a precios exagerados en relación a los que rigen en los países de origen o que esto se deba a los proveedores de materias primas o concesionarios, para que en uno u otro caso el Gobierno tome las medidas que correspondan; pero de ninguna manera podrá abandonar su política de control de precios porque no puede dejar todavía más de lo que están desamparados los consumidores que han y continúan soportando las consecuencias de esta integración de la industria automovilística.

Pero por otra parte, si el propio Gobierno está hablando o reconociendo que hay todavía en el país demasiadas empresas automovilísticas y que su subsistencia depende de que produzcan volúmenes suficientes para que vendan en el interior y en el extranjero a precios y con calidad interna-

cionales, debe empezar el propio Gobierno por no reducirles el mercado doméstico sosteniendo, privilegios indebidos a las poblaciones de los permisos libres y zonas, incluyendo a los que radican en la zona de 20 kilómetros paralela a las fronteras; además de que no hay congruencia en la política gubernamental, por cuanto a que después de cumplir las empresas con los requisitos exigidos para integrar esta industria, se les indique que todavía son demasiadas empresas para nuestro mercado, el cual todavía se los reduce.

En cuanto al exceso de marcas, con sus correspondientes tipos de vehículos automotores, corresponde al público manifestar su preferencia según las diversas condiciones de atracción que se les ofrezcan, llegándose por esta preferencia a la eliminación final y no que por medio de medidas gubernamentales se uniforme el "gusto al usuario mexicano".

Que por otra parte, como hemos visto a partir del año de 1963, la preferencia del público se ha manifestado por los automóviles compactos y convencionales y desde entonces han conservado los primeros lugares; por lo que sería un error, como lo pretende el Gobierno de bajar los precios mediante la fabricación de más unidades tipo popular que el público ya ha abandonado.

Lo consecuente a estas alturas, dado el avance de integración logrado, es que se efectúen los ajustes que sean indispensables para normalizar la situación, pero que quede entendido que la protección que se le siga

brindando a esta industria terminal y a las que le son conexas debe tener una limpia respuesta en productos de calidad y a precios razonables que satisfagan al consumidor y que con decoro salgan al exterior a enfrentarse si no con ventaja en igualdad, confirmando la razón de la protección que desde su inicio se les otorgó, como para resguardar el prestigio de México.

B). - OCUPACION. - SUELDOS Y SALARIOS. -
DERRAMA ECONOMICA. -

Entre otras muy importantes razones que justifican al decreto del 23 de agosto de 1962, que fijó las bases en que se sustentaría el desarrollo de esta industria automotriz en su fase segunda de fabricación, fue la urgencia de crear nuevas fuentes de trabajo para emplear y preparar a un mayor número de obreros y empleados, para una nación como la nuestra en explosivo crecimiento demográfico, que aunado a la política gubernamental, que desde antes del decreto, viene propugnando por descongestionar los grandes centros industriales para ayudar a los estados pobres de recursos pecuniarios, realizando grandes obras de infraestructura que son un gran estímulo para que acuda el capital y en esta forma fomenta la actividad económica de estas entidades, con lo que la expedición de dicho ordenamiento, está más que justificada y ejemplo claro de esta política nos lo da la erección del conjunto industrial de Irolo, hoy de Fray Bernardino de Sahagún, en el Estado de Hidalgo, localizado a 101 kilómetros de distancia por carretera de la ciudad de México, más otra carretera de acceso

por la vía Pirámides - Otumba; con tres líneas ferroviarias de comunicación directa a Ciudad Sahagún, como son la de los Ferrocarriles Mexicanos, Nacionales de México e Interoceánico. La energía eléctrica se la proporciona la planta hidroeléctrica de Necaxa a través de la subestación de Tepeapulco encontrándose una línea conductora de gas natural a 152 metros de distancia del lugar donde está la fábrica Diesel Nacional y con agua abundante de los diversos pozos profundos. Pero independientemente de estas ventajas físicas de localización, vino a resolver los problemas socio-económicos de esta zona, pues de una agricultura atrasada (beneficio del maguey) transformó su actividad en industrial, incorporando a sus habitantes a los niveles elevados de vida que trae aparejada la industrialización y es aquí donde encontramos otro de tantos instrumentos que a lo largo de todos estos años que han pasado de desarrollo industrial en general, el Gobierno ha ido creando y perfeccionando para su fomento, o sea las facilidades de localización, pues al ofrecer terrenos ya urbanizados y baratos a la industria, el costo de instalación de sus fábricas les resulta más reducido.

En esta ciudad Sahagún y sólo por lo que se refiere a la empresa de participación estatal "Diesel Nacional", S. A., el índice de ocupación de 1990 empleados y obreros en el año de 1965 pasó a 2,571 en 1966, recibiendo el personal 70 millones de pesos, cifra de la cual 41 millones correspondieron a sueldos y salarios y 29 millones a prestaciones que representan un porcentaje casi del 75% sobre las remuneraciones básicas. El-

ingreso mensual promedio fue de 2,300 pesos. Por concepto de participación de utilidades a todo su personal pasó de los 6 millones. Esperando que para este año de 1967 la utilidad sea el doble a la de 1966 que fue de un mes de sueldo.

