



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN



**"LA INDUSTRIA METAL-MECANICA Y EL TRATADO DE  
LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ"**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADA EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
JUANA MARTINEZ GUTIERREZ

ASESOR DE TESIS: L.E. TERESA FANI SVERDRUP CORTES

**TESIS CON  
SALA DE ORIGEN**



## **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 está 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.

## INDICE

INTRODUCCION.....	I
OBJETIVOS.....	II

### CAPITULO I ANTECEDENTES

1.-ANTECEDENTES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	1
2.-TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-CANADA-ESTADOS UNIDOS.....	22
3.-ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.....	44
4.-INDUSTRIA METAL-MECANICA.....	47

### CAPITULO II SITUACION DE LOS ELEMENTOS BASICOS DE LA INDUSTRIA.

1.-TECNOLOGIA.....	52
2.-MANO DE OBRA.....	54
3.-BIENES DE CAPITAL.....	55
4.-BALANCE ENTRE T.L.C. Y LA RAMA AUTOMOTRIZ.....	59

### CAPITULO III ASPECTO GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1.-SITUACION DE LA INDUSTRIA EN MEXICO.....	62
2.-IMPACTO DEL MERCADO EXTRANJERO PARA EL MERCADO NACIONAL.....	68
3.-ANALISIS DE MERCADO.....	76

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXO INFORMATIVO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

# LA INDUSTRIA METAL-MECANICA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ .

## INTRODUCCION

La tendencia mundial a la globalización económica ha venido manifestándose en la creación de bloques, asociaciones y zonas de libre comercio.

Los bloques económicos internacionales, integraciones económicas que pueden adoptar varias formas que representen grados variables de integración como son:

- AREAS O ZONAS DE LIBRE COMERCIO
- UNION ADUANERA
- MERCADO COMUN
- UNION ECONOMICA
- INTEGRACION ECONOMICA TOTAL.

Tienden a una adecuada inserción de los países miembros en los mercados internacionales.

La globalización nos lleva a una creciente interdependencia de las naciones y la participación de nuevos y mejores actores en la esfera económica internacional.

Es inminente que ante un avance económico y los cambios que se presentan en lo político, lo social, y en el contexto internacional nos llevan a un proceso de globalización en donde la economía mundial deja de ser la suma de las economías nacionales, para convertirse en una enorme red de interrelaciones industriales, financieras, tecnológicas y comerciales.

Un ejemplo de esto es lo que sucedió con la comunidad Europea hace cuarenta años comenzó una integración económica con países como Alemania y Francia así también países no tan desarrollados como Grecia, Portugal y España.

Los países Asiáticos han iniciado también un bloque económico diferente al Europeo pero con los mismos objetivos; países como: Corea, Tailandia, Malasia, China. Que se vinculan a los procesos industriales con Japón a través del grupo de países que forman la Cuenca del Pacífico.

Por lo que respecta a la importancia relativa de la cuenca del Pacífico basta señalar que las naciones localizadas en una y otra de las costas de este océano, concentran un poco más del 40% de la población y realizan el 50% del comercio internacional.

No ajeno a esta dinámica pertenece México a la Cuenca del Pacífico, esto inicia un proceso de transformación estructural por lo que se pretende sanear las finanzas públicas así como abrir nuestra economía al comercio exterior.

También existe un reciente acuerdo con países europeos como lo es el Acuerdo Marco lo cual indica la apertura comercial de nuestro país al exterior, esto permitirá fortalecer la inversión en México.

En América surge otro gran bloque comercial entre Estados Unidos, Canadá y México que permitirá el acceso a mercados internacionales. En donde México pretende entablar relaciones comerciales pues a través del tiempo ha tenido que enfrentar serios problemas económicos tanto internos como externos, intentando nuevas salidas para lograr una economía equilibrada.

Ha intentado estos cambios integrándose a bloques económicos comerciales como ALADI Y GATT, sin embargo esto no ha traído cambios sustanciales en la balanza comercial del país.

La proximidad geográfica podrá ser determinante en la modificación de las relaciones comerciales de nuestro país con los países del norte.

Es por esto necesario entender las bases históricas y conceptuales de un tratado lo que se pretende en este estudio. La trascendencia que ha tenido ALADI Y GATT para dar origen al Tratado Trilateral, además de la influencia que ha tenido La Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico para pretender formar otro gran bloque en Norte América.

Por tal situación México se encuentra en negociación de su integración a este Tratado el cual se pretende que quede firmado a más tardar en octubre de 1992; sin embargo hay algunos sectores que están siendo discutidos por lo que se teme que se prolongue la firma hasta 1993.

Los sectores que han presentado mas problema es: el Agrícola, Elec - trico y Automotriz de este ultimo se pretende en esta Tesis analizar su situación en nuestro país y mencionar el papel que juega en las ne - gociaciones en el T.L.C.

Este sector es muy importante por que abarca la gran mayoría de la industria Metal-mecánica es su principal proveedor pues sabemos que la Metal-Mecánica abarca muchos secciones que la Automotriz necesita para elaboración de su producto.

Todo este estudio es muy importante para todo profesional vinculado con la Economía, para el caso del Contador Público es un tema de vital importancia principalmente en el área financiera, pues el contador es el encargado del control numerico de las operaciones de la empresa, analiza y emite información financiera de la empresa, además el control de - la tesorería se lleva en el area Financiera.

Con una apertura como la que se esta presentando el Contador de - berá estar actualizado de la situación del comercio internacional los - cambios que se presentarán en la economía del país y por tal en lo que repercutirá en la empresa si se encuentra en condiciones liquidas para - enfrentar a un mercado internacional, si se cuenta con el recurso eco - nomico para adquirir tecnología y bienes de capital necesarios para - enfrentar la competencia, que drásticamente golpearía a la empresa es - ta apertura. Además en materia aduanal debe de estar muy bien informado debe de conocer los cambios que se presentan los trámites que se supri - men o los nuevos que se implantan para evitar desfalcos incooperarios.

Controlar eficazmente el pago de gastos e impuestos aduanales además también a las sanciones aduanales a las que se está sujeto en caso de prácticas desleales la repercusión financiera que acarrea esta situación.

En el caso del Contador que presta servicios en empresas que no son Importadoras o Exportadoras También es necesario su conocimiento en este tema ya que con la entrada de nuevas empresas él debe de desarrollar estrategias para que su mercado no se vea invadido y lleve a la empresa a una quiebra inevitable.

## OBJETIVOS

- Investigar y analizar un subsector económico de México como lo es la industria Automotriz en México la situación del mercado interno actual además las negociaciones en el Tratado Trilateral al que se pretende integrarse.
- Determinar el fortalecimiento del sector industrial através de la captación de capital tanto extranjero como nacional para promover nuevas y beneficas inversiones para el país.
- Analizar la situación de nuestro mercado en el sector automotriz para implementar nueva tecnología avanzada permitiendo aprovechar productivamente nuestros recursos que hasta ahora no se ha podido obtener un beneficio productivo.
- Analizar los puntos primordiales que orientan a las bases que rigen a un Tratado de Libre Comercio. para llegar a dar una conclusión de este sector en el ámbito nacional.

**CAPITULO I ANTECEDENTES.**

**1.1.- ANTECEDENTES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

**1.2.- PRINCIPALES ESTRUCTURAS DE VINCULACION COMERCIAL.**

**1.3- TIPOS DE ZONAS MONETARIAS Y UNIONES MONETARIAS.**

**1.4.- FUENTES JURIDICAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR**

**1.5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-CANADA-ESTADOS UNIDOS.**

Es necesario que el Contador Público no limite su campo y se exteriorice para el ámbito internacional, ya que el país necesita profesionistas relacionados con la Economía que estudien y analicen el impacto que tendrá la apertura a la que se está enfrentado nuestro país.

Este tema tiene como objetivo en la carrera de Contaduría dirigirse a orientar en lo que se refiere al origen de un Tratado y las bases que lo sustentan, además las fuentes jurídicas internacionales en las que se sustenta y en los que México tiene participación como lo es el GATT, en el cual está basado el actual TLC, también lo que significa la relación con la Cuenca del Pacífico, con la Comunidad Económica Europea, y los acuerdos ya existentes con países Centro Americanos.

Esta información no sólo mantiene al Contador informado en el orbe internacional en materia económica y comercial, sino que le permite analizar financieramente la situación de nuestro país en relación con nuestros socios comerciales e interpretar la razonabilidad del de nuestras operaciones comerciales.

Además pretende adentrar al Contador en lo que se refiere a la negociación del tratado y los puntos que se tocan, los cambios que se presentarán, como estarán respaldados y el tiempo que tendrán para entrar en vigor y las distintas zonas sectoriales a las que afectará o beneficiará, con la cual el Contador podrá comparar si es beneficioso o no para el país.

## CAPITULO I ANTECEDENTES

Es necesario que el Contador Público profundice en este punto lo referente al TLC, las bases que sustentan un Tratado y los tecnicismos que se utilizan en materia de Comercio Exterior, además las fuentes jurídicas que los rigen, conceptos y principios en los que se basa y las situaciones comparativas de las economías de nuestros socios.

Se analiza un subsector de la industria, como el sector automotriz que como empresa forma parte del campo de trabajo del Contador Público.

### 1.-ANTECEDENTES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

#### 1.1.-Apertura Comercial.

El Comercio Exterior juega un papel importante en el desarrollo de un país por lo que se tienen tres puntos básicos:

- 1.-La influencia que tienen los precios internacionales sobre los precios internos, ya que los consumidores tienen un mayor acceso a distintos productos a precios competitivos, por tanto los productores pueden adquirir insumos más baratos lo que reduce sus costos y permite adquirir elementos más avanzados que les permitan tener control de calidad más competitivos.

2.-La apertura al exterior que permite promover nuestra producción que en algunos sectores internos no se tiene ni el producto ni la calidad adecuada para competir, esta apertura produce la especialización en la producción, además permite la optimización de escalas de operación y el uso adecuado de tecnología avanzada para cada sector.

3.-La política de apertura es el camino sólido y sostenible para mejorar el nivel de vida de la población pues, permite elevar el nivel de empleo, ya que los beneficios se distribuyen entre la mayoría de los trabajadores y consumidores.

Esta apertura por si sola no garantiza una función adecuada en la economía mundial tiene que ir acompañada de varios factores equilibrados, que estimule a los agentes productivos así como planear inversiones programar la producción, y tener conocimiento de la situación económica del país que pretende integrarse. Además tiene que tratar de estimular la economía interna para poder competir a nivel internacional eliminando barreras proteccionistas que encierran esta economía así como obstáculos que deterioran la economía de un país lo cual impide su desarrollo.

La apertura comercial trae consigo varios factores entre los cuales tenemos los siguientes:

1.-Desarrollo de la Infraestructura.

Una limitada infraestructura en transporte, gas y telecomunicaciones son impedimentos para desarrollo regional y por tanto del industrial y del comercio exterior lo cual trae como consecuencia una alta ineficiencia, que no permite competir con países con niveles de infraestructura mas avanzados y por tal mas capaces que disminuyen sus costos.

2.-Productividad Laboral.

Debe existir un espíritu de cooperatividad en el trabajo ya que al existir una apertura comercial se tiene que implementar nueva tecnología lo que obliga a generar esquemas de capacitación que nos permitan ser competitivos. además lo que para un sector es requisito de ingreso al mercado laboral, para el otro es una inversión en la formación de capital humano.

### 3.-Calidad Total.

Un punto muy importante es la calidad que tengan los productos pues un consumidor al contar con mayor gama de opciones se vuelve mas exigente, por lo que se debe tener cuidado muy especial en todos los procesos de elaboración del producto, así como calidad de venta y distribución, buena calidad de servicio, etc.

### 4.-Promoción de las Exportaciones.

Este es un trabajo conjunto entre gobierno y sectores, ya que se tienen que desarrollar planes estratégicos para el impulso a la promoción de exportaciones que permitan enfrentar la competencia mundial y el sector social y privado de la economía, con objeto de coordinar acciones promotoras y eliminar obstáculos.

Las promociones a las exportaciones exigen una doble estrategia:

-Fortalece los Acuerdos Multilaterales que tienden a liberalizar el comercio internacional y a combatir las medidas proteccionistas y a resolver disputas comerciales.

-Intensificar las negociaciones bilaterales para aprovechar las posibilidades de complementación con los principales socios comerciales del país.

## 1.2 PRINCIPALES ESTRUCTURAS DE VINCULACION COMERCIAL.

La apertura hacia el exterior genera intercambios económicos por lo que se da una vinculación comercial que puede ser: AREAS O ZONAS DE LIBRE COMERCIO, UNION ADUANERA, MERCADO COMUN, UNION ECONOMICA E INTEGRACION ECONOMICA TOTAL. No es necesario que se siga este orden para su integración, pues muchas áreas han empezado por la asociación de libre comercio otras lo han hecho partiendo de la unión aduanera otras simultáneamente han introducido acuerdos o etapas superiores de integración.

A continuación se menciona una breve explicación de cada una de estas estructuras.

### 1.- Zonas de Libre Comercio.

Es aquella en que las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas se rebajan sustancialmente y algunas mercancías incluso llegan a ser totalmente liberadas entre los países participantes, pero respetando aranceles frente a países no participantes, que mantenían antes de integrarse a este proceso. En esta Zona no se está obligado a participar en niveles superiores de integración, son libres de permanecer indefinidamente, pues en las demás zonas si se exige un estudio superior de integración.

### 2.- Unión Aduanera.

Es la unión de dos o más países con el objeto de eliminar restricciones arancelarias, como restricciones cuantitativas al comercio, estableciendo un arancel común frente a terceros países. Un beneficio de esta zona es que no sólo libera el comercio entre los países miembros, si no que también protege de la competencia exterior.

La unión aduanera pretende aumentar sus bienes asegurando una mejor relocalización de los recursos, aumenta la productividad y el ingreso, mejora los trámites de comercio y crea economías de administración.

### 3.- Mercado Común.

Esta es una etapa superior de integración económica, pues presenta todas las características de una Unión Aduanera, además comprende la libre circulación de personas, servicios y capitales, para llevar a cabo un mercado común es necesario que exista cierta coordinación en la legislación y de la política económica, un ejemplo moderno de esta estructura es la Comunidad Económica Europea y el Mercado Común Centro Americano (Costa Rica, EL Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

### 4.- Unión Económica.

A partir de la Unión Aduanera se va dando una sola consecución metodica que no es obligatoria de un proceso a otro, es el caso de la Unión Económica que contiene los compromisos del Mercado Común, en esta etapa no solamente se pretende una coordinación de las políticas sociales por una parte y económicas por la otra como son las políticas monetarias y fiscales.

### 5.- Integración Económica Total.

Esta es la última etapa donde se pretende la unificación de las políticas monetarias, fiscales y sociales en la cual es necesario el establecimiento de una autoridad supranacional que oblique a los países miembros: en donde la unión económica funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países siendo necesaria la unión política que se logra con un tratado y los países miembros renuncian a sus soberanías para actuar en conjunto como una sola unión política.

COMPROMISOS QUE SE ADQUIEREN EN CADA UNA DE LAS ETAPAS DE INTEGRACION

ZONAS DE

LIBRE  
COMERCIO.

UNION  
ADUANERA

MERCADO  
COMUN

UNION  
ECONOMICA

-Disminución o eliminación total para algunas mercancías de impuestos a la importación y barreras no arancelarias.

-Eliminación total de restricciones al comercio, tanto de impuestos a la importación como barreras no arancelarias.

-Adopción de una tarifa arancelaria común frente a países que no forman parte de la unión que se denominan terceros países.

Además de los compromisos de la unión aduanera:

-Libre circulación de personas, servicios y capitales.

-Unificación o armonización de políticas nacionales que faciliten tales movimientos.

Además de los compromisos del mercado común:

-Armonización de políticas sociales, económicas, monetaria y fiscal, y artificial.

### 1.3 Tipos de Zona Monetarias y Uniones Monetarias.

Existen dos definiciones de lo que significa una zona monetaria - una se refiere "Al conjunto de dos o más países que tienen relación a la moneda en cuanto al tipo de cambio", esto es en virtud de las políticas que adoptan los países integrantes de la zona.

La otra definición se refiere "Al conjunto de países que adoptan una moneda común". No es necesario que exista algún tratado internacional, puede derivarse de la voluntad y posibilidad de un país de fijar unilateralmente el tipo de cambio de su moneda, contra la moneda de otro país.

Presenta las siguientes características:

- Que la moneda de referencia sea estable en relación del poder adquisitivo.
- Que haya flexibilidad en precios y en ingresos reales y nominales de la población.
- Que el comercio con el país emisor de la moneda sea significativo.
- Eliminación de obstáculos en la movilidad internacional de las mercancías.
- Evitar una devaluación abrupta derivada de cheques externos de gran magnitud.
- Que exista una rigidez o flexibilidad cambiaria.
- Que la posibilidad de sostener la fijación sea real y creíble con este propósito, es posible establecer en los ordenamientos jurídicos lineamientos normativos de la moneda.