A esta actividad de "Diesel Nacional" concurren aproximadamente 1,050 proveedores radicados en México y 554 en el extranjero. Además de las 12,000 personas que dependen de ella, en virtud de la derrama económica de \$3,400.00 que se paga por concepto de nómina mensualmente, sin incluir prestaciones; sostiene a 50 distribuidores de la marca "Renault" con 74 puntos de venta en 41 agencias para sus camiones serie 500; 7 para la serie 700 y 30 Sociedades transportistas que tienen en operación 1,050 autobuses.

Citado en particular este dato de ocupación y monto de sueldos, salarios, participación de utilidades y prestaciones sociales a su personal por "Diesel Nacional" más el grado de especialización técnica que día con día van adquiriendo, se comprende la importancia que esta derrama económica significa para el país; importancia que se acrecienta al considerar a las otras ocho empresas fabricantes de automóviles y camiones, objeto de este examen y que constituyen la industria automotriz terminal.

Según datos tomados del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., durante el año de 1966 se ocuparon a 19,114 personas, de las cuales 14,500 fueron obreros y el resto, o sean 4,614 empleados administrati

vos; pudiendo calcularse que más de 250 mil mexicanos perciben directa o indirectamente ingresos por actividades relacionadas con esta industria. La que sin contar con la industria auxiliar, ni tampoco los ocupados en el sector comercial (distribuidores - concesionarios) en lo que toca a los renglones señalados, significa anualmente \$503,055,000.00 que representa no sólo una erogación importante por el impacto que en su poder de consumo tiene en la actividad económica, sino porque las personas que en ella laboran, tienen condiciones básicas de seguridad y bienestar que les conceden una vida más decorosa, la única excepción que hay que lamentar es la de los empleados y obreros de los pequeños talleres que son explotados y que tienen una participación importante en esta industria ya que es a su cargo los vehículos automotores durante toda su vida.

C).- COMPRAS VERIFICADAS EN EL MERCADO NACIONAL.

Otra de las benéficas consecuencias a que dió lugar la integración de la industria automotriz de México, es la colaboración substancial que viene prestando al desarrollo industrial del país, debido al volumen mayor cada año de las compras que efectúa a los diferentes proveedores nacionales dando origen, en muy breve tiempo, a sustituir importaciones de productos extranjeros que se han traducido en ahorros muy significativos de sumas de divisas.

Antes del decreto, estas compras al exterior de automóviles de todos tipos, como de partes o componentes, refacciones y accesorios, --

más la falta de severas medidas que restringieran la internación ilegal al país de toda clase de vehículos, dieron lugar a un serio deterioro en la balanza de pagos y en parte contribuyeron a las dos devaluaciones que sufrió el valor de nuestra moneda.

Por eso, al prohibirse estas compras y con el plan de integración concebido por el Gobierno, en la medida que avanzara en cuanto al contenido nacional que deberían tener los vehículos automotores que se fabricarán en el país, iría operando en igual proporción la sustitución de importaciones, dando lugar al consiguiente ahorro de divisas, que a la postre genera un nivel de ocupación mayor, con un alto rendimiento económico y técnico, resultando beneficiado principalmente el trabajador.

Cierto que la aplicación del plan ha producido compras muy im - portantes al exterior, especialmente en el año de 1964, en que acusó el - por ciento mayor, como consecuencia de la necesidad que tuvieron las empresas que representan esta industria de adquirir la maquinaria, equipos y en general toda clase de artículos indispensables para la fabricación de sus vehículos automotores, a fin de alcanzar el objetivo central marcado - por el decreto, o sea, la integración de esta industria para el país; pero - también las compras a los proveedores nacionales marcaron una tenden - cia al alza a partir de la fecha de expedición de dicho ordenamiento, que por primera vez desde que se inició esta industria en el país alcanzó su - máximo nivel en el año de 1966, llegando a la cifra de 1,940 millones,

superior a las compras efectuadas en el exterior durante el mismo año, - lo que originó, según informes oficiales ⁽⁶⁾, un ahorro de divisas estimado en aproximadamente 700 millones de pesos y ya antes, en 1965 fue de 400 millones, esperándose que para 1970 el ahorro total durante este período (1965 - 1970) será de 4,970 millones de pesos.

Las compras en el mercado doméstico, en 1964 alcanzaron 668, en 1965, 726 y en 1966, 1,940 millones respectivamente; en cifras comparativas son superiores a las que se obtienen por ahorro de divisas, debiéndose esto también a la diferencia de precios que se pagan localmente por los mismos artículos que antes se importaban. Se calcula que durante el mismo período (1965 - 1970), estas compras domésticas alcanzarán la cifra de 14,153 millones de pesos y en esta forma, el valor del material nacional utilizado en la fabricación de automóviles y camiones será superior al del importado, cumpliéndose en gran parte el motivo principal que indujo al Gobierno en agosto 23 de 1962 a fijar las bases legales y económicas de carácter general que normaría el desarrollo de esta industria en ésta su segunda fase de fabricación.