Uniones Monetarias.

Una unión monetaria se refiere al resultado de tratados internacionales.

Existen tres tipos de Uniones Monetarias:

1. Tipos de cambios fijos.

Resta soberanía monetaria en el sentido de que no permite que las variaciones en el tipo de cambio se hagan por decisión unilateral, sino sólo por acuerdos de los participantes en el tratado.

2. Fijación de tipos de cambios definitivos.

Esto supone una coordinación de políticas muy estrechas entre los países participantes, esto equivale a una unificación monetaria.

3. Establecimiento de una moneda única.

En este caso se tiene que crear un banco central.

#### 1.4 FUENTES JURIDICAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

A medida que la apertura comercial va abarcando más países que integran bloques comerciales surgen entonces distintas asociaciones o acuerdos entre los países que integrantes, destinados a la tarea de regular el comercio entre algunas:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros (GATT).
- Comunidad Económica Europea.
- Cuenca del Pacifico.

##### 1.4.1 Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneras (GATT)

###### Antecedentes.

En Noviembre de 1947 a Marzo de 1948, en la Habana Cuba se aprobó la denominada Carta de la Habana y se creó una organización internacional de comercio, debido a los grandes problemas de Comercio Internacional y agravados en 1946. Se llevó a cabo una ronda de negociaciones para conceder rebajas arancelarias aprovechando las facultades que el ejecutivo de los Estados Unidos de Norte America otorgo a este país.

En esta carta era necesario definir un conjunto de normas para reglamentar las concesiones otorgadas a esta carta, las cuales estaban fundamentadas por principios generales. Así el Acuerdo General se gestó en enero de 1948 y nació el nombre de "General Agreement on Tariffs and Trade" (Gatt), el cual fue fundado por 23 países, que en la actualidad se suman 90 naciones.

Objetivos.

- Eliminación de obstáculos al comercio exterior.
- Elevar los niveles de ingreso, empleo y producción.
- Promover el uso completo de los recursos productivos mundiales.

Estructura Organizativa.

- El órgano superior lo constituye la reunión de las partes contratantes.
- El consejo de representantes.
- Comite y grupos de trabajo.
- Un secretario, con un director general.

Este Acuerdo consta de 38 artículos divididos en cuatro partes:

- La primera parte establece la obligación incondicional de darse un tratamiento de nación más favorecida entre las partes; consolidación de las rebajas arancelarias, y la prohibición de aplicar gravámenes adicionales a los establecidos en la fecha de negociación.
- La segunda parte, contiene las disposiciones por las cuales se comprometen las partes contratantes a dar un trato nacional en materia de tributación, a las mercancías extranjeras; las normas sobre el comercio de películas cinematográficas; las normas para cobrar los impuestos de importación; las reglas para aplicar derachos "Antidumping" e impuestos compensatorios; la eliminación de restricciones cuantitativas, los derechos y obligaciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos; la reglamentación de subsidios; el comercio de es - tado; las consultas; la solución de diferencias, y en general las normas que procuran cierta disciplina en la aplicación de la política de comercio exterior.

- La tercera parte comprende los artículos XXIV A XXV. Se refiere a las disposiciones sobre el ámbito en que se aplicarán los compromisos derivados del acuerdo: el tráfico fronterizo; las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Contiene así mismo las normas de aceptación de entrada en vigor, suspensión, retiro y modificación de condiciones, las condiciones para introducir enmiendas y los procedimientos de adhesión.
- La cuarta parte trata del comercio y desarrollo. Incluye un conjunto de compromisos para otorgar un trato más favorable a esos países, y se reconoce su derecho de aplicar políticas comerciales y económicas que están vedadas a los países desarrollados.

Principios que lo rigen.

- Principio de no discriminación. (Trato de Nación más favorecida)

Este principio se refiere a evitar la tentación, por motivos políticos o de orden extraeconómico, de entablar tratos bilaterales que discriminen contra los socios del Acuerdo General y que eventualmente limiten las corrientes comerciales.

No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas.

- Principio de Reciprocidad.

Cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Esto quiere decir que todo es repartido entre los miembros, de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.

- Principio de Igualdad de los Estados.

El acuerdo supone que los noventa miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial. de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados.

Instrumentos.

El conjunto de normas que reglamentan las políticas comerciales: - las negociaciones comerciales para reducir la protección arancelaria y no arancelaria y la instancia para celebrar consultas y arreglar diferencias.

#### 1.4.2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

EL 18 de febrero de 1960 siete países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, firmaron el Tratado de Montevideo por el que se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC), cuyo plazo de establecimiento fue de 12 años, el cual no se cumplió pues en 1980, se dió origen al proceso de reestructuración de la ALAC y, en consecuencia el tratado de Montevideo por una nueva organización internacional que se denominará Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) la cual se rige por su propio convenio internacional.

Cuyo objetivo es formar un mercado común latinoamericano en forma gradual y progresiva.

Funciones.

-La promoción y regulación del comercio recíproco.

-Complementación económica.

-Desarrollo de las acciones de cooperación económica que encaminen a la ampliación de sus mercados.

Principios v Mecanismos.

-Pluralismo (voluntad de los países miembros).

-Convergencia (negociaciones periódicas).

-Flexibilidad (capacidad para permitir concertación de acciones).

-Tratamientos Diferenciales.

-Principio de multilateralidad.

Para el cumplimiento de las funciones básicas de la Asociación, los países miembros establecen un área de preferencias económicas compuesta por una preferencia arancelaria regional, y por acuerdos de alcance parcial.

#### 1.4.3 Comunidad Económica Europea.

Organización económica Europea de carácter supranacional, instituida por el Tratado de Roma el 25 de marzo de 1957. Los países que firmaron este acuerdo fueron: La República Federal Alemana, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. Desde 1951, hasta la firma del Tratado de Roma fueron muchos los intentos por lograr un mercado común, pero hasta el llamado informe Spaak en abril de 1956 y la reunión de Venecia - de los ministros de los seis no se sentaron las bases para la creación de la Comunidad Económica Europea.

#### Objetivos de la Comunidad Económica Europea.

- Promover el desarrollo armonioso de las actividades económicas de la comunidad.
- Expansión Continúa y Equilibrada.
- Un aumento del nivel de vida.
- Relaciones más estrechas.

## ESTRUCTURA

-ASAMBLEA. Integrada por representantes de los parlamentos respectivos.

-CONSEJO. Encargado de asegurar la coordinación de la política.

-COMISION. Vigilar la aplicación de las disposiciones.

-TRIBUNAL DE JUSTICIA. Garantiza el respeto del derecho en la interpretación.

-COMITÊ ECONOMICO Y SOCIAL. Es de carácter consultivo.

-CONSEJO DE MINISTROS DE ASUNTOS EXTERIORES. Cuestiones políticas.

#### 1.4.4 Cuenca del Pacífico.

La relación económica con los países Asiáticos se remonta a través de la historia con el descubrimiento de América fue un punto determinante en esta relación.

Pues el constante intercambio de mercancía entre los dos continentes marco el inicio de una apertura comercial.

México marco un gran desempeño en esta relación pues sus Costas significaron el enlace entre los países.

Son los inicios de un nuevo centro de poder económico mundial denominado en la actualidad Cuenca del Pacífico.

Región constituida por 47 países de los cuales 24 son riberanos y 23 insulares donde se han desarrollado las economías con mayor dinamismo en años recientes.

En los países de la Cuenca del Pacífico existe una gran heterogeneidad política, económica y cultural. No se camina hacia la formación de una comunidad multinacional. Muy por lo contrario, se continúan fortaleciendo.

Literalmente, la Cuenca del Pacífico podría definirse como la región conformada por todos los territorios que tienen litorales en el Océano Pacífico. esta definición incluye el término "Región" aplicado a la Cuenca del Pacífico el término se desborda por la infinita diversidad de organizaciones políticas, características socioeconómicas y culturales, población, extensión geográfica y desarrollo económico.

Los países que tienen costa en el Pacífico suman una extensión territorial superior a 65 millones de kilómetros cuadrados y en ellos habita cerca de la mitad de la población mundial, además de producirse la mitad de la riqueza total mundial. La cuenca del Pacífico genera más de 40% de las exportaciones y 38% de las importaciones mundiales; su ingreso per capita anual fluctúa de 500 a 23 mil dólares; posee un porcentaje muy importante de las reservas mundiales comprobadas de petróleo, y la alfabetización en los países de mayor desarrollo económico abarca a más de 90% de su población.

Los países que comprenden la región de la Cuenca del Pacífico son:

- Japón
- Estados Unidos
- Canadá
- Australia
- Nueva Zelanda
- Corea del Sur.
- Taiwán
- Hong Kong
- Singapur

Países con economías crecientemente competitivas y gran audacia comercial en particular de exportaciones de manufacturas muy refinadas.

Países con menor desarrollo relativo como los de la ASEAN (Association of South East Asian Nations) como los siguientes:

- Brunei
- Indonesia
- Filipinas
- Malasia
- Singapur
- Tailandia.

Cuentan con bajos ingresos, son esencialmente productores y comercializadores de materias primas, y algunos de los cuales muestran un gran proceso económico y desempeño exportador.

También países de América Latina como:

- Mexico
- Chile
- Perú
- Colombia
- Ecuador

#### Elementos que Forman La Cuenca del Pacifico.

- Menor Intervención gubernamental
- Liberalización y desregularización económica
- Mecanismos de mercado
- Iniciativa privada sólida
- Eficiencia y Calidad.
- Apertura de sus economías
- Condiciones de acceso a los mercados internacionales
- Desarrollo y Transferencia de Tecnología.

#### Organizaciones de la Cuenca del Pacifico. \*

##### Comunidad Económica del Pacifico.

Es uno de los primeros planteamientos de los esquemas de organización para la cooperación en el pacifico propuestos desoues de la segunda Guerra Mundial. En 1961 Saburo Okita, joven economista japonés - fué requerido por la Comisión Económista, para examinar la posibilidad de implantar una organización de cooperación económica regional en Asia.

#### Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico. (PBEC)

El Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico surge en mayo de 1967 por iniciativa del comité Cooperativo de Negocios Japón-Australia y como resultado de una investigación de la Universidad de Stanford. -

Primeramente son invitados a participar en el los Estados Unidos y el Japón y después se adhieren Australia, el Canadá y Nueva Zelanda. Sin embargo, el que adopta el gran liderazgo es el Japón por medio del señor Goto, que fué el que propiamente creó el concepto de Cuenca del Pacífico.

Uno de los principales propósitos del Consejo está encaminado a promover los recursos naturales de la región asiática, y en general en el Pacífico, así como a establecer empresas conjuntas en los países en desarrollo de la región.

#### Objetivos de Este Consejo:

- Promover la cooperación económica entre los países miembros.
- Cooperar con los países en desarrollo en sus esfuerzos por alcanzar un crecimiento económico
- Promover un foro internacional de intercambio de opiniones referente a aspectos regionales entre hombres de negocios.
- Asesorar a los gobiernos y a otros organismos acerca de aspectos económicos en lo referente a negocios en la Cuenca.
- Promover el punto de vista del sector privado en los diálogos de cooperación en el Pacífico.

Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico. (CPTAD)

Durante los primeros años de la década de los sesenta la noción de cooperación económica en el Pacífico empezó a considerarse también muy en serio por los gobiernos de otros países. El interés gubernamental por una organización para el comercio y el desarrollo en el Pacífico renació en el transcurso de la década de los setenta cuando esta idea se examinó de nuevo en el Japón, los Estados Unidos y Australia.

En 1979 se propuso la creación de una Conferencia intergubernamental del Pacífico para el Comercio y Desarrollo.

Contiene los siguientes objetivos:

- Proporciona una válvula de seguridad para los países con altos grados de interdependencia.
- Estimular el comercio regional y las corrientes de inversión.
- Impulsar las consultas y las discusiones de cuestiones de desarrollo de largo plazo.
- Dar un resguardo para la formación de posteriores alianzas.

## Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

La ASEAN fue establecida en 1967 con la firma de la declaración -  
ASEAN en la que participaron los ministros de asuntos exteriores de -  
Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

El objetivo fundamental de la asociación consiste en acelerar el -  
progreso económico y aumentar la estabilidad de la región de la si -  
guiente manera:

- Acelerar el crecimiento económico y el desarrollo social y cultural -  
en la región.
- Procurar la paz y la estabilidad regional.
- Promover la activa colaboración y la asistencia mutua en asuntos de  
interés común en los campos económico, social, cultural, técnico y  
científico.
- Proporcionar asistencia mutua, como capacitación e investigación en  
las esferas educativas.
- Iniciar estudios acerca del Sudeste Asiático.
- Mantener una estrecha cooperación con las organizaciones regionales  
e internacionales.

#### Cooperación Económica Asia-Pacífico.

Los días 6 y 7 de noviembre de 1989 once ministros de igual número de naciones del pacífico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda) se reunieron en Canberra, Australia, para inaugurar una nueva entidad política y económica.

Se planteó un vínculo intergubernamental que permitiría que la región coordinará un mayor acercamiento con el GATT, que se discutiera con mayor apertura una liberación del comercio en Asia y en el Pacífico más profunda y que explorarán nuevas zonas de cooperación, habiéndose dado cuenta del grado de integración ya existente en las economías de la región.

#### Objetivos de esta Conferencia:

- Preparación de estadísticas económicas en la región.
- Exploración de mecanismos para competir y transferir inversiones y tecnología.

## 1.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

### 1.5.1 Antecedentes.

La creación de bloques económicos no solamente se crean en Europa y Asia la apertura comercial esta abarcando a nivel internacional y otra muestra de ello es la creación de la Zona de Libre Comercio en América, en donde Canadá y Estados Unidos son los iniciadores de esta zona desde 1986 surge para enfrentar las negociaciones de la Ronda de Uruguay (GATT). En donde acordaron asumir criterios comunes en materia de productos Agrícolas, tratamiento a las inversiones extranjeras, disciplinas para los servicios y mecanismos de protección para la propiedad intelectual.

Mientras que México al ingresar al Gatt inició una política de apertura comercial, saneamiento de las finanzas públicas y privatización de distintos sectores que en manos de empresarios paraestatales impactaban el gasto público, para eso surge la necesidad de plantear con los Estados Unidos un conjunto de mecanismos bilaterales plasmados en un Acuerdo Marco sobre comercio e inversión. Por eso es que México solicitó oficialmente en 1990 su inserción en la Zona norteamericana, solicitud que el 5 de Febrero de 1991 encontró respaldo de Canadá, dando paso con ello a la firma de un Tratado Trilateral de Comercio.

### 1.2.1.2 Definición y objetivos Generales.

Es un Acuerdo entre un grupo de dos o más países para eliminar - las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en el - comercio entre ellos".

En algunos casos como el Acuerdo Canadá-Estados Unidos, se incluye la resolución de controversias comerciales.

Contiene los siguientes objetivos generales:

- Incremento en el bienestar de la población.
- Mayor eficiencia de la planta productiva con el mayor uso de las - economías a escala y de los recursos.
- Los consumidores tienen acceso a productos más baratos.
- Aumentar las exportaciones.
- Crear fuentes de empleo productivo.
- Estimular la inversión doméstica y extranjera.
- Facilitar la transferencia de tecnología.

### 1.3.1.3 Características y Beneficios del tratado.

Las principales características de un Tratadoo son:

- Eliminación gradual de aranceles.
- Eliminación de barreras no arancelarias.
- Mecanismos justos de resolución de controversias.
- Asegurar un acceso estable al mercado estadounidense que derive en -  
certidumbre de largo plazo.

Tomando en cuenta estas características y logrando los objetivos -  
del tratado se tienen los siguientes beneficios:

- Incremento en la competitividad internacional.
- Tamaño de mercado.
- Dotación de factores.
- Estructura de la población.
- Proceso de producción compartida.

#### 1.5.1.4. Bases Jurídicas del Tratado de Libre Comercio.

Todo ordenamiento debe tener una legislación en donde debe estar -  
regido por bases que garanticen su cumplimiento para esto El Tratado -  
Trilateral tiene sus base jurídicas entre las que encontramos las si -  
guientes:

- Estricto apego a los lineamientos establecidos en la Constitución.
- Gradualidad de barreras arancelarias.
- Supresión de barreras no arancelarias
- Claridad en reglas de origen
- Control y regulación de subsidios
- Mecanismos para la solución de diferidos.
- Congruencia del tratado con los principios del gatt.

Ley Sobre la Celebración de Tratados.

Artículo 1

La presente ley tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados solo podrán ser celebrados entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal estatal o municipal y uno o varios organismos gubernamentales - extranjeros u organizaciones internacionales.

Artículo 2

Para los efectos de la presente ley se entenderá por:

TRATADO.- El convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

De conformidad con la fracción I de artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el senado y serán ley suprema de toda la unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del Artículo 133 de la propia Constitución.