D).- FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO COMERCIAL.

Bajo el rubro de fuentes de financiamiento se pueden considerar

6. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

dos aspectos, uno, que se refiere a las empresas fabricantes de automóviles y camiones y dos, el que atañe a los encargados de la venta, distribución y servicio de los citados vehículos que aquellas fabrican.

Por lo que se relaciona al primer aspecto, según sea la estructura del capital de las diversas empresas que constituyen esta industria automotriz, es como se localiza la nacionalidad de donde provienen sus recursos financieros y en esta forma la "Ford Motor Company", S. A., "General Motors de México", S. A. de C. V., "International Harvester de México", S. A. de C. V., "Volkswagen de México", S. A. de C. V. y "Nissan Mexicana", S. A. de C. V., que sólo responden como sucursales de matrices que se encuentran para las tres primeras empresas, en los Estados Unidos de Norteamérica, la cuarta en Alemania y la última en Japón, países en donde están sus fuentes de financiamiento.

En cuanto a la empresa "Vehículos Automotores Mexicanos", S. A. de R. L., y "Fábricas Automex", S. A., cuyo capital es mixto, siendo mayoritario el nacional y minoritario americano, sus fuentes principales de financiamiento son las instituciones de crédito del país y en particular la fábrica citada en segundo término, tiene en el público mexicano otra fuente de recursos, ya que es la única empresa que está permitiendo la participación en su capital, mediante la venta de sus acciones a inversionistas nacionales.

La "Fábrica Nacional de Automóviles", S. A., constituida por -

un grupo de inversionistas mexicanos, con capital propio financian sus actividades.

Finalmente la empresa "Diesel Nacional", S. A., que es de participación estatal, la apoya el Gobierno Federal a través de la "Nacional Financiera", S. A.

En términos generales, en cuanto a organización, administración para el abastecimiento, costos, compras, producción, competencia, todas estas empresas siguen los sistemas implantados en los Estados Unidos de Norteamérica, aún cuando con variantes según las características propias de cada una de ellas.

Pero tratándose del segundo aspecto, o sea el de las ventas de las unidades que fabrican, como norma general han implantado el no realizarlas directamente con el público, sino que esta función se la encomiendan a empresas comerciales especializadas, denominadas distribuidores, quienes al recibir las cuotas que para su venta se les asignan, deben proceder a liquidarles en el momento de la entrega.

Por lo que se refiere a refacciones y accesorios, las empresas fabricantes les exigen que mantengan inventarios adecuados a estos artículos, para que puedan dar buen servicio al público.

En particular, en materia de ventas de vehículos automotores existen sin embargo excepciones como las que a solicitud del Gobierno le

otorgan hasta por un 20% de su cuota autorizada de fabricación, con la circunstancia de que si las Secretarías del Patrimonio Nacional e Industria y Comercio comprueban que no surten los pedidos dentro de dicho porcentaje, se les cancelan los saldos no ejercidos de dicha cuota en esa fecha.

Otra situación de excepción, es la que se refiere a las ventas -- que efectúan con diplomáticos y clientes especiales.

En cuanto a los distribuidores encargados de estas operaciones, incluyendo el servicio que deben proporcionar a los vehículos automotores están sujetos a las condiciones fijadas en las franquicias que les conceden las fábricas, de acuerdo con la política que cada una en particular tienen adoptada, entre ellas, podemos señalar, la que les determina la zona geográfica en la que pueden actuar, la inversión mínima requerida para la operación del negocio, las instalaciones que se necesitan para la atención al público y la cuota anual que deben retirar de la fábrica mediante el pago respectivo.

La función de estos distribuidores, dentro de la actividad económica del país, es muy importante, tanto por el monto de las inversiones efectuadas, en vehículos y en una gran diversidad de piezas que estos requieren para su adecuado mantenimiento, como por sus fuentes de trabajo, para un numeroso personal de obreros y empleados, sino también por la preparación técnica que se les brinda, no sólo en el ramo obrero, sino en el administrativo, motivado por la creciente complejidad en el control

y organización de estas empresas distribuidoras y finalmente por los impuestos (de la renta, ingresos mercantiles, educación) y derechos que cubren al Gobierno, que en millones de pesos pasan de los 300 anualmente.

(7)

Con excepción de las empresas "Diesel Nacional", S.A., e "International Harvester de México", S.A. de C.V., ésta última dedicada a fabricar sólo camiones, todas las demás empresas no intervienen en el financiamiento de sus distribuidores para que realicen sus operaciones de venta al público de las unidades que a su vez, mediante cuotas anuales les tienen asignadas.

Las fuentes de donde proceden los recursos financieros con que operan los distribuidores son en primer término, capital propio, después con sociedades financieras, bancos de depósito e inclusive con particulares; además de lo apuntado de las empresas "Diesel Nacional" e "International Harvester".

Las sociedades financieras operan mediante la negociación de los documentos derivados de la venta de los vehículos automotores que generalmente son a crédito, que a su vez los distribuidores endosan a estas financieras, ya que el distribuidor recibe como parte del pago del en-

7. "Nacional Financiera", S.A.

ganche una unidad usada, según la valorización que de ella formula, otra parte en efectivo y el resto del precio se documenta en el que se incluyen como gastos de financiamiento o venta, las siguientes partidas: 1o. financieras, quedándose con la diferencia; 2o. la cuota de \$ 500.00 por garantía y acondicionamiento final de la unidad, que en forma indebida les autorizó la Secretaría de Industria y Comercio; 3o. El importe de los accesorios inclusive de los que forman parte integrante del diseño de la unidad y que por lo mismo no deberían ser objeto de un precio extra, con lo que por este concepto, como por la cuota de garantía, se llega a la conclusión que los precios oficiales fijados por dicha Dependencia, son sólo teóricos; 4o. los derechos del Registro Federal; 5o. el Impuesto por el Uso y Tenencia; 6o. la cuota por placas provisionales, que no son otras que las de demostración o los permisos provisionales, mientras se obtiene el alta de la unidad y que en ambas situaciones las autoridades de tránsito las proporcionan en forma gratuita; 7o. las cuotas por las placas definitivas; 8o. gastos de registro o protocolización notarial del contrato de compra - venta; 9o. el seguro de la unidad objeto del contrato de compra - venta, que en la mayoría de los casos lo exigen y 10o. el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles que lo calculan, incluyendo dentro del precio total hasta las cuotas de garantía, derechos de registro de automóviles y el Impuesto sobre el Uso y Tenencia.

Actualmente con la creación de la Oficina de Registro de Grava -

menes, dependiente de la Dirección del Registro Federal, se pueden inscribir estos saldos de los precios, que se cancelarán al ser liquidados en los plazos fijados para estas ventas que fluctúan entre 8, 12 y 24 meses.

Las financieras que manejan la mayor proporción de financiamiento a los distribuidores son: "Crédito Minero Mercantil", "General Motors Acceptance Corp." y "Financiera Comercial" que depende de "Fábricas Automex", S. A.

En cuanto a los bancos de depósito, también acuden en auxilio de los distribuidores en forma de descuentos, préstamos directos y prenda^{rios}. La línea de mayor importancia es la de los descuentos mercantiles, otorgando plazos hasta de 180 días; en cambio los préstamos directos se otorgan a 90 días con la sólo firma del distribuidor y se ocasiona con motivo de necesidades transitorias de caja, gastos de agencia, etc.

De las instituciones bancarias oficiales que en los últimos años están en contacto con este mercado de automóviles, se pueden señalar, además de la "Nacional Financiera", S. A., que auxilia a "Diesel Nacional", S. A., y ésta a sus distribuidores, como a 30 sociedades transportistas que tienen en operación 1,050 autobuses; al Banco Nacional de Transportes que opera directamente con las fábricas de vehículos automotores y el Banco Nacional de Fomento Cooperativo que por naturaleza da preferencia al financiamiento de Cooperativas de Auto-transportes para pasajeros y en menor escala a los dedicados a efectos de carga.

Dentro del aspecto comercial, esta industria fabricante de vehículos automotres es de las que más ha progresado en México debido a -- que ha contado con la experiencia de los sistemas que a través de los años han perfeccionado e implantado, especialmente las empresas matrices de los Estados Unidos.

C O N C L U S I O N E S .

10.- La industria automotriz se inicia en México como importadora de vehículos automotores totalmente armados en los Estados Unidos de Norteamérica a partir de 1917 y con ello la intervención del Gobierno mediante la aplicación de aranceles para estas importaciones, cuya demanda se estimaba en seis mil unidades por año. En 1925, gozando de la protección fiscal de reducciones impositivas, más la aplicación del Programa Nacional de Construcción de Carreteras y con un mercado atractivo cuya tendencia era hacia la expansión, es cuando principia en forma incipiente el desarrollo de esta industria encaminada hacia el ensamble, pues tal era el carácter de la protección fiscal, ensamblaje que con el transcurso de los años alcanzó un alto nivel de desenvolvimiento sin que por ello lograra satisfacer lo que de esta actividad exigía el desarrollo económico del país.

Como consecuencia, se expidió el decreto del 23 de agosto de-



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

1962, en el que se fijaron los lineamientos generales de la integración nacional de esta industria para convertirla de simple armadora en fabricante de automóviles y camiones, lográndose en la actualidad que esta integración esté representada como promedio por un 65% del costo directo del vehículo fabricado en el país.