Acuerdo  
Interinstitucional

El convenio regido por el derecho internacional público celebrado - por escrito entre cualquier dependencia u organismos descentralizado de la administración pública federal; estatal o municipal y uno o varios - órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, - cualquiera que sea su denominación sea que derive o no un tratado pre- viamente aprobado.

El ámbito material de los acuerdos interinstitucionales deberá cir- cunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las depen - dencias u organismos descentralizados de los niveles de gobierno men - cionados que los suscriben.

Firma  
Ad Referendum

El acto mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar que su consentimiento en obligarse por un tratado requiere ser consi - derado como definitivo, de su posterior ratificación.

APROBACION

El acto por el cual el senado aprueba los tratados que celebra el - presidente de la república.

#### RATIFICACION ADHESION O ACEPTACION

El acto por el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado.

#### PLENOS PODERES.

El documento mediante el cual se designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

#### RESERVA.

La declaración formulada a firmar, ratificar, aceptar o adherirse a un tratado, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del Tratado en su explicación a los Estados Unidos Mexicanos.

## ORGANIZACION INTERNACIONAL

La persona jurídica creada de conformidad con el derecho internacional público.

### Artículo 3.

Corresponde al presidente de la república otorgar poderes.

### Artículo 4.

Los tratados que sometan al senado para los de la fracción I del artículo 76 de la Constitución se turnarán a comisión en los términos de la ley orgánica del congreso general de los Estados Unidos Mexicanos, para la formulación del dictamen que corresponda. En su oportunidad la resolución del senado se comunicará al presidente de la República.

Los tratados para ser obligatorios en el territorio nacional deberán haber sido publicados previamente en el diario oficial de la federación.

### Artículo 5.

La voluntad de los Estados Unidos Mexicanos para obligarse por un tratado se manifiesta a través de intercambio de notas diplomáticas, canje o depósito del instrumento de ratificación, adhesión o aceptación, mediante las cuales se notifique la aprobación por el senado del tratado en cuestión.

Artículo 6.

La secretaria de relaciones exteriores, sin afectar el ejercicio de las dependencias y entidades de la administración pública federal - coordinará las acciones necesarias para la celebración de cualquier - tratado y formulará una opinión acerca de la procedencia de suscribirlo y, cuando haya sido suscrito, lo inscribirá en el registro correspondiente.

Artículo 7.

Las dependencias y organismos descentralizados de la administración pública federal, estatal o municipal, deberán mantener informada a la Secretaría de Relaciones Exteriores acerca de cualquier acuerdo interinstitucional que pretendan celebrar con otros órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales. La Secretaría deberá formular el dictamen correspondiente acerca de la procedencia de suscribirlo y, en su caso lo inscribirá en el registro respectivo.

Artículo 8.

Cualquier Tratado o Acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos personas físicas o morales - extranjeras u organizaciones internacionales deberá:

I.-Otorgar a los mexicanos / extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional:

II.-Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas;

III.-Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguran su imparcialidad.

#### Artículo 9.

El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos reconocerá cualquier resolución de los órganos de decisión de los mecanismos internacionales para la solución de controversias a que se refiere el Artículo 8 cuando este de por medio la seguridad del estado, el orden público o cualquier otro interés esencial de la nación.

#### Artículo 10.

De conformidad con los tratados aplicables, el presidente de la República nombrará en los casos en que la federación sea parte de los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales a los que se refiere el Artículo 8 a quienes participen como arbitros, comisionados o expertos en los órganos de decisión de dichos mecanismos.

#### Artículo 11.

Las sentencias, laudos arbitrales y demás resoluciones jurídicas derivadas de la aplicación de los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales a que se refiere el Artículo 8 tendrá eficacia y serán reconocidos en la república, y podrán utilizarse como prueba en los casos de nacionales que se encuentren en la misma situación jurídica, de conformidad con el Código Federal de procedimientos civiles y los tratados aplicables.

1.5.1.5. Situación de México con Canadá y Estados Unidos en relación al Tratado.

ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA.

El comercio con este país ha ocupado un papel preponderante desde finales del siglo pasado. En 1890 el 69% de nuestras exportaciones estaban destinadas al mercado Estadounidense y de él provenia poco más de la mitad del 56% de nuestras compras extranjeras.

Gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980 México se convirtió en exportador de productos no petroleros. Las exportaciones totales de México, incluyendo maquila ascendieron a 41,122 millones de dólares en 1990 de este total el 73% se dirigió a Estados Unidos lo que hace a México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

En 1990 las principales exportaciones de México a Estados Unidos por su valor, fueron combustibles y aceites minerales, vehículos, automoviles, turbinas y artefactos mecanicos, material electrico, legumbres y nortalizas.

## CANADA

Este mercado es de vital importancia para México no sólo en materia comercial si no en materia de inversiones.

México es el principal proveedor de este país y el noveno a nivel global.

Las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en el periodo 1986-1990 lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4%.

México vende a Canadá una gama cada vez más amplia de productos, con mayor valor agregado. En 1981 el petróleo representaba el 89% de las exportaciones mexicanas a Canadá. En 1990 solamente alcanzó el 3%.

En los siguientes cuadros comparativos se presenta un análisis de la -  
situación económica de México en relación con Estados Unidos y Canadá  
para darnos una idea de las dificultades que presenta la firma del -  
Tratado Trilateral, la situación a la que tendremos que enfrentarnos.

Inflación  
(Tasa Anual)

México	-----	18.2%
Estados Unidos	-----	5.6%
Canadá	-----	4.1%

En México es 12.6 puntos mayor a Estados Unidos y 14.1 puntos supe -  
rior a Canadá.

Deficit Público  
(Importancia con relación al PIB)

Mexico	-----	5.8%
Estados Unidos	-----	2.7%
Canadá	-----	2.8%

En México es 3.1 puntos mayor a Estados Unidos y 3 puntos superior a -  
Canadá.

Población  
(Millones de Habitantes)

México	-----	82
Estados Unidos	-----	249
Canadá	-----	26

En México es un 67% menor a Estados Unidos y 215% superior a Canadá.

Tamaño de la Economía  
(PIB Total en Millones de Dolares)

México	-----	201.40
Estados Unidos	-----	3,163.00
Canadá	-----	559.10

En México es 96% menor a Estados Unidos y 64% inferior a Canadá.

Nivel de Vida

(Producto por habitante, en dolares)

México	-----	2,456.00
Estados Unidos	-----	20,735.00
Canadá	-----	21,504.00

En México es 88% menos a Estados Unidos y 89% inferior a Canadá.

Exportaciones.

(Miles de Millones<sup>1</sup> de Dolares)

México	-----	22.80
Estados Unidos	-----	364.00
Canadá	-----	120.00

En México son 94% menores a Estados Unidos y 81% inferiores a Canadá.

## 2.-TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-CANADA-ESTADOS UNIDOS.

### 2.1. Disposiciones Iniciales.

Este punto se refiere al documento que contiene el Tratado de Libre Comercio de América del Norte negociaciones que concluyeron el 12 de Agosto de 1992. El cual será sometido a la aprobación del Senado de los tres países donde el cual se pretende llevar a su aplicación el 1 de Enero de 1994.

#### Objetivos y Otras Disposiciones Iniciales.

Las disposiciones iniciales del tratado de Libre Comercio establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Los objetivos del tratado son:

- Eliminar barreras al comercio.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado.
- La solución de controversias, así como fomentar la cooperación tri-lateral, regional y multilateral.

Los países miembros del Tratado de Libre Comercio lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Gatt y de otros convenios internacionales.

Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del tratado sobre las de otros convenios ambientales prevalecerán sobre el Tratado de Libre Comercio, de conformidad con el requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el Tratado de Libre Comercio.

#### Impacto que Tendrán Los Objetivos

PRIMERO. El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.

SEGUNDO. Deberá ser compatible con el Gatt conforme a las disposiciones (del Acuerdo) de Aranceles y Comercio. El Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumenten en un periodo de transición razonable que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que incluyan en el Tratado.

TERCERO. Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el descapitalamiento de la actividad en algún sector.

Al respecto, recordaremos que la mayor parte del acomodo de la planta productiva nacional a un entorno de competencia internacional ya se ha dado. De hecho, la desgravación anual promedio que se anticipa con motivo del Tratado será sustancialmente inferior a la equivalente de los últimos ocho años, período en el cual la industria nacional ha mantenido su presencia en el mercado interno, a la vez que se ha lanzado a la conquista de nuevos mercados en el exterior.

CUARTO. Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas que limiten el acceso a los mercados del norte.

QUINTO. Deberán negociarse reglas de origen a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del Tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Sexto. El tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones mínimas de competencia.

SEPTIMO. Deberá incluirse un capítulo específico sobre resoluciones de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

#### Reglas de Origen.

El Tratado de Libre Comercio preve la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del Tratado de Libre Comercio. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del tratado.

En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El Tratado de Libre Comercio contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se limita la carga financiera que se pueda incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo el de costo neto deberá utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del Gatt o, para algunos productos como la industria automotriz.

Para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto que ascenderá a 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60% para los demás vehículos y autopartes).

Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región, se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores de autopartes y vehículos automotrices terminados, el trato contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.

Una cláusula, de minimis evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios".

Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliera con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a esta no exceda el 7% del precio o del costo total del bien.

#### NORMAS

Las normas son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

El uso indebido de las normas pueden generar barreras al flujo de bienes y servicios que implican discriminación entre productos, productores y países. La exageración en los requisitos impuestos para el cumplimiento de las normas, así como los procesos de validación para el cumplimiento, verificación y vigilancia de las mismas, constituyen manifestaciones de este uso indebido.

Las particularidades del sistema de normalización de cada país se explican en función de su geografía, clima, composición del ecosistema, infraestructura y nivel de desarrollo, así como de otras consideraciones de tipo económico, político, cultural, histórico y social, que han condicionado su evolución.

Como consecuencia de la diversidad regional, nacional e internacional de las normas y de los procesos de validación de las mismas, ha surgido el incentivo para minimizar o eliminar estas diferencias a través de negociaciones en diversos foros, de los cuales el GATT es el más importante.

#### GATT.

A nivel multilateral, y con base en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT, conocido por sus siglas como el TBT, una norma se define como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece, por un uso y reiterado, reglas, lineamientos o características para productos, procesos y métodos de producción, cuyo cumplimiento no es obligatorio. Estas normas no obligatorias se refieren, principalmente, a terminología, símbolos, empaquetado, o requisitos de etiquetado, y son aplicables a productos, procesos o métodos de producción. Cabe aclarar que la definición del TBT se aplica solamente a productos, quedando excluidos los servicios.

El TBT es el documento internacional que incluye los aspectos más importantes en materia de normalización. A pesar de que su contenido se encuentra aún en proceso de negociación y que no se ha aprobado una versión definitiva, se utiliza como textos de referencia en numerosas negociaciones internacionales. Lo que se ha logrado es incluir un artículo mediante el cual cada país se comprometa a establecer una instancia que responda a las solicitudes de información de cualquier miembro del GATT.

#### COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

La negociación de normas en el seno de la Comunidad Económica Europea ha sido particularmente difícil. En una primera etapa se pretendió homologar las normas de los países miembros, lo que condujo a un largo proceso, por demás detallado y laborioso.

Ante la falta de avances se optó por la creación de normas para toda la Comunidad con el objetivo de eliminar barreras innecesarias, o artificiales, al comercio.

Como resultado de las negociaciones en materia de normalización dentro de la Comunidad Europea se creó el Comité Europeo de Normalización (CEN), que se ha abocado al establecimiento de requisitos y criterios para la elaboración de normas de toda índole en la comunidad.

#### ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADA.

La negociación del capítulo de normas del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá, firmado en 1988 refleja el compromiso de ambos países para que estas no se convirtieran en barreras disfrazadas al comercio, lo cual se especifica en el artículo 603. Además, se reafirmaron los compromisos adquiridos por ambas naciones con el GATT.

## IMPORTANCIA DE LAS NORMAS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

La importancia de las normas centro del comercio internacional ha ido en constante aumento en los últimos años, como lo demuestra la atención de que han sido objeto por parte del GATT, de la Comunidad Europea y de otros organismos regionales. En tanto que los flujos de bienes y servicios han crecido durante las últimas tres décadas a volúmenes sin precedente, no todos los países han sido capaces de sostener niveles adecuados de eficiencia y competitividad internacional, por lo que algunos han recurrido a utilizar ciertas normas como medios de protección para sus industrias.

Las normas se han tenido que actualizar de manera que no limiten la expansión comercial de nuestros días y ha sido necesario crear otras que respondan a las condiciones del comercio mundial contemporáneo, al desarrollo de las tecnologías, a la incorporación de nuevos productos y servicios al comercio internacional y a la sofisticación de las prácticas comerciales.

Así mismo, han surgido sistemas de normas internacionales que buscan minimizar las diferencias en materia de normalización entre las diferentes naciones y unificar criterios para evitar el proteccionismo. Entre estos sistemas internacionales cabe destacar a la International Standards Organization (ISO), organismo privado de normalización.

La elaboración y desarrollo de normas internacionales es un proceso lento, complicado y delicado por los diversos factores que deben tomarse en cuenta, así como por la concertación necesaria, tanto a nivel internacional como nacional, en la que participan instituciones públicas y privadas.

## DIFICULTADES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS.

Uno de los problemas más comunes a los que se enfrentan productores y exportadores consiste en la disparidad de los criterios utilizados para la aplicación de una misma norma por parte de distintas autoridades (federales o estatales) con jurisdicción sobre la misma área geográfica, lo que crea barreras al comercio. Por ejemplo, una norma federal indica un límite máximo de contaminantes emitidos por fuentes móviles, pero pueden existir normas locales que marquen otros límites. Esta disparidad también se manifiesta, en ocasiones, entre un estado y el otro del mismo país.

El cumplimiento de las normas se vuelve más complejo cuando además de las instituciones públicas existen organismos privados con facultades para expedirlas. Por ello, los productores enfrentan requisitos que no necesariamente son congruentes y las contradicciones se vuelven más evidentes durante el proceso de validación de las normas.

Finalmente, la diversidad de fuentes y del número de normas ocasiona que los productores no siempre las conozcan. La falta de información sobre las normas y sobre sus procesos de validación constituye una de las barreras o arancelarias más comunes.

## SISTEMAS DE NORMAS EN MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.

### NORMAS MEXICANAS

El sistema mexicano de normalización se encuentra regulado por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988. Dicho ordenamiento constituye el fundamento jurídico para la expedición de Normas Oficiales Mexicanas (NOMs), las cuales pueden ser de carácter obligatorio o voluntario.

Entre los objetivos del sistema mexicano de normalización está el incrementar la calidad de los productos y servicios nacionales; estimular la concurrencia del sector privado, público, científico y de consumidores en la elaboración y observancia de todos los aspectos relacionados con las NOMs; determinar las normas de carácter obligatorio y la forma en que se acreditará el cumplimiento de las mismas, así como el desarrollo de los recursos humanos especializados para lograr estos fines.

La LFMN establece el Sistema Nacional de Acreditamiento de Laboratorios de prueba (SINALP), que autoriza o acredita laboratorios que cuentan con equipo y personal técnico calificado, para que presten servicios relacionados con la normalización, particularmente los inherentes al control de calidad. Además instituye la Comisión Nacional de Normalización para coadyuvar en la política de normalización y coordinar las actividades que en esta materia correspondan realizar a las distintas dependencias de la administración pública federal.

## NORMAS CANADIENSES

En Canadá, las normas pueden ser emitidas por instituciones privadas de normalización o por el gobierno. El Consejo de Normas de Canadá fue creado en 1970 con el objetivo de fomentar las actividades privadas de normalización. Su tarea es ayudar al gobierno federal, a brindar asistencia a los industriales, representar las actividades de los organismos privados de normalización y delimitar las políticas y procedimientos para el desarrollo de normas - Nacionales del Canadá.

En 1973, el Consejo de Normas de Canadá creó el Sistema Nacional de Normas, que es una federación que agrupa a organizaciones de normalización acreditadas ante el Consejo de Normas de Canadá. Actualmente, son cinco las organizaciones de normalización que cuentan con esta acreditación y que hacia finales de 1988, habían expedido cerca de 6500 normas. Estas organizaciones son:

- Oficina de normalización de Quebec
- Asociación Canadiense de Gas.
- Consejo General Canadiense de Normas
- Asociación Canadiense de Normas.
- Laboratorios de Certificación de Canadá

El departamento de Relaciones Exteriores de Canadá es responsable de la aplicación de las disposiciones del GATT y de coordinar las actividades del Consejo de Normas de Canadá relacionadas con la operación del centro de información, según lo disponen los compromisos adquiridos con el GATT en materia de normalización.

## NORMAS ESTADOUNIDENSES.

En los Estados Unidos las normas pueden ser emitidas tanto por dependencias gubernamentales como organizaciones no gubernamentales. La oficina del representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) es el enlace entre los organismos de ese país con otros gobiernos en asuntos relacionados con normas y regulaciones técnicas. También representa al gobierno estadounidense en las reuniones del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT.

Cuenta con diez organizaciones:

- Instituto Nacional Americano de Normas (ANSI).
- Asociación Americana de Carreteras Estatales y Oficiales de Transporte (AASHTO)
- Asociación Americana de Ferrocarriles (AAR)
- Asociación de Analistas Químicos Oficiales (AOAC)
- Asociación de Cosméticos, productos de uso personal y Fragancia (CTFA).
- Asociación de la industria Aeroespacial (AIA)
- Instituto Americano del petróleo (API)
- Farmacopea de los Estados Unidos.
- Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME)
- Sociedad Americana para pruebas y materiales (ASTM).

Administración Aduanera.

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el Tratado de Libre Comercio incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- Reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidos por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país al Tratado de Libre Comercio, sustancialmente los mismos derechos que los otorga para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes.
- Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los países signatarios, en torno a reglas de origen.

## 1.2. Comercio de Bienes.

Este punto se refiere al trato que recibirán los bienes dentro del Tratado de Libre Comercio tanto de México como de Estados Unidos y Canadá.

### Trato Nacional

Este punto se refiere a que los bienes no serán objeto de discriminación a los bienes que se importen a un país miembro del TLC.

### Acceso a Mercados.

Se refiere a reglas sobre aranceles, restricciones, cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones y exportaciones.

### Eliminación de Aranceles.

Uno de los puntos esenciales del TLC es la eliminación total o gradual de las tasas arancelarias y en este punto se trata la forma como se irán eliminando estas de acuerdo a las reglas de origen, algunas de las cuales se eliminarán en cinco o diez etapas anuales iguales, y algunas fracciones arancelarias se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince etapas anuales iguales.

Se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1 de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos.

#### Restricciones a las Importaciones y a las Exportaciones.

Se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, como por ejemplo las cuotas o permisos de los tres países. Pero se respetará el derecho que cada país tenga para poner sus restricciones específicas en sus fronteras las cuales serán encaminadas para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, así como para el medio ambiente.

#### Devolución de Aranceles (Drawback)

Se establecen reglas referentes a devolución de aranceles o programas de exención de aranceles referente a materiales de bienes que se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1 de enero del año 2001 para el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Cuando estén totalmente eliminados cada país buscará un procedimiento para evitar la doble tributación.

De acuerdo con este procedimiento, el monto de aranceles aduaneros que se puedan devolver no excederá al menor de:

- Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado.
- Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

#### Derechos de Trámite Aduanero

En cuanto a derechos por trámite aduanero queda estipulado que se irán eliminando estos trámites gradualmente en distintas fechas preestablecidas.

Entre México y Estados Unidos cuando los bienes sean originarios de este segundo será a más tardar el 30 de Junio de 1999. Y Estados Unidos antes de esta fecha.

Los Derechos de los bienes procedentes de Canadá para Estados Unidos quedarán eliminados el 1 de Enero de 1994.

#### Otras Medidas Relacionadas con la Exportación.

Cuando un país miembro del Tratado de Libre Comercio imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del Tratado de Libre Comercio por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del T.L.C. que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplicarán entre México y los otros países miembros del Tratado de Libre Comercio.

#### Libre Importación Temporal de Bienes.

En cuanto a las disposiciones referentes a la entrada temporal del Tratado de Libre Comercio se permitirá introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Esto también se refiere a muestras comerciales, cierta clase de películas publicitarias, y bienes con fines deportivos, de exhibición y demostración.

También en este punto se menciona lo referente a bienes sometidos a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC.

#### Mercado de País de Origen.

En este punto se mencionan reglas y principios referentes al mercado de país de origen, las cuales están encaminadas a reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región dando a su vez información precisa sobre el país de origen de los bienes.

### 2.3. Medidas de Emergencia.

Esta sección del Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencias que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

#### Salvaguarda Bilateral.

Esta medida se refiere a que si en la entrada de un aumento de importaciones provenientes de otro país miembro del TLC. Causa daño a una industria nacional en lo referente a la desgravación arancelaria esta podrá adoptar medidas de salvaguarda emergentes, en donde podrá eliminar las tasas arancelarias acordadas o restablecer las tasas anteriores a la entrada del TLC. El daño deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria. Estas medidas de salvaguarda podrán adoptarse por una sola ocasión y durante un periodo máximo de tres años. En el caso de bienes extramatadamente sensibles a las importaciones, se podrá extender la aplicación de la medida de emergencia a cuatro años. Después del periodo de transición, las medidas bilaterales de salvaguarda sólo podrán adoptarse con el consentimiento del país cuyos bienes afectaría la medida.

### Salvaguarda Global.

El tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral (de conformidad con el artículo XIX del GATT que autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas), los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones:

-Representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión.

-Contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

El Tratado establece que no se considerará que un país miembro TLC tiene una participación sustancial en las importaciones, si no se encuentra entre los cinco principales proveedores extranjeros. Cuando un país miembro del TLC se excluya inicialmente de una salvaguarda global, el país que la adopte tendrá el derecho de incluirlo, posteriormente, ante un aumento súbito en las importaciones de dicho país que reduzca la efectividad de la medida.

## PROCEDIMIENTOS.

El TLC establece procedimientos para la administración de las -  
medidas de emergencia, como los siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autori-  
dad competente.
  
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo  
de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias-  
públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportu-  
nidad de presentar alegatos, y la notificación y publicación de-  
las investigaciones y decisiones.

### 2.4. Revisión de Asuntos en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias.

Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias-  
para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales -  
arbitrales. En esta sección se disponen procedimientos para la re-  
visión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legisla-  
ción en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada -  
país. Se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria -  
que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pu-  
dieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el  
proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. También se crea -  
un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas si-  
tuaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba  
el funcionamiento del proceso arbitral.

#### Integración y Operación del Tribunal.

A solicitud de una persona que conforme al derecho del país importador, tenga derecho a la revisión judicial de una resolución - el país importador o exportador sustituirá la revisión judicial - por tribunales arbitrales binacionales.

Cada tribunal arbitral se integrará por cinco individuos calificados, de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países. Cada país seleccionará a dos árbitros, - el quinto será escogido por acuerdo de los árbitros seleccionados - y de no haber acuerdo, será elegido al azar.

En la revisión de la resolución impugnada, el tribunal arbitral solamente aplicará el derecho del país importador. Los tres países desarrollarán reglas de procedimiento para los tribunales arbitrales. El tribunal arbitral podrá confirmar la resolución impugnada o reenviarla para que la autoridad administrativa adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del tribunal.

#### Conservación de la Legislación Nacional.

El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC. Con posterioridad a la entrada en vigor del Tratado, cada país podrá reformar su legislación en la materia. Cualquiera de estas enmiendas, podrá ser revisada por una instancia arbitral para detectar conflictos con los objetivos y propósitos del Tratado, así como los del GATT y sus Códigos de conducta relevantes. Si el tribunal arbitral determina que existe un conflicto y, una vez agotado el mecanismo de consultas, no hay acuerdo en una solución el país que solicite tal revisión podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equivalentes o bien denunciar el Tratado.

#### Procedimiento Para la Impugnación Extraordinaria.

En el TLC también se establece un procedimiento para la impugnación extraordinaria, así como los fundamentos para invocar este procedimiento. Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria integrado por tres jueces, activos o retirados, de los tres países.

Comité Especial para Salvaquardar el Procedimiento del Tribunal Arbitral.

El TLC establece mecanismos de salvaquarda para asegurar que el procedimiento del tribunal Arbitral funcione según lo previsto. Un país miembro podrá solicitar que un comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países miembros ha:

- Impedido la instalación del tribunal arbitral.
- Impedido que el tribunal Arbitral dicte una resolución definitiva.
- Impedido la ejecución de la resolución del tribunal Arbitral o negado su fuerza y el efecto obligatorio.
- Incumplido en lo relativo a brindar la oportunidad a un tribunal judicial independiente, de conformidad con los principios dispuestos en derecho interno, de revisión judicial de los fundamentos de la resolución administrativa objeto de la controversia.

### 1.5. Compras del Sector Público.

El Tratado abre, sobre una base no discriminatoria, una parte - significativa del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países para bienes, servicios y obra pública del TLC.

#### Cobertura.

El TLC abarca las compras efectuadas por dependencias, y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios.

El Tratado se aplica a las adquisiciones de las dependencias - del gobierno federal cuyo monto supere los siguientes valores:

- 50 mil dólares para bienes y servicios
- 6.5 millones de dólares para obra pública.

El TLC se aplica a las adquisiciones de las empresas públicas - cuyo monto exceda los siguientes valores:

- 250 mil dólares para bienes y servicios
- 8 millones de dólares para obra pública.

Para México, la aplicación de esta sección se llevará a cabo - gradualmente, durante un periodo de transición.

Esta sección no se aplica a la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionadas con la seguridad nacional. Cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado.

Procedimientos.

El Tratado establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Se promueve la transparencia y la productividad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación y otros aspectos del procedimiento de compra.
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional.
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

## 2.6. Comercio Transfronterizo de Servicios.

Las disposiciones en el TLC establecen los derechos y obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países.

### Trato Nacional.

El Tratado extiende a los servicios la obligación fundamental de otorgar trato nacional, la cual ha sido aplicada a bienes a través del GATT y de otros convenios comerciales. Cada país socio del Tratado otorgará a los prestadores de servicios de los otros países miembros del TLC, un trato no menos favorable que el otorgado, a sus propios prestadores de servicios, en circunstancias similares.

### Presencia local.

Conforme al Tratado, un prestador de servicios de otro país miembro del TLC no estará obligado a residir o establecer en su territorio oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición para prestar un servicio.

### Reservas.

Cada uno de los países miembros del TLC podrá establecer reservas respecto de disposiciones legales y otras medidas vigentes que no cumplan con las reglas y obligaciones antes descritas. Dichas medidas federales, estatales y provinciales estarán especificadas en una lista en el Tratado. Los países tendrán un periodo de dos años para completar la lista con las reservas estatales y provinciales correspondientes.

#### Restricciones Cuantitativas no Discriminatorias.

Cada país proporcionará una lista con las disposiciones vigentes no discriminatorias que limiten el número de prestadores de servicios o las operaciones de los prestadores de servicios en algún sector particular.

#### Otorgamiento de Licencias y Certificaciones.

Para evitar barreras innecesarias al comercio, el Tratado establece disposiciones relativas a los procedimientos de expedición de licencias y certificación de profesionales.

Los tres países desarrollarán un programa de trabajo con el objeto de liberalizar el otorgamiento de licencias a consultores jurídicos extranjeros y la expedición de licencias temporales a ingenieros.

Los países miembros del TLC eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia para el otorgamiento de licencias y certificaciones a los prestadores de servicios profesionales dentro de su territorio dos años después de la entrada en vigor del Tratado.

#### Denegación de Beneficios.

Un país miembro podrá denegar los beneficios derivados del TLC, si el servicio en cuestión es proporcionado a través de una empresa de otro país miembro, de propiedad o bajo el control de una persona de un país no miembro del TLC, y dicha empresa no realice negocios considerables en la zona de libre comercio. En relación con los servicios de transporte, un país miembro puede denegar los beneficios a una empresa si demuestra que estos servicios son proporcionados con equipo no registrado en cualquiera de los tres países.

#### Exclusiones.

Estas disposiciones no se aplican a rubros cubiertos en otros apartados del Tratado, como son compras gubernamentales, subsidios, servicios financieros y servicios relacionados con la energía. Tampoco se aplican a la mayoría de los servicios aéreos; a las telecomunicaciones básicas; a los servicios sociales proporcionados por el gobierno de cualquier país miembro del TLC; a la industria marítima, excepto para algunos servicios entre México y Canadá; y a los sectores reservados al Estado o a los mexicanos de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

## C.7. Disposiciones Institucionales y Procedimientos Para Solución De Controversias.

### Disposiciones Institucionales.

Esta sección establece las instituciones responsables de la aplicación del Tratado, y busca asegurar su administración conjunta así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC.

### Comisión de Comercio.

La institución central del Tratado será la comisión de comercio, integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete que sean designados por cada país. Esta comisión tendrá sesiones anuales, pero su trabajo cotidiano lo llevarán a cabo funcionarios de los tres gobiernos que participan en los diversos comités y grupos de trabajo establecidos a lo largo del Tratado. Tales comités y grupos operarán por consenso.

### Secretariado.

El TLC establece un secretario para apoyar a la comisión, así como a otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. El apoyo administrativo y técnico del secretario permitirá a la comisión asegurar la administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio.

### 2.7.1. Procedimientos para la Solución de Controversias.

El Tratado crea procedimientos efectivos y expeditos para la solución de controversias.

#### Consultas.

Siempre que surja un asunto que pudiere afectar los derechos de un país derivados de este Tratado, el gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deben atender con prontitud la solicitud. El TLC concede prioridad a la conciliación como forma de resolver una controversia. El tercer país tiene derecho a participar en las consultas entre dos países o a iniciar consultas por su cuenta.

#### Funciones de la Comisión de Comercio.

Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la Comisión de Comercio a una reunión plenaria. Esta procurará una solución pronta mediante el uso de buenos oficios, mediación, conciliación, u otros medios alternativos que diriman litigios.

## 2.5. Administración de Disposiciones Legales.

Estas reglas están diseñadas para asegurar que las leyes, reglamentaciones y otras medidas que afecten a comerciantes e inversionistas sean accesibles y se administren por funcionarios de los tres países con imparcialidad y de conformidad con los principios de legalidad. Los tres países dispondrán conforme a sus derechos la revisión administrativa o judicial independiente con relación a asuntos contemplados por el Tratado.

Las disposiciones sobre notificación e intercambio de información darán a cada gobierno la oportunidad de consultar cualquier acción adoptada por cualquier país que pudiera afectar la operación del Tratado y están diseñadas para apoyar a los países del TLC a evitar o reducir las posibilidades de controversias.

## Puntos de Enlace.

Cada país designará un punto de enlace para facilitar la comunicación entre los países del TLC.

## 2.9. Excepciones.

El TLC incluye disposiciones que aseguran que el Tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales.

### Excepciones Generales.

Esta disposición permite a un país contratante adoptar medidas que afecten al comercio y que en otras circunstancias serían incompatibles con sus obligaciones, cuando lo haga para proteger intereses tales como la moral pública, la seguridad, la vida y la salud humana, animal y vegetal, o los tesoros nacionales o para conservar recursos naturales o para la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contrarios a la competencia.

### Seguridad Nacional.

Nada de lo dispuesto en el Tratado afectará la capacidad de cualesquiera de los países signatarios, de adoptar medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad.

#### Tributación.

El TLC dispone que, en general, los asuntos tributarios se regirán por los acuerdos de doble tributación celebrados entre los países miembros.

#### Balanza de Pagos.

De conformidad con el Tratado, un país contratante puede adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos, sólo en circunstancias limitadas y de acuerdo con las reglas del Fondo Monetario.

#### Industrias Culturales.

Los derechos de Canadá y Estados Unidos con respecto a las industrias culturales se regirán por el ALC. Cada país mantiene el derecho de adoptar medidas con efectos comerciales equivalentes en represalia a cualquier acción referente a la industria cultural que hubiera sido una violación al ALC, excepto para las disposiciones sobre industrias culturales. Dichas medidas compensatorias no se limitarán por las obligaciones derivadas del TLC.

## 2.10. Disposiciones Finales.

### Entrada en Vigor

Esta sección dispone que el Tratado entrará en vigor el 10. de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

### Adhesión.

El TLC dispone que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que estos establezcan y una vez concluidos los procesos internos de aprobación en cada uno de ellos.

### Reformas / Denuncias.

Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

#### Fases Operativas de los Objetivos del TLC.

El TLC será compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial y evitar la creación de "fortalezas económicas". Entrará en vigor en forma paulatina para evitar traumas a la planta productiva mexicana y establecerá mecanismos para la solución de diferencias.

#### Eliminación de Barreras No Arancelarias.

El tratado preve cuatro plazos para la desgravación arancelaria, sobre la base de los niveles vigentes el primero de julio de 1991.

Un Primer grupo de mercancías tendrá acceso libre de aranceles - desde el día en que entre en vigor el Tratado. En el caso de las exportaciones mexicanas, 7300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos entrarán en este primer grupo, de las cuales 4 200 corresponden a la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias. En 1991, las exportaciones a Estados Unidos y Canadá de estos bienes - que quedaron exentos de arancel inmediato, representaron 84 y 79 por ciento, respectivamente, de la factura exportadora no petrolera a esos países, o sea, alrededor de 23 mil millones de dólares.

México, en cambio, desgravará de inmediato sólo 5 700 fracciones arancelarias que, en 1991, representaron 43 y 41 por ciento de las importaciones no petroleras provenientes de Estados Unidos y Canadá respectivamente. El 60 por ciento del valor de las importaciones que México desgravará de inmediato corresponde a bienes de capital (maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos), así como a productos químicos para los que no existe producción nacional. Así se evitará el diferimiento de inversiones que requieren de insumos y equipo importado, a la vez que aumentará su competitividad.