2o. - Esta industria, desde su nacimiento como ensambladora y actualmente fabricante, no obedeció a un plan formal de integración industrial, sino que fue el resultado de la aplicación de un conjunto de disposiciones legales orientadas hacia una política económica que tendieron a propiciar su desarrollo, con el objeto de alcanzar en un futuro no muy lejano su consolidación definitiva, que le permitiera después de satisfacer las necesidades del mercado nacional, exportar gran parte de su producción, quedando bajo la responsabilidad de las nueve empresas que la constituyen, por ser las únicas que recibieron la aprobación oficial a sus programas de fabricación, la tarea de emprender las actividades que hagan posible esta industrialización.

3o. - Los resultados positivos para la economía del país, obtenidos con el 65% de integración mencionado, se concretan:

a). - En forma muy sustancial ha sido el ahorro de divisas, mediante la sustitución de importaciones, en aproximadamente un 75% particularmente de unidades completas, así como de partes o componentes y materias primas; coadyuvando al afianzamiento del valor de nuestra mo-

neda y lográndose además diversas exportaciones de estos artículos (motores, partes y herramientas), empezando a hacer realidad, por lo que toca a esta industria, el anhelo de que es en el comercio exterior donde debe buscarse el futuro de México.

La mención de la cifra de mil cien millones de pesos que durante los años 1965 y 1966 se ahorraron por concepto de divisas al país, por si sola justifica las razones que tuvo en cuenta el Gobierno para decretar la integración de esta industria.

b). - La creación de nuevas fuentes de trabajo y la ampliación de las existentes, tan urgentes para nuestro país, en plena explosión demográfica a fin de emplear a un mayor número de obreros y empleados, brindándoles no sólo una preparación técnica para capacitarlos a efecto de que respondan ante lo complejo de esta industria, sino también una mejor remuneración, en particular para los obreros, cuyo promedio mensual incluyendo las diversas prestaciones sociales alcanza la suma de dos mil cuatrocientos pesos, por lo que, dado el índice de ocupación la derrama económica para el país es muy importante y así durante el año de 1966, fue de setecientos millones de pesos, esperándose para este año de 1967, como los siguientes, un porcentaje mayor a medida que se avance en la consolidación de esta actividad.

c). - El aumento en la producción de las industrias nacionales proveedoras de materias primas necesarias para la fabricación de las di

versas piezas que integran los vehículos automotores, como la siderúrgica, textil, eléctrica, hulera, vidriera, la de plásticos, entre otras, que les ha permitido un nivel mayor de desarrollo y por lo mismo un mejoramiento económico.

d).- El aprovechamiento de la industria auxiliar fabricante de partes o componentes nacionales, en forma de que logra su máximo desenvolvimiento para colocarse en su exacta posición, como auxiliar de primerísimo orden de su industria fabricante de vehículos automotores, que se ve obligada a cambiar su composición de compras en el exterior de casi la totalidad de las partes que integran el vehículo para efectuarlas a su industria auxiliar nacional, dando lugar, en el año de 1966, por primera vez, desde que se inició en el país esta industria automotriz, a que el valor del material nacional utilizado en la fabricación de los automóviles y camiones superara al importado y,

e).- La contribución al gasto público, de esta industria automotriz a través de los impuestos durante los años de 1965 y 1966, si bien reflejan una disminución, se debe entre otras razones a que las empresas que la constituyen empezaron a disfrutar de los estímulos fiscales a que se hicieron acreedoras, como consecuencia del cumplimiento a sus programas de fabricación oficialmente autorizados; siendo precisamente este cumplimiento, el que originó por un lado el auge de su industria auxiliar existente como de las proveedoras de material nacional y, por otro,

la creación de numerosas empresas, en forma de que, si a los ingresos de las industrias existentes, se suman los de las industrias de nueva creación, el resultado impositivo es mucho mayor, que en el caso de que la industria fabricante de vehículos automotores no hubiera gozado de los subsidios.

40. - Ante el señalamiento de estos resultados cuyos beneficios a la economía del país son innegables y que el Gobierno había previsto, fue la razón no legal sino económica que tuvo en cuenta para permitir a las empresas que habían recibido la aprobación de sus programas de fabricación, cierta tolerancia en cuanto al cumplimiento de los plazos fijados para cada una de las etapas de integración a fin de que alcanzaran de contenido nacional, cuando menos el 60% del costo directo del vehículo fabricado en el país para el 1.º de septiembre de 1964, en que quedaba totalmente prohibida la importación de motores, como unidades completas para automóviles y camiones, como de conjuntos armados para usos o ensamble de esos mismos vehículos; no obstante que con ello, contradecía lo que constituye la esencia de su decreto del 23 de agosto de 1962.

Lo censurable radica en la forma como procedió, cuando lo debido era haber efectuado las reformas legales que ampliaran los plazos para no llevar demasiado aprisa la integración por los inconvenientes que ello ocasionaría y que a pesar de la tolerancia concedida en forma administrativa, los ocasionó ya que el consumidor ha tenido que absorber en gran

medida el costo de esta integración.