Un Segundo grupo de productos se someterá a un programa de desgravación gradual que culminará al quinto año de vigencia del Tratado.

Estados Unidos y Canadá desgravarán en este plazo cerca de 1 200 productos cada uno, que representaron, en 1991, ocho por ciento de las exportaciones no petroleras de México a esos países, equivalentes a más de 2mil millones de dólares. En este rubro destacan muchos productos automotrices y textiles.

México, por su parte, desgravará en este plazo 2 500 productos, equivalentes a 16 y 19 por ciento de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

Para un Tercer grupo de productos se eliminarán los aranceles al décimo año de vigencia del Tratado. Dentro de esta categoría, Estados Unidos desgravará 700 productos y Canadá 1600 que, en 1991 representaron 7 y 12 por ciento de las exportaciones mexicanas no petroleras a esos países, respectivamente, o sea, más de 2 mil millones de dólares.

México, por su parte, desgravará en este plazo de diez años 3 500 productos que, en 1990, representaron 38 por ciento de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

Un Cuarto grupo de productos estará sujeto a una desgravación más lenta, que culminará en el decimoquinto año, para permitir un periodo de ajuste suficientemente largo que evite desequilibrios sectoriales. En este plazo los tres países tendrán, aproximadamente, el 1 por ciento de sus importaciones en esta categoría especial.

Algunos productos específicos tendrán periodos de desgravación particulares pero, en ningún caso, el plazo será superior a 15 años. Se cumple así el requisito de GATT de que la transición contenga plazos razonables y, a la vez, brinde periodos suficientes para que los sectores puedan madurar sus procesos de ajuste.

Esto no es un mecanismo rígido. A petición de una de las partes, estas podrán considerar por sencenso la aceleración del proceso de desgravación para bienes específicos, después de la entrada en vigor del Tratado. Ello proporcionará la flexibilidad necesaria para aprovechar al máximo las posibilidades de complementación.

El programa de desgravación arancelaria implicará beneficios concretos para México. En primer lugar, otorgará certidumbre a los sectores productivos sobre la naturaleza y el perfil de la desgravación. Ello les permitirá racionalizar sus decisiones económicas y optimizar el uso de recursos.

En segundo término, la desgravación llevara a un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá, respecto del acceso que gozará el resto del mundo a esos países.

En tercera instancia, el calendario reflejará cabalmente las economías. Por un lado, los exportadores mexicanos tendrán acceso más rápido a Estados Unidos y Canadá, en especial con la consolidación de las listas de 500 fracciones a las que se aplica el sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos. Por el otro, la economía nacional tendrá, en promedio, un plazo mayor para llevar a cabo los programas de modernización sectorial.

Con el fin de eliminar las barreras no arancelarias al comercio entre las partes y evitar el surgimiento de nuevas barreras en el futuro los miembros del Tratado se sujetarán a ciertas disciplinas comunes: no habrá discriminación entre las mercancías importadas por las partes; se eliminarán las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación y exportación; no se exigirán requisitos de mercado de origen con fines proteccionistas y se aplicarán disciplinas comerciales en función de la seguridad nacional, la salud pública, la protección al medio ambiente y la preservación de los tesoros artísticos y culturales.

Incrementar las Oportunidades de Inversión.

Además de las restricciones en energía y conforme lo establecido en el artículo 25 Constitucional, sólo el Estado mexicano puede invertir en la operación y propiedad de sistemas de satélite y estaciones terrenas; en servicios de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

Tambien se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el articulo 32 constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el articulo 27 constitucional.

Asi mismo, Mexico conserva intacto su decreto soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la seguridad nacional.

El segundo principio menciona que el Tratado seria compatible con las disposiciones del articulo XXIV del GATT y, para ello, deberia cubrir una parte sustancial de los intercambios que realizan los tres paises y no elevar barreras adicionales para el comercio extraregional.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Protección adecuada a los Derechos de Propiedad Intelectual.

El 27 de junio de este año, el H. Congreso de la Unión aprobó la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, con objeto de brindar mayor protección al inventor mexicano y proporcionar seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías. Gracias a ello, se elevará la competitividad de México a través de un mejoramiento continuo de la tecnología y, por consiguiente, de la calidad de los bienes y servicios producidos en el país.

Entre las principales disposiciones de la nueva ley mexicana destaca:

- El otorgamiento de patentes en nuevas áreas tecnológicas.
- El otorgamiento de patentes para invenciones biotecnológicas, incluyendo las nuevas variedades vegetales.
- El establecimiento de una vigencia de 20 años para las patentes a partir de la presentación de la solicitud.
- El otorgamiento de permisos para la explotación de una licencia ya otorgada, se restringe a situaciones excepcionales de desabasto de un producto o abuso del titular de la patente.
- La introducción del "modelo de utilidad", con las características adecuadas para incentivar las innovaciones sencillas.
- La protección de la información técnica de carácter confidencial.
- La fijación de reglas simples para la inscripción de acuerdos de franquicias.
- La liberalización de la contratación privada de tecnología y el fortalecimiento de derechos de propiedad industrial.
- La creación del Instituto Mexicano de Propiedad Industrial que se encargará de la observancia de la legislación, registro y seguimiento de patentes y marcas.

En esta área de negociación, el grupo de trabajo responsable, en el que participaban activamente representantes del sector productivo, se ha propuesto consolidar y alcanzar las condiciones más eficientes para que las empresas puedan con agilidad, certidumbre y permanencia tener acceso a las opciones tecnológicas que consideren pertinentes, lo cual se traducirá en aumentos sustanciales de la competitividad de la zona.

Hubo tres reuniones para discutir en esta Área. En las dos primeras se discutió la manera de coordinar y articular la negociación trilateral con la actividad que se lleva a cabo en otros foros multilaterales como son OMCPI Y GATT, y se convino en explicar el régimen de protección de los derechos de propiedad industrial y de los derechos de autor en cada uno de los tres países.

#### Administración del Tratado.

Un tratado de esta complejidad requiere de una serie de mecanismos, instancias y procedimientos que vigilen su operación y aseguren su buen funcionamiento. Por ello el propio Tratado contiene disposiciones para su administración.

Se creará la Comisión de Comercio de América del Norte con representantes de los tres países. Los titulares de la Comisión serán los funcionarios, a nivel gabinete, que designen las partes. La Comisión supervisará la aplicación del Tratado, propondrá medidas para adecuarlo, contribuirá a la solución de controversias y coordinará y supervisará el trabajo de todos los comités y grupos que se formen. Sus decisiones se tomarán consensualmente, a partir de las reglas y procedimientos que en el seno de la misma se establezcan.

#### Solución de Controversias.

El Tratado de Libre Comercio incrementará el intercambio comercial entre los tres países en forma sustancial. En la actualidad el monto total de los flujos es superior a los 50 mil millones de dólares lo que hace de México el tercer socio comercial después de Canadá y Japón. El volumen, amplitud y magnitud de los intercambios aparejará diferencias comerciales, por lo que resulta indispensable contar con instancias imparciales y con mecanismos ágiles que permitan resolverlas.

Para solucionar las diferencias comerciales existen instancias internacionales como son la Corte Internacional de Justicia de la Haya, la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París, así como varios mecanismos en el seno del GATT. Sin embargo, algunos de estos procedimientos son largos y costosos por lo que se han creado mecanismos particulares entre ciertos grupos de países para agilizar los trámites y disminuir los costos.

En una relación económica tan intensa como la que existe entre México, Canadá y Estados Unidos y que con el Tratado se intensificará aún más, es natural anticipar que, en algún momento, surgirán fricciones - así como diferencias de criterio y de interpretación. Por ello, es indispensable contar con un mecanismo ágil de solución de controversias - que brinde certeza a las tres partes sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

Con este fin, se establecerá un procedimiento que se aplicará cuando surjan, o se prevean, controversias sobre la interpretación o aplicación del Tratado, o cuando una parte considere que alguna medida vigente o propuesta es, o podría ser, incompatible con letra y el espíritu del mismo.

Cualquier controversia derivada de la interpretación o aplicación del Tratado se resolverá mediante procedimientos legales.

Se evitarán, así, experiencias como la que vivimos recientemente con la interpretación unilateral del Tratado de extradición.

El mecanismo será transparente, uniforme y sencillo y contará con tres etapas: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión y la formación de grupos de arbitraje.

Consultas. Cualquier país miembro podrá solicitar consultas a otro sobre cualquier tema. El tercer país miembro podrá participar en ellas si tiene un interés sustancial en el asunto.

Intervención de la Comisión. Si la etapa de consulta no resuelve la controversia, la parte solicitante podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos, crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios o hacer recomendaciones.

Grupos Consultivos y de Arbitraje. Si la intervención de la Comisión no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un grupo arbitral. El país no involucrado en la controversia podrá solicitar su participación en esta etapa.

Los grupos arbitrales se constituirán a través de mecanismos que garantizarán la neutralidad e imparcialidad de sus integrantes a lo largo del proceso. Por ejemplo la selección de los árbitros se hará por un sistema llamado de "selección cruzada", a partir de listas de expertos previamente convenidas. En caso de que una parte no cumpla con las resoluciones arbitrales, la otra podrá suspender concesiones comerciales de efecto equivalente.

#### Reglas de Origen.

La firma de un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (TLC) implicaría la creación de la mayor zona comercial del mundo, ya que contaría con más de 560 millones de habitantes y constituiría un polo de atracción para el resto de los países. El Tratado debe buscar que su firma beneficie, básicamente, a las tres naciones, sin desconocer la necesidad de promover la competitividad de la región y permitir cierto contenido extraregional en los procesos productivos.

A través de las llamadas "Reglas de Origen" se determinarán los productos que gozarán de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región.

El objetivo del grupo negociador de Reglas de Origen es elaborar un conjunto de normas que determine y defina los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar de trato preferencial dentro del TLC.

## Metodos Utilizados Para la Determinación del "Origen" de un Producto.

### 1. Porcentaje de Contenido Regional.

Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región.

El costo directo de procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas. En principio, este método es fácilmente entendible ya que sólo requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional.

Este método presenta inconvenientes: opera contra países con salarios relativamente bajos, al ser menor el costo directo de la mano de obra por unidad producida. Además, el cálculo del contenido regional de un producto varía según los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas en su fabricación, así como por fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen insumos. Para las empresas con gran variedad de productos, el cálculo del contenido es problemático y costoso.

Este método también puede ser fácilmente distorsionado con propósitos proteccionistas, pues la clasificación de ciertos rubros contables puede ser más discutible que la clasificación arancelaria. La experiencia en la aplicación de las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos ha mostrado que algunas definiciones, aparentemente claras, para calcular el valor agregado pueden resultar polémicas en la práctica.

## 2. Cambio en Clasificación Arancelaria.

El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como "salto arancelario", obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron a los insumos a la región.

La experiencia en el uso de este método en el ALC entre Canadá - Estados Unidos ha sido satisfactoria, ya que define, de manera precisa, las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado originario de la región. Otra ventaja de este método es que las empresas no necesitan calcular los costos de sus insumos ni los gastos relacionados con la producción.

Una de las desventajas de este método es que en algunos productos, el cambio en clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad al origen. Ello se debe a que, en general, los sistemas de clasificación arancelaria no fueron diseñados para la aplicación de reglas de Origen. En estos productos es necesario utilizar otros métodos complementarios para dar transparencia al procedimiento.

## 3. Transformación Sustancial.

El criterio de transformación sustancial es uno de los utilizados por los Estados Unidos para determinar el país de origen de un producto. De acuerdo a esta metodología, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo un nombre, características y uso diferentes a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

#### 4. Determinación de Procesos Productivos Específicos.

Este método consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados de fuera de la región.

En la práctica, este criterio se aplica describiendo, producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen. Este criterio es sencillo y entendible por las empresas, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precisen claramente cada una de las etapas de elaboración. Sin embargo, es un método administrativamente costoso, ya que requiere elaborar listas extensas de todos los productos comerciados por un país.

El grupo de negociación de Reglas de Origen ha convenido en utilizar el método número dos, cambio en la clasificación arancelaria - también llamado "salto arancelario", como el principal criterio para definir los productos que gozarán de trato preferencial.

En los casos en que se juzgue conveniente, el método de cambio en la clasificación arancelaria se complementará con la utilización de otros, principalmente con el de contenido regional o el de "valor agregado regional".

Uno de los objetivos del grupo de Reglas de Origen es diseñar una fórmula de contenido regional que sea operativa y congruente con los sistemas de contabilidad de los tres países. Para tal efecto, en México se realizan amplias consultas con el sector productivo para definir una fórmula benéfica y operativa a la vez.

### 3.- ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El complejo sectorial automotor en México comprende, en la actualidad, la mayoría de las etapas que constituyen los complejos en los países desarrollados.

La oferta interna de vehículos se compone casi en su totalidad por producción nacional, salvo una mínima proporción de automóviles importados a los perímetros libres ubicados en puertos y zonas fronterizas con Estados Unidos.

Desde la instalación de la primera armadora (1925) hasta el decreto de integración nacional de la industria (1962), en donde la situación de vehículos armados avanzó ventajosamente a la producción de componentes nacionales.

A finales de los años 60 se define la estructura actual del complejo con la colaboración de las fábricas de tractores.

Esta época abarca más de medio siglo de historia en tres etapas claramente diferenciables correspondientes a la industria terminal.

- 1) Importación (1900-1925)
- 2) Ensamble (1926-1962)
- 3) Fabricación (1963 en adelante)

En 1925 se instala la empresa Ford, primera armadora de vehículos nacionales cuyo monopolio de montaje dura aproximadamente diez años. En la época en que esta empresa inicia sus actividades, se desarrolla una fuerte competencia en la producción automovilística de Estados Unidos.

Mientras tanto, el mercado de México se abastecía casi exclusivamente por una creciente masa de exportaciones norteamericanas. Este fenómeno fue originando condiciones oligopólicas en la estructura del mercado. En esta situación, la opción de invertir, por otra parte de una empresa, restringía el mercado para las demás con las consiguientes consecuencias sobre la tasa de ganancia; por lo tanto, la alternativa no era exportar o producir en el exterior, sino exportar o perder parcialmente el mercado mexicano.

Entre 1908 y 1916 la importación media anual de automotores fue de 251 unidades.

En 1917 se inicia una relativa estabilidad política y económica del país, lo cual generó una mayor demanda, estimándose que las importaciones anuales en el período 1917-1925 eran del orden de 6000 unidades, se calcula que en 1925 existían en México cerca de 54 000 vehículos.

En cuanto a las inversiones, fue necesario que se produjeran determinadas medidas de política económica por parte del gobierno mexicano para que se dieran condiciones suficientes.

Por decreto del año 1926, se promovió la producción nacional de aceites y lubricantes, en materia de promoción de inversiones en el sector se rebajaron en 1925 las tarifas de importación de material de ensamble en un 50% y en 1926 se introdujeron exenciones para las inversiones en el sector.

Fue necesario, en consecuencia que se conjugaran la elevación de aranceles, las políticas de promoción y una demanda creciente de vehículos para posibilitar la inversión de Ford.

La inversión que realizó Ford consistía en la apertura de un taller de armado, es decir, la etapa final en el proceso de fabricación de un vehículo. Esta etapa se caracterizó por ser altamente intensiva en el uso de mano de obra, lo cual permitió a la empresa beneficiarse de los significativos diferenciales de salarios entre los obreros locales y los del país de origen.

En el periodo 1935-1940 se produjo una expansión del sector mediante la incorporación de tres nuevas ensambladoras, dos de ellas norteamericanas: G.M y Chrysler y Automotriz O'Farril (armadora mexicana con licencia alemana).

Durante esos años los vehículos en circulación pasaron de 41,126 unidades a 149,455 unidades, como resultado tanto del aumento de la producción interna como de las importaciones.

En esta época surgen en el país empresas de producción, comercialización y servicios vinculados al crecimiento del sector automotor. La absorción de mano de obra por parte de las ensambladoras era escasa superior a la de los servicios automotrices, pero las actividades de ensamble representaban más del 90% del valor de producción del conjunto.

En la etapa terminal, el 45% de las materias primas eran importadas. En la fabricación de carrocerías esta representaban escasamente un 15%. Los talleres de reparación utilizaban aproximadamente un 50% de insumos importados. La escasa producción nacional de autopartes sería predominantemente, al abastecimiento de las dos últimas actividades.

Durante el quinquenio siguiente (1940-1945) se hicieron sentir sobre México las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial. Descienden en ese periodo tanto la producción interna como las importaciones.

La composición de la oferta también cambió en ese periodo en razón del espectacular descenso de la producción interna, hasta el punto que en 1944 resultó nula, luego de haber alcanzado una participación del 64.2% en 1942, nivel que recuperará recién en 1947.