5o. - Asimismo, es censurable por contradictoria, la política del Gobierno en cuanto a que si estimó, que era esencial para lograr la integración de esta industria que condujera a la fabricación de vehículos automotores en el país, la eliminación del mercado nacional de tan varia dos tipos de automóviles que correspondían a marcas diferentes, sin em bargo en su decreto del 23 de agosto de 1962 (artículo 12) establece el be neficio para que las empresas comprendidas en los programas de fabri- cación y que exporten vehículos, puedan a su vez, importar previa autori- zación de la Secretaría de Industria y Comercio vehículos de caracte- rísticas especiales que no se fabriquen en el país, por igual valor a lo expor tado en un período determinado.

De manera que en la medida que operen estas exportaciones de vehículos, se podrán importar por igual valor vehículos pero de caracte- rísticas especiales, con lo que el mercado doméstico se volverá a satu- rar de los más variados tipos y marcas con lo que se regresará a la situa- ción que impedía la integración y que fue uno de los objetivos principales que motivaron la expedición del decreto mencionado y con ello desapare- cerán todos los beneficios hasta ahora logrados.

6o. - Si actualmente se vive una época de integración automoto- r, representada por un contenido nacional con promedio de un 65% del costo directo del vehículo fabricado en México; es incongruente seguir a-

plicando disposiciones legales que sí eran apropiadas cuando esta industria era simple ensambladora, pero no ahora que se ha convertido en fabricante, por lo que, tanto la Ley del Impuesto Especial sobre el Ensamble de Automóviles y Camiones, en vigor desde el 1.º de enero de 1951, como su Reglamento para el funcionamiento de las Plantas de Montaje de estos vehículos, deben actualizarse para que este impuesto especial de seguir causándose, se le otorgue no sólo el nombre apropiado, sino también se reglamenten las nuevas condiciones a que ha dado origen esta industria automotriz en su fase segunda de fabricación.

7o. - Si la aceleración de la industria automotriz que preconiza el decreto del 23 de agosto de 1962, por falta de mercado suficiente, como de materias primas y partes o componentes nacionales, éstos últimos a precios elevados, está impidiendo la fabricación de los automóviles y camiones en condiciones de calidad y a precios iguales a los que prevalecen en los países de origen, significando para el comprador el tener que soportar precios inadecuados, procede la cancelación de todo lo que significa limitación a este mercado doméstico, como en el caso de los privilegios que en materia de importación de estos vehículos automotores vienen disfrutando los residentes de las poblaciones de los perímetros y zonas libres, incluyendo a los comprendidos en la franja de 20 kilómetros paralela a la frontera, que le restan un poco más del 25% al total del mercado automotriz, con beneficio sólo para la industria y comercio del vecino país del norte, por lo que nuestra industria al no poder aprove-

char la alta capacidad de compra de estas poblaciones se encuentra imposibilitada para producir mayores volúmenes, con reducción de costos que hagan posible el descenso en los precios de venta y puedan beneficiarse - la totalidad de los compradores, además de que se está impidiendo el - - cumplimiento al decreto citado, en cuanto a que no puede lograrse el objetivo principal que persigue, o sea, la integración de esta industria para - el país; tanto más que las razones básicas que dieron origen a la protección impositiva para estos lugares, en lo que en particular se refiere a - la industria automotriz, han dejado de subsistir, en vista de que:

Primero:- Esta industria nacional fabricante de automóviles y camiones está capacitada para satisfacer íntegramente las necesidades - del mercado doméstico, habiendo inclusive efectuado diversas exportaciones de motores, partes o componentes y herramientas.

Segundo:- Actualmente existen redes de comunicación tanto - por ferrocarril como por carretera, que permiten a toda la población del país incorporarse al mercado interno, para realizar con facilidad el transporte de sus materias primas, como artículos semi-terminados y terminados, contándose además con un transbordador para pasajeros y efectos que realiza este servicio con la zona libre del Territorio de la Baja California Sur y,

Tercero:- Con el otorgamiento en forma permanente de subsidios a las empresas industriales, entre ellas a la automotriz, por las - - ventas directas de sus manufacturas a estas poblaciones, del 100% de la

participación federal en el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles y del 25 al 50% en fletes ferroviarios y 25% en los aéreos y marítimos, consagrados en el instrumento fiscal representado por el "Programa Nacional Fronterizo", se consigue que los precios de venta sean sino menores, iguales a los del resto del país que podrá obtener una reducción al contar esta industria para su expansión con todo el mercado nacional.