En estos años no ingresan empresas extranjeras, salvo el caso de la International Harvester que se radica en diciembre de 1944 para ensamblar camiones. La producción interna como las importaciones de estos vehículos fueron menos afectadas por el conflicto bélico debido a la menor elasticidad de la demanda y el aumento de la producción de camiones motivado por la reconversión del aparato productivo de Estados Unidos.

Entre 1941 y 1945 inician sus actividades otras cuatro ensambladoras con participación nacional, lo cual refleja una capacidad de los inversionistas nacionales para participar en el mercado automotriz, que difícilmente se puede encontrar en época tan temprana en otros países de América Latina.

Los talleres de servicios, que en 1940 sumaban 115 establecimientos en 1945 llegan a 1,237; esto se debe en parte, a la incorporación de los talleres de vulcanización y el aumento de los talleres de reparación.

La participación de insumos importados aumentó solamente en los talleres de servicios dependientes de establecimientos de comercialización. El contenido local correspondiente a las terminales comprendía fundamentalmente llantas, lubricantes y acumuladores.

En conclusión, la integración en las terminales resultaba aún casi inexistente, mientras tanto la producción de carrocerías utilizaba casi un 90% de materias primas nacionales y la producción de accesorios alcanzaba una integración de aproximadamente un 65%.

Durante el periodo 1945 y 1950, la producción automotriz registra una elevada y sostenida tasa de crecimiento. El parque automotor, que había aumentado en los años 1936-1950, registró una tasa anual del 10.9%. Dos ensambladoras que iniciaron sus actividades en 1946. Estas son Willis Mexicana de origen norteamericano, y Automóviles Ingleses de procedencia británica.

Las importaciones de vehículos ensamblados aumentaron también considerablemente en los primeros años del quinquenio. La producción nacional participaba con aproximadamente el 50% de la oferta, porcentaje que aún resultaba sensiblemente menor que el correspondiente a 1942.

En el periodo que va de 1925 a 1947, las plantas tuvieron libertad para determinar el nivel de integración deseado sin que haya presiones oficiales.

La oferta y consumo nacional de automotores se realizó dentro de un mercado libre, sin límite para la importación de material de ensamblaje.

La intervención gubernamental hasta 1947 fue limitada, y la Secretaría de Hacienda no ejercía las facultades que le otorgaba el Reglamento de Plantas de Montaje de Vehículos sino que se concretaba a cobrar impuestos y vigilar los aspectos fiscales de la importación de partes, pero nunca determinó las piezas de fabricación nacional que debían ser empleo obligatorio en el armado de vehículos.

Se imponen por primera vez cuotas para la importación de vehículos y se prohibió la importación de llantas y cámaras.

Como consecuencia de estas medidas las importaciones de vehículos descendieron radicalmente: representando a fines del quinquenio la producción nacional casi el 70% de la oferta interna.

En el decenio siguiente se incorporaron al mercado interno otras ocho empresas, de las cuales una era estatal, dos europeas, dos norteamericanas y tres nacionales, representantes de dos empresas europeas y una japonesa.

A pesar del ingreso de nuevas ensambladoras durante la década de los 50, prácticamente se mantuvo estancado el número de vehículos ensamblados internamente.

Se implementó, también en 1950, un sistema de precios oficiales para la venta de automóviles, que fueron reajustándose anualmente. Estos precios máximos resultaban suficientemente remunerativos y superiores a los precios internacionales, como para pensar que constituyeran un elemento desestimulante de la oferta interna. En los primeros años de la década de los 50 se decidió levantar las medidas restrictivas aplicadas en 1947 para la importación de vehículos armados, lo cual permitió un sustancial crecimiento de las importaciones.

#### 4.-INDUSTRIA METAL-MECANICA.

La industria Metal-Mecánica es una rama de la industria de transformación .

De acuerdo con los técnicos de la materia, es la operación que tiene por objeto proporcionar mayor utilidad a los satisfactores; y por lo general, este tipo de industria produce aparatos domésticos industriales y automotores, en los cuales la materia principal o básica es la lámina.

También se conoce ó pertenece al grupo o tipo de industrias de ensamblaje, que son aquellas que van fabricando y adquiriendo las distintas piezas que integrarán posteriormente el producto terminado. Esta integración se puede realizar total o bien a base de ensambles parciales o sub-ensambles, que posteriormente concluirán en un ensamble general o total.

Los procesos que integran esta industria son los siguientes:

- Fundición. Sintetización.
- Transformación sin arranque de viruta.
- Mediciones. Control de calidad. Ensayos.
- Reparación del equipo electrónico.
- Reparación y mantenimiento de motores de combustión interna.
- Mecanización con arranque de viruta.
- Montaje.
- Tratamientos térmicos.
- Tratamientos de superficie.

Estos procesos son utilizados por los sectores agrupados en el consejo coordinador de las Industrias Metálicas, y que son los que fabrican bienes y servicios de consumo final e intermedios para su utilización en las distintas actividades productivas.

Esta industria está dividida en secciones como son:

- Fabricantes de Artículos de alambre, Tornillos y Tuercas.
- Fundiciones.
- Talleres y Laboratorios Metalúrgicos.
- Fabricantes de Artefactos de Lámina.
- Fabricantes de Artículos de Metales no Ferrosos.
- Fabricantes de Artículos de Aluminio.
- Fabricantes de Herramientas.
- Industrias de Neón y Anuncio Exterior.
- Refrigeración Manejo y Acondicionamiento de aire.
- Fabricantes de artículos Mecánico-Eléctrico Industrial para uso Doméstico y Similares.
- Fabricantes de Equipo Mecánico-Eléctrico Industrial.
- Fabricantes de Juquetes.
- Fabricantes de Electrodo.
- Forja, Troquelado y Estampado.
- Fabricantes de Equipos, Aparatos e instrumentos para profesionales de la medicina, Veterinaria, Odontología y afines.
- Fabricantes de equipo-contraincendio.
- Fabricantes de Cerraduras, candados, Herrajes y similares.

Estas secciones contemplan diversas manufacturas Metal-Mecánica y no se incluyen las actividades Metal-Mecánicas de la industria de bienes de capital, Industria Automotriz y la industria Mueblera.

La industria Metal-Mecánica tiene gran importancia en el universo de las industrias en México constituyendo al igual que la Industria de bienes de Capital uno de los sectores más dinámicos de la Industria Mexicana.

Contando con más de 26,000 empresas preponderantemente medianas y pequeñas de capital íntegramente mexicano.

### 3.1. Situación de la Industria en México.

Este sector experimentó una desaceleración de un (-7.3%) y los factores que influyeron fue el poco dinamismo del mercado interno, la contracción en la inversión pública y privada, las restricciones del financiamiento, los costos crecientes de los insumos productivos y el deterioro del poder adquisitivo de los salarios.

Debido a esto los principales consumidores de acero volvieron a experimentar crecimientos negativos en sus niveles de producción. Ocasionando con ello una menor demanda nacional de productos siderúrgicos. Por lo que los esfuerzos productivos estuvieron orientados hacia la sustitución de importaciones siderúrgicas, decrecieron en un 67% y un incremento en las exportaciones en casi 25 mil toneladas en 1982 a 880 mil toneladas en 1983.

Como resultado de estas acciones, el nivel de producción obtenido de 6.9 millones de toneladas representa un verdadero logro. La industria Siderúrgica nacional continuó con sus esfuerzos de modernización al acentuarse la tendencia de sustitución del proceso productivo de hogar abierto.

### 3.2. Materia Prima.

Debido a la situación que actualmente se encuentra este sector en México se han tenido que desarrollar una serie de procedimientos y prácticas necesarias para administrar los negocios entre los cuales se encuentra el control y manejo de inventarios controlando el adecuado abasto de materias primas de buena calidad.

Los proveedores de Materia Prima del sector Meta-Mecánico y de bienes de Capital son esencialmente empresas paraestatales. Las relaciones comerciales con dichas empresas son muy problemáticas en donde se conducen como monopolios y no toman en cuenta los requerimientos del mercado.

La calidad es otro gran elemento importante en la Materia Prima y la problemática que presenta es la siguiente:

- Los problemas de calidad incrementan costos de Materia Prima.
- Los procedimientos para la atención de reclamación por calidad inadecuada llegan a un grado tal de lentitud que muchos industriales prefieren no realizarlos, aún cuando tengan que absorber el costo.
- No existe comunicación entre proveedor y consumidor a nivel técnico, lo cual hace difícil la negociación de los problemas que surgen.
- Existe un estancamiento en el desarrollo de nuevos tipos de materiales, ya en uso en otros países.

#### Consumo Interno.

La actual crisis económica de nuestro país tiene como consecuencia una disminución de la demanda de artículos que produce la rama Metal-Mecánica y de bienes de capital debido a las políticas dedicadas a equilibrar el déficit presupuestal y reducción en el gasto público que dañan enormemente este sector, ya que el sector público, a través de las industrias paraestatales es el mayor adquirente de esta clase de manufacturas.

Es importante que el sector público se solidarice completamente con la política de sustitución de importaciones, evitando las compras externas de productos Metal-Mecánicos susceptibles de fabricarse internamente en el corto y mediano plazo. Además los requerimientos externos de artículos Metal-Mecánicos deben adaptarse a las verdaderas necesidades y posibilidades del país.

#### Consumo Externo.

La Industria Metal-Mecánica ha sido siempre uno de los sectores con mayor dinamismo ha participado en la exportación de productos manufacturados. Sin embargo en los últimos años ha decrecido en nuestra actividad exportadora tanto por los requerimientos del mercado interno como porque lentamente perdíamos competitividad en el exterior debido a nuestras altas tasas de inflación y la sobrevaluación de nuestra moneda.

Nuestra entrada a mercados internacionales cada vez es más difícil debido las políticas de países exportadores, que ante los avances económicos mundiales han tenido que implantar.

Mercados como el de norteamérica, Centroamérica y el Caribe, zona donde México podría tener presencia económica sin embargo otros países han aprovechado esta situación como es el caso de la República Popular - China que está colocando crecientes volúmenes de mercancías en esta zona.

Es por esto que nuestro país necesita contar con materia prima de buena calidad, a precios iguales a los del mercado internacional.

Los precios internos de acero han aumentado en forma muy importante, sin embargo, el industrial mexicano paga 50% más por el acero mexicano de lo que paga un industrial extranjero por el mismo acero.

### 3.3. Objetivos de la Industria. (1)

- Aumentar la oferta de bienes y servicios básicos
- Incrementar el grado de integración intersectorialmente, mediante el desarrollo selectivo de la Industria de Bienes de Capital.
- Vincular la oferta industrial con el exterior, impulsando la sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones diversificadas.
- Adaptar y desarrollar tecnologías y ampliar la capacidad para impulsar la promoción y la productividad.
- Aprovechar eficientemente la participación directa del Estado, en áreas prioritarias y estrategias para reorientar y fortalecer la Industria Nacional.

Para el logro de estos objetivos se tiene que tomar en cuenta los factores que influyen en el funcionamiento de las empresas y que son:

#### Factores Economicos.

- Nivel general de la actividad económica.
- Nivel de desarrollo de la región.
- Política fiscal.
- Nivel de salarios.
- Tipo de interés.
- Disponibilidad de materias primas.
- Grado de industrialización.
- Disponibilidad de mano de obra adecuada.

**Factores Politicas.**

- Estabilidad politica del pais.
- Zonas de desarrollo.
- Politica de empleo.
- Sueldos y salarios.
- Sindicatos..
- Salud Pública.
- Vivienda.
- Educación.

**Factores Tecnológicos.**

- Procedimientos por equipo.
- Influencia del mercado.
- Tecnología informal.

**Factores Sociales.**

- Tradiciones Culturales.
- Estructura de los gastos.
- Actitud respecto al trabajo.

#### 3.4. Características de la industria. (2)

- La idea o definición del producto a fabricar.

- El estudio del producto.

- El diseño.

- La investigación

- Obtención de licencias.

- Aprovisionamiento.

- Producción o explotación.

- Distribución.

- Comercialización.

(1) Consejo Coordinador de las Industrias Metálicas. Canacindra 1984.

(2) Ibidem

CAPITULO II SITUACION DE LOS ELEMENTOS BASICOS DE LA INDUSTRIA

AUTOMOTRIZ

1.- TECNOLOGIA

2.- MANO DE OBRA

3.- BIENES DE CAPITAL.

4.- BALANCE ENTRE EL T.L.C. Y EL SECTOR AUTOMOTRIZ.

Con este capítulo se pretende relacionar más el campo de acción del Contador Público pues al analizar los elementos básicos de la empresa como lo es la M.O. la Tecnología y los bienes de capital de una empresa en este caso como la Industria Automotriz, se puede partir como base para analizar otros sectores industriales, y comparar la situación a la que tendrán que enfrentarse ante la apertura comercial que se está presentando, y en donde el papel del Contador Público es muy importante pues él emite opiniones de la razonabilidad financiera que se tiene con el recurso humano, el capital con que se cuenta y las nuevas innovaciones dentro de la empresa que nos permitan ser más competitivos en el mercado internacional.

Además partiendo de este análisis puede determinar la situación de la mano de obra, y la repercusión que traería a nivel nacional la sustitución de la mano de obra barata, por sistemas mecanizados en el caso de la industria Automotriz puede que en este momento no repercuta en gran magnitud, pues es una empresa que cuenta con recursos suficientes para competir a nivel internacional de hecho ya es reconocida a nivel internacional.

Y en cuanto a bienes de capital el Contador está capacitado para determinar lo beneficioso o desventajoso que sería la inversión tanto para obtener más bienes de capital e implementar nueva tecnología dependiendo de la situación económica de la empresa.

1.-TECNOLOGIA

El sector de los automóviles está convirtiéndose rápidamente en una industria competitiva mundial concentrada en centros de producción y mercados regionales. Se diseñan o producen vehículos en una región o país y se venden en otro. La industria llama a esto globalización del mercado, y un grupo relativamente pequeño de productores ubicados en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón dominando este mercado global.

Las tendencias de la industria están determinadas en gran medida por un consumidor que pide avances tecnológicos: una marcha más suave, motores eficientes en el consumo de combustible, tableros de instrumentos digitales, asientos más cómodos, mejor ensamble de partes metálicas, etcetera. Los avances tecnológicos en los procesos de manufactura ofrecen estos lujos y mejoras en el desempeño. En Estados Unidos, Europa Occidental y el Pacífico asiático se están construyendo nuevas instalaciones robotizadas que harán obsoletas a las plantas más viejas. Las prácticas de entrega sin retraso evitan la necesidad de grandes inventarios en planta o de zonas de almacenamiento aledañas.

Otro avance tecnológico es el que presentó el gobierno mexicano en los ochenta promoviendo un audaz programa de exportaciones, haciendo que los tres grandes de Estados Unidos establecieran varias plantas de motores con tecnología avanzada, así como una armadora de nivel mundial (la Ford Hermosillo), que lanzó los productos automotores mexicanos al mercado mundial. Dichos programas de construcción deben continuar y se debe alentar a la industria proveedora para que inicie programas semejantes, si es que México quiere asegurar y aumentar su participación en el naciente mercado regional de vehículos y fortalecer sus ganancias de divisas.

En la próxima década surgirán instalaciones robotizadas en estrecha proximidad con las plantas de armado para asegurar una entrega sin retraso de la producción que actualmente elaboran estas maquiladoras satélite. Por ejemplo, los asientos de plástico moldeados sustituirán parcialmente las operaciones de corte y cosido que actualmente realizan las maquiladoras.

La industria cree también que el ajuste del ambiente socioeconómico quizá sea la meta más difícil de alcanzar para México.

## Evolución Tecnológica de la Industria

Al desarrollarse la industria automotriz mundial, tres grandes transformaciones tecnológicas y de organización conformaron su crecimiento en Estados Unidos y contribuyeron a su surgimiento y crecimiento en México. El primer adelanto significativo tuvo lugar después de casi treinta años de producción unidad por unidad, principalmente en Alemania y Francia. En 1908, Ford desencadenó la transición a un sistema de producción masiva y aumentó la participación estadounidense en los mercados mundiales a cerca del 90 por ciento.

El segundo adelanto de la industria no ocurrió sino hasta el surgimiento de la comunidad Económica Europea, que pudo lograr eficientes escalas de producción que afectarían drásticamente el mercado. Una vez que su sistema de producción masiva estuvo en plena marcha la diferenciación europea de productos constituyó una ventaja fundamental sobre Estados Unidos.

Mientras que las compañías estadounidenses se limitaban a los vehículos grandes, la producción europea abastecía una gran demanda que exigía una amplia variedad de automóviles pequeños, medianos y de lujo. . .

La tercera transformación significativa que consistió en optimizar los procesos de calidad total y sin retraso, llevaron a la industria a la manufactura flexible. A fines de los años sesenta Japón incorporó estos métodos a su organización productiva, impulsando la industria automotriz japonesa al liderazgo mundial.