80.- Si como se indica en la conclusión anterior, otra de las causas por la que la Industria Fabricante de Vehículos Automotores no puede producirlos a precios que a la vez que sean adecuados para el público consumidor, le permita salir a competir, sino con ventaja en igualdad al extranjero, radica en lo elevado de los precios de las partes o componentes que produce la industria auxiliar nacional; procede efectuar una revisión integral de sus costos de producción, incluyendo también a los que proporcionan las materias primas como a los concesionarios encargados de las ventas de estos vehículos al público, con el objeto de que el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, esté finalmente en condiciones de poder fijar los precios correctos que deben privar para estos vehículos automotores, debiendo quedar entendido que la protección gubernamental que se les ha venido brindando para su desarrollo, con el objeto de que finalmente logren su consolidación, no fue con el fin de reforzar privilegios a su favor, pues sin desconocer su legítima aspiración a obtener utilidades, no deben olvidar que por encima de todo está el bienestar del país.

9o.- Las disposiciones contenidas en los artículos 43 y 44 en sus fracciones VII y IV respectivamente de la Ley del Registro Federal de Automóviles, en cuanto a que al permitir la importación temporal de automóviles, exigen a sus propietarios o legítimos poseedores, para que permitan el uso a terceros, el que previamente recaben por escrito el permiso de la Dirección General del Registro, pues en caso contrario se les cancelará la autorización de importación, imponiéndoles una multa equivalente al 20% de los impuestos de importación, más devolución del automóvil, previa garantía, al país de origen, sin perjuicio de que discrecionalmente se les apliquen las sanciones correspondientes al contrabando; deben suprimirse, en virtud de que es mayor el perjuicio que resiente el país, que la situación por corregir; ya que generalmente se aplica a turistas que proceden del vecino país del norte, como a mexicanos que en él tienen su residencia legal y que en forma accidental o esporádica facilitan su uso a un tercero, encontrándose el propietario o poseedor en el mismo lugar donde se produce el uso y en la mayoría de los casos, por no decir en su totalidad, se facilita a un familiar o pariente cercano, sin que exista ánimo de lucro; cayendo bajo las sanciones rigoristas, que en la práctica sólo sirve para que los inspectores de dicha dependencia se aprovechen para cometer abusos y exacciones indebidas en descrédito del buen nombre y hospitalidad del país, como de la llamada industria de las "chimeneas" o sea, la turística que constituye una de las fuentes principales productora de divisas; ya que por lo demás la situación por corregir se encuentra controlada, en cuanto a que la permanencia de esos auto-

móviles, está sujeta al plazo de seis meses, a cuyo vencimiento, deberá devolverse a su país de origen, pues en su defecto, si procede la aplicación de las sanciones que fija la ley para esta situación.

106. - La disposición contenida en el artículo 11 de la Ley del Impuesto sobre Tenencia y Uso de Automóviles, en cuanto determina que deberá causarse conforme a las cuotas consignadas en la Tarifa respectiva y sólo por lo que se refiere a los propietarios de vehículos de fabricación nacional destinados al transporte hasta de 10 pasajeros para los modelos del año en curso (1967) con precio oficial de venta al público de - - \$45,000.01 a \$60,000.00, fijando como cuota la cantidad de \$1,500.00, - debe modificarse, para ajustarse a la condición económica real que priva para los propietarios de esta clase de vehículos y no dar lugar a privilegios de que gozan los que no cumplen con la ley y en cambio el que - la acata se ve privado de ellos; pues con posterioridad a la fecha en que se fijó en la Tarifa la cuota en el monto indicado, por acuerdo presidencial de fecha 6 de febrero de 1967 se concedió un subsidio del 50% del impuesto a dichos vehículos, con el objeto de que los interesados solucionaran sus problemas fiscales, sin que los que lo hubieren cubierto en - - tiempo y en su totalidad tuvieran derecho a reintegro por la diferencia.

Lo anterior significa que el Gobierno Federal al otorgar este subsidio, reconoce que la cuota fijada en la Tarifa para los vehículos - - comprendidos en esta categoría, no corresponde a la verdadera situación económica que está gravando y para evitar que a situaciones iguales, se-

apliquen cuotas impositivas desiguales, procede la modificación y ajuste correspondiente y,

llo.- El acuerdo presidencial que se indica y que apareció publicado en el "Diario Oficial" de la Federación el 4 de abril del presente año de 1967, exclusivamente se refirió al otorgamiento del 50% del subsidio del impuesto sobre tenencia y uso, para los vehículos fabricados en el país, con el precio oficial de venta al público de \$45,000.00 a - - - - \$60,000.00; para cumplimentarse el acuerdo por las autoridades correspondientes, se indicó que ha dicho precio debería agregarse la cantidad de \$500.00 por revisión y acondicionamiento final del vehículo, más el precio de los accesorios requeridos por el diseño.

La supresión de esta cuota, procede desde luego, porque independientemente de que revela que los precios oficiales fijados por la Secretaría de Industria y Comercio son teóricos, su establecimiento carece de fundamento, ya que es costumbre reconocida que en cualquiera adquisición que se efectúe en calidad de nueva, es obligación del vendedor entregarla en condiciones de poder utilizarla desde luego y con garantía cuando menos de un año, siempre que se haga un uso normal del objeto de que se trate y no autorizarle, como en esta situación de venta de vehículos nuevos para que cobre una cuota fuera del precio oficial, por acondicionamiento final, cuando esto es una obligación que le es propia y que nunca debe ser a cargo del comprador, quién por lo demás, es el

que en gran parte ha tenido que soportar esta integración de la industria-nacional fabricante de vehículos automotores.

que en gran parte ha tenido que soportar esta integración de la industria nacional fabricante de vehículos automotores.

B I B L I O G R A F I A .

1. - "Diario Oficial" de la Federación a partir del No. 38, Tomo XXXII de fecha 16 de octubre de 1925 donde aparece publicado el Decreto que establece la Fracción 633-F de la Tarifa de los Derechos de Importación sobre piezas sueltas y materias primas para emplearse en el montaje de automóviles y autocamiones en el país, fijando el 50% de la cuota asignada a dichos vehículos que se importaran totalmente armados.

Siendo el primer antecedente de protección al desarrollo de la Industria Automotriz en su fase primera de ensamble.

2. - "Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos" y "Disposiciones Conexas", Edición Cuarta de "Editorial Información Aduanera de México", S. A.
3. - "Impuestos Especiales de la Federación", Edición "Antolín Jiménez".



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

- 4.- "Impuestos del Timbre y sobre la Renta", Ediciones "Andrade", - S. A.
- 5.- "Legislación del Impuesto sobre la Renta", Años 1954 - 1964, Ediciones "Flores Zavala".
- 6.- "Legislación del Impuesto sobre la Renta", Años 1965 - 1966, Ediciones "Flores Zavala".
- 7.- "Ley del Registro Federal de Automóviles", incluyendo las últimas reformas, Edición 1967 de la "Asociación Nacional de Distribuidores de Automóviles", A. C.
- 8.- "Instructivo de la Dirección Federal de Automóviles" de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Año 1953.
- 9.- "Leyes y Reglamentos del Seguro Social", Edición 1964 del Instituto Mexicano del Seguro Social.
- 10.- "Impuestos del Departamento del Distrito Federal", Ediciones "Andrade", S. A.
- 11.- "Derecho Administrativo" por el Sr. Lic. y Profesor Dn. Gabino Fraga. Décima Edición.
- 12.- "Apuntes de Derecho Administrativo", Primer Curso del Sr. Lic. y Profesor Dn. Eduardo del Campo.

13. - "Apuntes de Derecho Administrativo", Segundo Curso del Sr. Lic. y Dr. Dn. Ernesto Flores Zavala.
14. - "Comercio Exterior" y "Anuario del Comercio Exterior" publicaciones del "Banco Nacional de Comercio Exterior", S. A.
15. - "Boletín y Bibliografía de México" y "Anuario" del "Banco de México", S. A.
16. - "La Industria Carrocera en México" "Banco de México", S. A., Oficina de Investigaciones Industriales, 1954.
17. - "Mercado de Valores" y "Anuario" Ediciones mensual y anual de la "Nacional Financiera", S. A.
18. - "Memoria de Labores" 1959 - 1964 de la Secretaría de Industria y Comercio.
19. - "Dirección General de Estadística" dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio.
20. - "La Industria Automotriz Mexicana" "Diesel Nacional", S. A.
21. - "Asociación Mexicana de la Industria Mexicana", A. C.
22. - "Aspectos Fundamentales de la Fabricación y Distribución de Automóviles y Camiones en México" publicación de la Asociación Nacional de Distribuidores de Automóviles, A. C. 1966.
23. - "Integración Económica Latinoamericana" Libro del Sr. Lic. Dn. Plácido García Reynoso. - SELA (Colección ALALC). - México 1965.

24. - "Modelos de Integración de Mercados" Eligio de Mateo, Actividad Económica en Latinoamérica. - Sept. 1964.
25. - "Las Plantas Armadoras de Automóviles en México". Tesis en -- Economía - 1952. Edgardo Sotelo Ortiz.
26. - "Tres Industrias Mexicanas ante la ALALC" Gabriel Fernández - Sáyago. Páginas 107 a 111.
27. - "Decretos" de fechas 16 de junio, 12 y 30 de julio de 1956 respectivamente y 26 de febrero de 1957 sobre el fomento de la Industria Automotriz del Brasil.
28. - "Suplemento Estadístico de la Revista Económica" del Banco de la República Oriental del Uruguay. - 1964.
29. - "Boletín Mensual de Estadística", Enero 1965 del Ministerio de Fomento, Dirección General de Estadística de la República de Venezuela.
30. - "Banque Francaise & Italienne Pour L'Amérique Du Sud". Sobre el Mercado Automotriz Latinoamericano.
31. - "Análisis del Informe Final de la Primera Reunión Secretarial de la Industria Automotriz. Uruguay 1965.