## 2.-MANO DE OBRA

La industria automotriz emplea a cerca de 465,000 personas es decir, el 3 por ciento de la fuerza de trabajo industrial de Mexico. Los tres grandes estadounidenses tienen en todo el mundo cerca de 1,255,000 empleados: en Mexico emplean cerca de factor convencional industrial de 6, se estima que otras 400,000 personas serán empleadas por la industria automotriz mexicana de abasto y servicio. Pero aun cuando es considerable el número de mexicanos empleados por la industria, las estrictas reglas sobre horas de trabajo, vacaciones y duración del empleo estorban al desarrollo de empleados capacitados. La limitada disponibilidad de programas de capacitación patrocinados por el gobierno mexicano también restringe a la industria.

Los líderes laborales del sector automotor estadounidense y canadienses son sencibles a la competencia de la barata mano de obra mexicana, si bien gran parte de esa oposición se basa en ideas incorrectas. Las nuevas plantas mexicanas son intensivas en capital y emplean poca mano de obra, pero esas ideas preconcebidas tardarán en cambiar.

Los obreros automotrices en Mexico.

La fuerza de trabajo automotriz, a partir de los años setentas, se concentró en las plantas ensambladoras, ya que anteriormente los trabajadores tuvieron que deambular de empresa a empresa y de sector en sector, como consecuencia de los despidos de las plantas que desaparecieron a raíz de las modificaciones que se dieron con los decretos de 1961 y 1962. Esta situación sufrió una variación con la apertura de las plantas de fundición y maquinado de partes para motor, en 1964; lo que provocó que el proletariado de la rama creciera y logrará cierta permanencia en el empleo.

La organización sindical comenzó a desarrollarse, sobre todo, al enfrentar los múltiples problemas del trabajo en los procesos de producción: ritmos intensivos, acortamiento del tiempo para realizar operaciones; ambiente cargado de humos y desechos de sustancias tóxicas; altas temperaturas en fundición, en soldadura; riesgos por utilizar materiales cortantes, ácidos, solventes, pinturas; un número alto de trabajadores eventuales (que dada la política de empleo que se mantiene en el país, llegan a laborar años de esta forma - y no existe seguro de desempleo- sobre todo en industrias que, como la presente mantiene una variación constante en la cantidad de fuerza laboral ocupada); así como problemas de mal trato y arbitrariedad por parte de la jerarquía y disciplina fabril interna.

Por ello, para los años setentas, la Organización obrera y el conocimiento de su proceso de trabajo habían aumentado y se dieron importantes luchas por democratizar las organizaciones sindicales, que hasta entonces eran -en general- controladas por burocracias - sindicales "charras" como la Confederación de Trabajadores de México (CTM). En el sector terminal -fue el caso de los trabajadores-Volkswagen, de Dina y Nissan, quienes se reorganizaron en sindicatos independientes, con planteamientos democráticos para su funcionamiento interno; hay otros casos como el de la Ford, que obtuvo -logros menores, o el de la General Motors que fue derrotada y están todavía afiliados a la CTM y a la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC). La actividad obrera abarcó también el sector de autopartes: Cia Fundidora del Norte (CIFUNSA), industria Automotriz de Cuernavaca.

En las anteriores jornadas de lucha no se superó la dispersión y división de las organizaciones sindicales por la empresa, pero se iniciaron importantes relaciones de apoyo y solidaridad que ampliaron la comunicación obrera. Esta abordó tanto los problemas de la vida interna de fábrica, los de otras organizaciones sindicales de la propia rama y de otros sectores trabajadores.

### 5.- Bienes de Capital

El marco internacional de intensa competencia y el ataque Japonés a las compañías estadounidenses en su propio territorio, indujeron a los tres grandes a buscar bases de producción de bajo costo en países como Corea, Brasil y México. Desde mediados de los setenta, General Motors, Ford y Chrysler han intentado recuperar parte de su mercado perdido constituyendo asociaciones con fabricantes japoneses.

La década de los setenta presenciò también un cambio en el sistema de producción masiva. Antes de esa década, la producción masiva requería un flujo constante de inversión para financiar cada cambio de modelo de un vehículo, dificultando la producción de vehículos y partes automotrices en pequeñas cantidades. Las escalas mínimas redituables eran demasiado altas para generar ahorros, y los consumidores de los pocos países que se aventuraban a fabricar automóviles debían pagar altos precios por los modelos producidos internamente.

La industria automotriz mexicana se desarrollò como parte del proceso de industrialización general de la primera mitad del siglo XX. Antes de 1925, los mexicanos sólo podían importar vehículos terminados, pero ese mismo año Ford inaugurò su primera planta armadora en México, aprovechando los grandes subsidios a la inversión. Debido a la Gran Depresión, las cooperaciones de armado en México no se ampliaron sino hasta 1935, cuando otra compañía estadounidense, la General Motors, abrió una planta.

El decreto mexicano de automóviles de 1962 estableció un nuevo marco reglamentario encaminado a formar una industria automotriz nacional. Según el decreto, los automóviles producidos debían tener un contenido nacional del 80%; esto era lo que se denominaba Grado de Integración Nacional (GIN). Esto introdujo reglas sobre la propiedad mayoritaria mexicana en la fabricación de partes automotrices y limitaba a los inversionistas extranjeros a una propiedad del 40% en la producción de partes.

El gobierno preveía una estructura industrial que sólo constara de cuatro compañías, todas ellas de propiedad interna. Así, se permitió a Automex producir modelos grandes de automóviles Chrysler; a Promexa y a Dina, autos pequeños populares (modelos de Volkswagen y Renault), y a VAM, Jeeps. Pero los fabricantes estadounidenses se oponían energicamente a estas medidas, al igual que el gobierno de Estados Unidos, que hizo declaraciones en protesta por la exclusión de los fabricantes de su país. Esta presión condujo a la inclusión de Ford y General Motors en la estructura automotriz mexicana. A Nissan también se le permitió participar, dos años después de emitido el decreto. Desde entonces, las siete compañías que permanecieron en el mercado hicieron grandes inversiones en la industria automotriz mexicana durante varios años.

Los productores de automóviles invirtieron grandes cantidades para aumentar las exportaciones, que saltaron de 4.3 millones a 16.6 millones de dólares para 1970.

ARMADO MEXICANO DE VEHICULOS 1925-1962

FIRMAS ANTES DE 1962	MODELOS INICIO PRODUCCION	PROPIEDAD
	1925 Ford	100% extranjera
Ford	1935 General Motors	100% extranjera
General Motors	1938 Chrysler	100% privada,inter.
Fabricas Automex	1962 Volkswagen	100% privada,inter.
Promexa	1951 Renault	100% gobierno mexicano.
Dina	1946 American Motors	100% privada,inter.
Willys Mexicana	1955 Mercedes Benz	100% privada,inter.
Represent.Delta	1955 Toyota	100% privada,inter.
Planta Reo		
Impulsora Mexicana	1967 nd	nd
Auto (FANASA)	1937 Hillman	100% privada,inter.
Autom. O Farril	1946 Morris	100% privada,inter.
Autos ingleses	1951 Lark	100% privada,inter.
Studebaker	nd Citroen	nd
Citroen	nd Austin	nd
Equipos superiores	nd Volvo	nd
Autos Interna.		

El decreto de automóviles de Junio de 1977 ponía un marcado énfasis en las exportaciones automotrices y abarcaba medidas encaminadas a evitar déficits comerciales en el sector. El decreto creaba un nuevo mecanismo: una restricción a la balanza de pagos que exigía a cada productor de automóviles aportar exportaciones para equilibrar sus importaciones directas e indirectas, así como todos los demás pagos exteriores de la compañía.

Los productores estadounidenses se opusieron, sin éxito, a la nueva reglamentación. Finalmente, cinco meses después de emitido el decreto, General Motors anunció proyectos de expansión de las maquiladoras y de nueva inversión en México como parte de su estrategia de globalización.

Para 1983 la mayoría de los productores de autos habían iniciado ambiciosos programas de inversión en México. General Motors abrió en Saltillo dos plantas que producían autos de pasajeros y motores. En 1983 Ford inauguró su planta de motores de Chihuahua. Nissan empezó a producir motores y abrió una nueva planta fundidora en Ciudad Lerma, en 1978. Varios años después, este fabricante japonés se extendió a la fundición de aluminio y producción de motores en Aguascalientes. Como resultado de la inquietud financiera, tuvieron lugar más cambios de propiedad entre el resto de los fabricantes de propiedad estatal.

Las maquiladoras automotrices también recibieron un impulso económico con el decreto de automóviles de 1977, que permitía acumular hasta el 20% de las exportaciones compensatorias de los fabricantes de autos al valor agregado por las maquiladoras.

CAMBIOS DE PROPIEDAD POSTERIORES AL DECRETO DE 1977

FIRMA	CAMBIO	PROPIEDAD DE 1982
Ford	sigue sin cambio	100% extranjera
General Motors	sigue sin cambio	100% extranjera
Chrysler	sigue sin cambio	100% extranjera
Volkswagen	sigue sin cambio	100% extranjera
Nissan	sigue sin cambio	100% extranjera
Dina/Renault	1978: Renault adquiere 40% de la propiedad	60% gobierno mexicano 40% extranjera
VAM	1977: el gobierno adquiere 34% más de VAM	94% gobierno mexicano; 6% extranjera.

## CAMBIOS POSTERIORES AL DECRETO DE 1962 SOBRE MANUFACTURAS.

FIRMA	CAMBIO	PROPIEDAD
Ford	Sigue sin cambios	100% extranjera
General Motors	Sigue sin cambios	100% extranjera
Fábricas Automex	1962: Chrysler adquiere 33%	
Fábricas Automex	1968: Chrysler aumenta su partici- pación al 45%	50% privada inter. 45% extranjera
Promexa/VW	1964: Volkswagen adquiere 100% cambia su nombre a Volkswagen	100% extranjera
Nissan	Se establece en 1964	100% extranjera
Dina	Sigue sin cambios	100% gobierno me- xicano.
Willys Mexicana	1963: American Motors adquiere 40%; se convierte en VAM	60% gobierno mexicano. 40% extranjera.
Representaciones		
Delta	Cierra en 1964	
Planta Reo	Cierra en 1963	
Impulsora Mexicana		
Automotriz	Cierra en 1969	
Autom. G Farril	Comorada por Fro- mexa en 1962	

FIRMA	CAMBIOS	PROPIEDAD
Autos ingleses	Comprada por Pro-mexa en 1962	
Studebaker	Comprada por Ford en 1960-1961	
Citroen	Cierra en 1962-1963	
Equipos Superiores	Cierra en 1962-1963	
Autos Internacio- nales	Cierra en 1962-1963	

CAMBIO DE PROPIEDAD POSTERIORES AL DECRETO DE 1972

FIRMA	CAMBIOS	PROPIEDAD EN 1977
Ford	Sigue sin cambio	100% extranjera
General Motors	Sigue sin cambio	100% extranjera
Fábricas Automex	1972: Chrysler adquiere el 55% restante; cambia su nombre a Chrysler	100% extranjera
Volkswagen	Sigue sin cambio	100% extranjera
Nissan	Sigue sin cambio	100% extranjera
Dina	Sigue sin cambio	100% gobierno mexicano.
Willys Mexicana/VAM	Sigue sin cambio	60% Gobierno mexicano. 40% extranjera.

4.-Balance entre EL Tratado de Libre Comercio y El Sector  
Automotriz.

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autoparte (Productos Automotrices) regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de diez años.

Eliminación de Aranceles.

Cada país signatario eliminará a lo largo del periodo de transición, todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, conforme a lo dispuesto en su ALC o en el "Autopac".

Vehículos. De conformidad con su ALC, Canadá y Estados Unidos eliminaron aranceles al comercio de vehículos. Para las importaciones provenientes de México, en el Tratado se acordó que Estados Unidos:

- Eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros:
- Reducirá de inmediato al 10 por ciento sus tasas arancelarias a los camiones ligeros, y las eliminará gradualmente en un periodo de cinco años:
- Eliminará en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos -  
Para las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México
- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente un periodo de diez años;
- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en cinco años; y
- Reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre todos los demás tipos de vehículos en un periodo de diez años.

Canadá eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados -  
provenientes de México en el mismo periodo en que México desgravará las  
importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

#### Autopartes.

Cada país eliminará de inmediato las tasas arancelarias para ciertas  
autopartes, en tanto que para otras, se eliminarán en cinco años y para  
una pequeña porción en diez años.

#### Reglas de Origen.

De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar al trata-  
do arancelario preferencial, los productos automotrices deberán incor-  
porar un porcentaje de contenido regional conforme la fórmula de costo-  
neto (que ascendera a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y -  
camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de -  
vehículos; y a 60% para los demás vehículos y autopartes). Para calcular  
con precisión el nivel de contenido de los productos automotrices, se -  
identificará el valor de las importaciones de autopartes provenientes -  
fuera de la región a lo largo de la cadena productiva.

Decreto Automotriz de México.

El Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz se eliminará al término de la transición.

Durante este periodo se modificarán las restricciones del Decreto para:

- Eliminar de inmediato, la restricción a las importaciones de vehículos, que está condicionada a las ventas en el mercado mexicano.
  
- Revisar de inmediato, los requisitos de "balanza comercial" a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requerido para importar tales productos y eliminar, la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos.
  
- Cambiar las reglas de "valor agregado nacional" reduciendo gradualmente el porcentaje las autopartes de productores mexicanos: contabilizando en ese porcentaje las autopartes producidas por ciertas maquiladoras, asegurando que los productores mexicanos, canadienses y estadounidenses de autopartes participen en el crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, toda vez que durante la transición se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos en México la compra de autopartes mexicanas; y eliminando el requisito de valor agregado nacional al término de la transición.

#### Decreto Mexicano de Autotransporte.

El Decreto para el fomento y la modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte, que cubre camiones (excepto ligeros) y autobuses, se derogará de inmediato y se sustituirá con un sistema transitorio de cuotas que estará vigente por cinco años.

#### Importaciones de Vehículos usados

Las restricciones canadienses a las importaciones de vehículos usados, provenientes de Estados Unidos se eliminarán el 1o de enero de 1994, conforme a lo establecido en el ALC. Comenzando quince años después de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un periodo de diez años. México eliminará en el mismo lapso, la prohibición a las importaciones de vehículos usados que provengan de América del Norte.

Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible.

Conforme a lo establecido en el TLC, Estados Unidos modificará la definición del contenido de la flota que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE), de modo que los fabricantes de vehículos puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México, y evitar que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales.

Después de diez años, la producción mexicana que se exporta a Estados Unidos recibirá el mismo trato que la estadounidense y canadiense para propósito de CAFE. Los automóviles producidos en Canadá actualmente pueden ser considerados como nacionales para propósitos de CAFE. Estas disposiciones no implican un cambio en los niveles mínimos rendimientos de combustible para los vehículos vendidos en Estados Unidos.

**CAPITULO III ASPECTO GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.**

**1.- SITUACION DE LA INDUSTRIA EN MEXICO.**

**2.- IMPACTO DEL MERCADO EXTRANJERO PARA EL MERCADO NACIONAL.**

**3.- ANALISIS DE MERCADO.**

Este análisis del aspecto general de la Industria pretende conocer la situación de la industria automotriz tanto en sus orígenes en nuestro país como su evolución hasta la actualidad tanto a nivel nacional como para el exterior y los movimientos o cambios que tendrá con la entrada en el TLC.

Lo que permite al Contador Público emitir opiniones en cuanto al impacto que tendrá esta industria en el T.L.C.

En la mesa de negociaciones no sólo se encuentran académicos, empresarios que están relacionados con el ámbito financiero sino profesionistas de la materia.

## CAPITULO III ASPECTO GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

### 1. SITUACION DE LA INDUSTRIA EN MEXICO

La industria Automotriz un sector muy importante en México su crecimiento puede ser dividido en 4 fases:

- 1.-1962 A 1972      Nacimiento de la industria moderna
- 2.-1972 A 1977      Enfasis en promoción de exportaciones.
- 3.-1977 a 1983      Alcanzar balance de expbrtaciones mas que en conso -

lidacion industrial.

- 4.-1983 A  
La fecha.

Declinacion del mercado local, pero fuerte crecimiento en exportaciones.

1962 a 1972.

En 1960 50,000 vehículos aproximadamente fueron producidos en México. Los vehículos fueron ensamblados de conjunto completos de partes. - Las importaciones de la industria, que en su mayor parte fueron estos conjuntos, alcanzaron 1862 millones de pesos, solamente algunas partes fueron fabricadas localmente y en su mayoría se dedicaron al mercado de repuestos mexicano. Compuesto por las siguientes compañías mexicanas de auto partes:

PARTE	COMPAÑIA
Llantas	Goodyear, Goodrich, Euzcadi
Baterías	Acumuladores Mexicanos
Pistones	Moresa
Eujías	Champion G.M.
Amortiguadores	G.M. Mex- Par.
Cristales	Vitro.
Anillos	Mex-Par.
Radios	Motorona.

El decreto Automotriz de 1962 aumentó significativamente el requerimiento de contenido local al 60% y limitó la integración de componentes adicionales a los no producidos por la industria, y el ensamblado de vehículos y motores solamente. Esto tuvo el efecto de consolidar la industria terminal, ya que el cambio de importar conjuntos de partes completas a abastecerse localmente requería un compromiso real, de cooperación en México.

Industria Terminal Mexicana - 1962.

linea de automovil	Ensamblador	ventas autom.	Ventas Camiones.
Valiant, Dodge	Fabrica Auto-		
Plymouth, Fiat.	Mex. (1938)	7,313	
Ford, Falcon	Ford Motor		
Taurus.	CO. (1925)	7,715	
Chevrolet, Corvair	General Motor		
Opel.	(1935).	8,289	
Renault.	Diesel Nacio-		
	nal (1951).	6,097	
Toyopet.	Planta Rep de		
	Mexico (1955)	1,239	
Volkswagen.	Promexa	2,442	
Mercedes-Benz.	Representacio-		
DKW.	nes Delta (1955)	2,769	
Rambler.	Willlys Mexicana		
	(1946)	1,160	
Otros ..		2,906	

Una de las estrategias norteamericanas para estas compañías fue de quedarse en México para invertir. Fue así como, Volkswagen comoró a Promex y American Motors compró el 40% de VAM. Las compañías que nacían empezado en 1955 con nexos a Toyota y Mercedes Benz abandonaron sus operaciones en 1963 y 1964. Siendo que ni Toyota ni Mercedes Benz tenían una posición fuerte en el mercado norteamericano.

Y surge también la creación de nuevas empresas productoras de transmisiones y ejes vinculadas con importantes abastecedores americanos de tecnología: Tremec (Clark), Spicer (Dina) e Eaton (Eaton). Mientras que en una base mundial las transmisiones manuales y ejes eran aún dominados por los productores terminales integrados verticalmente, las compañías de autopartes tenían tecnologías competitivas en transmisiones manuales y ejes para vehículos de pasajeros. Un ejemplo de esto: las transmisiones automáticas crecieron a más de 90% del mercado americano en 1969. La producción de la industria mexicana creció más de tres veces en los años llegando a 182,000 vehículos en 1970. El contenido extranjero permitido (40%) para satisfacer la demanda del mercado local, hizo que la importación de partes de la industria mexicana automotriz creciera a 2,692 millones de pesos para 1969.

1972 A 1977.

La situación de la balanza comercial de la Industria Automotriz Mexicana al comienzo de los años setenta estuvo en debate. Un grupo apoyó la sustitución de importaciones un ejemplo: elevar el contenido local y reducir el número de productores de vehículos para aumentar sus escalas y competitividad. esta idea tenía un inconveniente, que el mercado doméstico Mexicano era muy pequeño en comparación con el mercado extranjero.

El segundo grupo apoyó requerir a los productores terminales exportar un porcentaje creciente del valor de sus importaciones hasta llegar, eventualmente a un 100% de compensación.

Balanza Comercial de la Industria Automotriz.

Importación de Materiales de Ensamble.	Exportación de Productos Automotrices.	Balanza Comercial Mill. Peso	Compensación		año
			Import. requer.	% Real % Decreto.	
1,789.80	185.90	1,603.90	10.4	0	1960
1,913.30	320.60	1,592.70	16.80	5	1970
2,095.10	449.40	1,645.70	21.50	15	1971
2,401.80	679.70	1,702.10	29.10	25	1972
2,899.20	1,233.60	1,665.60	42.60	30	1973
4,109.50	1,555.20	2,554.30	37.30	40	1974
6,157.20	1,784.60	4,372.60	29.0	50	1975
7,642.50	3,072.30	4,354.20	41.40	60	1976

1977 A 1985.

En este periodo se reforzaron más lo requerimientos de exportación - mostrando desconcierto entre el gobierno de los Estados Unidos al ex - presar que estos requerimientos eran muy estrictos y representaban una práctica comercial desleal.

Mientras tanto la economía Mexicana estaba creciendo rápidamente - como resultado del auge petrolero esto impulso al mercado doméstico - de autopartes que en comparación via costos con el mercado de Estados - Unidos era superior. Otra inversión de las empresas terminales a parte - de la de motores fue la de máquinas y en algunas co-inversiones con - compañías de autopartes mexicanas.

A finales de 1970 los productores de vehículos americanos tenían - crecientes problemas por una ventaja de costos de US \$2000 mantenida - por Japón por lo que para competir necesitaban fuentes de abastecimi - ento de partes más económicas por lo que México ofrecía una parte en - lo referente a Mano de Obra.

1983 A la Fecha.

En este periodo la economía Mexicana y el mercado domestico de vehi-  
culos estaba en fuerte declinación a medida que los precios del petró-  
leo caian. Entre 1981 y 1983 el mercado cayo 50% a cerca de 300,000 -  
unidades y en donde solamente una quinta parte aproximadamente fue -  
responsable. El programa sistemático de cerrar importaciones especiales  
de vehiculos y partes tuvo un efecto grande. El impulso establecido por  
el decreto de 1977 que canalizaba la inversión del productor terminal-  
en motores ahora comenzaba a reflejarse en mayores exportaciones. Las -  
exportaciones de vehiculos terminados todavia jugaban un pequeño papel  
en el balance comercial de la industria, mientras que la Industria de-  
Autopartes no estaba fuertemente dirigida hacia mercados de exporta-  
cion.

El impacto de las altas tasas de interes y la falta de terminos a -  
más largo plazo que los actuales trajo como consecuencia la falta de -  
financiamiento, tanto de la industria como al consumidor. redujo la ca-  
pacidad de exportar a nivel industrial, también el consumidor se vio -  
afectado su poder adquisitivo pues ya no podia efectuar las compras -  
necesarias para la recuperaci6n del sector..

En 1963 el gobierno emite un nuevo decreto con su reglamentación el cual se enfoca a regular más las operaciones de las empresas terminales, por ejemplo a cada productor de vehículos le estaría permitido fabricar una línea y cinco modelos como su línea principal, además se prevé la autorización para una segunda línea, si esta es primordialmente para exportación. Este decreto incentiva aún más las exportaciones al permitir que el porcentaje de exportación se obtenga en términos de conjuntos de partes completos para la misma línea de vehículos.

En resumen la industria automotriz ha operado en los últimos años - bajo las normas del Decreto para el fomento de la Industria Automotriz, publicado en el diario oficial de la Federación el 20 de Junio de 1977 en el que los principales objetivos son:

- lograr en esta industria niveles internacionales de productividad.
- Que las empresas de la industria Automotriz racionalicen el uso de divisas, de acuerdo con la prioridad de esta rama industrial y las exportaciones que realicen.
- Que esta industria se convierta a mediano plazo en generadora de divisas, con el fin de contribuir al equilibrio de la balanza de pagos del país.
- Aprovechar nuestro mercado interno y las máximas posibilidades de fabricar artículos manufacturados para generar más empleos.
- Sustituir importaciones, en la zona fronteriza y en el perímetro y zonas libres del país, por bienes fabricados localmente, con los beneficios económicos de ocupación de recursos humanos y materiales de la nación.
- Racionalizar, aún más la fabricación de automóviles, camiones y tractores agrícolas, para aprovechar eficientemente nuestros recursos y aumentar la productividad en esta rama.

Durante el periodo 1977-1981, se registraron varios acontecimientos de gran trascendencia para la Industria Automotriz:

- El mercado crece en forma espectacular como consecuencia de altas tasas de crecimiento del país.
- Se efectúan inversiones cuantiosas para ampliación de plantas y establecimientos de nuevas, que se destinan principalmente a la producción de componentes mayores, como motores para exportación.
- Se incorporan al mercado Mexicano los primeros vehículos de nueva tecnología.

En la actualidad la industria automotriz en México se encuentra integrada por las siguientes empresas:

- Chrysler de México S.A.
- Ford Motor Company S.A.
- General Motors de México S.A. DE C.V.
- Nissan Mexicana S.A. DE C.V.
- Renault de México S.A DE C.V.
- Vehículos Automotores Mexicanos S.A DE C.V.
- Volkswagen de México S.A DE C.V.
- Diesel Nacional S.A .
- Fábrica de Auto Partes Mexicana S.A DE C.V.
- Kenworth Mexicana S.A DE C.V.
- Trailers de Monterrey S.A.
- Trakson: S.A DE C.V.
- Victor Patron S.A.
- Mexicana de Autobuses S.A DE C.V.
- Agronak S.A .
- Fábrica de Tractores Agrícolas S.A.
- John Dere S.A.
- International Har.

En 1991 la Industria Automotriz terminal anunció nuevas inversiones orientadas a la modernización, ampliación o instalación de nuevas plantas y suman alrededor de 2,711.9 Mod.

También en este año se registró la cifra de venta interna más alta en la historia de esta industria, al venderse 642,981 unidades, resultando un incremento del 16.6% comparado con 1990; esta venta se debió a los planes de financiamiento que se ofrecen actualmente siendo atractivos por las tasas de interés bajas, repercutiendo especialmente en las ventas de automóviles.

La venta de autos se incrementó 11.2%; camiones 25.1%, tractores 99.1% y autobuses 55.9% contra el acumulado de 1990.

Llegando la producción total a 989,373 unidades, representando un incremento del 20.6% con respecto a 1990, en donde destacó más el sector de tractocamiones.

En el segmento de automóviles destacando dinámicamente de la siguiente manera:

Populares	57.7%
Compactos	33.8%
De lujo	6.2%
Deportivos	1%
Importados	1.3%

En el segmento de camiones

Comerciales	61.2%
Ligeros	29.7%
Importados	1.7%

En los de motor diesel, la más dinámica es la de pesados 5.7% en el total del segmento siguiendo los crisis corzar y 1.4% y mediano .2%.

Los tractocamiones y autobuses integrales 1.26% y 37% dentro del - acumulado en 1991.

#### Producción.

La producción al mercado interno de vehículos ascendió a 624,014 U. y es superior en 15.1% a lo registrado en 1990.

Los vehículos con motor de gasolina que son autos y camiones hasta los ligeros, constituyen el 95.4% del total acumulado.

En esta diferenciación, Volkswagen produjo el 25.9% siguiéndole; Nissan 18.9%, Chrysler 18.8%, Ford Motor 18.6% y General Motors 17.8%.

## 2.-IMPACTO DEL MERCADO EXTRANJERO PARA EL MERCADO NACIONAL

Para analizar el impacto que tendrá el mercado extranjero en nuestro mercado es necesario conocer las condiciones estructurales que rigen el sistema de competencia entre las empresas del sector. El cual se encuentra contenido en el decreto del 11 de Diciembre de 1989. Que regula la estructura de la industria Automotriz (La cual representa alrededor de 2% del PIB del sector manufacturero).

En el cual se señala que no hubo una apertura más radical como en otros sectores. A continuación analizaremos los puntos esenciales por lo cual no se pudo dar una más profunda apertura.

### Beneficios:

- Los vehículos en el mercado doméstico se venden a precios internacionales con el correspondiente incremento del excedente de los consumidores, lo cual permite el acceso al mercado de un mayor número de compradores.
- Aumento de la competencia, lo cual garantiza condiciones de eficiencia de los oferentes. Sobreviven sólo aquellos que pueden mantener condiciones de competitividad internacional.
- Aumento en la variedad de la oferta, lo cual incrementa el bienestar de los consumidores.

Costos:

- La consolidación de la estructura de la industria terminal y de autopartes tenía que efectuarse rápidamente, lo cual causaría quiebras y cierres masivos (Sobre todo en la industria de autopartes), incrementándose el desempleo.
- Aumentarían las importaciones de automóviles usados "Baratos", concedidas en participación de la industria terminal.

Para lograr que los precios internacionales determinen la estructura de precios domésticos, el decreto de derecho al consumidor a importar el modelo equivalente cuando existe un diferencial de precios neto de impuestos, permite que se filtren los incentivos de eficiencia a toda la industria y eliminan las prácticas discriminatorias que podrían prevalecer en un mercado cerrado.

Por otro lado, el decreto otorgó la exclusividad de las importaciones a favor de los productores de la industria terminal, con lo cual se les permite seguir controlando la oferta en el mercado interno. Esta medida da la posibilidad de incrementar el número de modelos que se ofrecen aprovechando algunos segmentos de la demanda, sin que se pierda el control sobre la balanza comercial del sector. También evita la importación indiscriminada de automóviles usados a precios bajos, que causen importantes pérdidas de participación de mercado a la industria terminal.

(I) Los distribuidores de vehículos nuevos de la frontera norte también pueden realizar importaciones de vehículos nuevos para circular en dichas regiones, por un monto que no exceda las diferencias entre el valor de las ventas de vehículos nuevos de fabricación nacional y el valor de las importaciones incorporadas en dichos vehículos.

La situación de la balanza obliga a las empresas a mantener un saldo positivo utilizando más del 36% del valor agregado nacional de sus productos a los productores de partes, componentes y vehículos.

Con esta medida se da más flexibilidad a la industria terminal en la selección de componentes y se crean incentivos para que la industria de autopartes doméstica aproveche economías de escala y se centre en menos componentes.

Es necesario tomar en cuenta que los decretos son resultado de las negociaciones entre las empresas y el gobierno. A diferencia de otros sectores, la industria automotriz es relativamente más importante por su participación en el PIB, empleo e inversión del sector manufacturero.

Si analizamos los tamaños relativos de los mercados de México y Estados Unidos, comprobamos que el único fabricante que tiene ventas equivalentes es Volkswagen. La importancia relativa del mercado mexicano para esta empresa y para Nissan es radicalmente distinta que para Chrysler, Ford y GM, sobre todo en el caso de las dos últimas.

De 1985 a 1990, la exportación de vehículos en relación con la producción total pasó de 12.7 a 29.5 por ciento. Cada vez más las cinco empresas establecidas en México ponen en práctica estrategias para abastecer un mercado norteamericano integrado. Las plantas de Ford en Chihuahua (motores) y Hermosillo (estampado y ensamble) utilizan tecnología de punta y forman parte de un programa de reconversión de la empresa que se inició en 1983. La planta de Hermosillo fue la respuesta de Ford a la coinversión de GM-Toyota y es parte de la estrategia global de la empresa. Además, esta empresa tiene una fábrica de componentes plásticos en Monterrey y seis maquiladores en el norte de México, que fabrican diversos componentes.

Ford ha invertido más de 2000 millones de dólares en México en los últimos años y continúa la expansión de sus actividades en la planta de Hermosillo, que es considerada una de las mejores del mundo.

TAMARO RELATIVO DE LOS MERCADOS  
DE ESTADOS UNIDOS-MEXICO  
(MILES DE UNIDADES:1990)

	EXPORT. MEXICO A E.	VTAS MEXICO	VTAS E.U.	2/3 (%)
FORD				
GM	88.6	69.5	3,317.1	2.7
CHRYSLER	41.0	93.5	4,934.3	1.9
NISSAN	73.0	91.9	1,698.1	5.4
VW	---	112.8	621.6	16.1
	35.6	145.1	157.5	92.1
TOTAL	-----			
	238.2	532.8	10725.6	5.1

Ford Motor y Chrysler de Mexico fueron las que más unidades vendieron a Estados Unidos, VW y General Motors exportaron a Estados Unidos la mitad de las exportaciones de las de Ford y Chrysler. Nissan prácticamente no tuvo exportaciones a lo Estados Unidos, pues la mayoría estaban dirigidas hacia, latinoamerica, Asia, Europa y Africa en menor proporción.

La planta de GM (motores) en Ramos Arizpe, es otro ejemplo de este proceso de integración. Aunque menos automatizada que la de Ford su competitividad se basa en la organización de equipo de trabajo que aprovechan las características de la mano de obra. A su vez, Nissan está construyendo una planta en Aguascalientes para proveer al mercado norteamericano de componentes y vehículos. Volkswagen ha cerrado sus operaciones en Estados Unidos y exporta desde la planta de Puebla en México.

Ford adoptó la estrategia de exportar sólo dos modelos: el Tracer y el Escort. Este último es considerado norteamericano porque tiene más de 76% de contenido americano y canadiense. GM, que maquila autopartes en México (componentes eléctricos y de plásticos, asientos y varias partes exteriores como defensas, cerraduras y rines), sólo exporta unidades terminadas de Celebrity (cuatro puertas). Nissan es la única empresa de las cinco que prácticamente no exportó a Norteamérica, ya que sólo envió 156 unidades a Canadá. Todas sus exportaciones fueron a Centro y Sudamérica, y esta estrategia es distinta a la seguida por las otras empresas, que con excepción de Chrysler, que exportó una cantidad mínima (78 unidades) a Centroamérica, no abastecieron el mercado latinoamericano desde México. Sin embargo, la planta de Nissan en Aguascalientes se utilizará para abastecer al mercado norteamericano. Volkswagen exportó 10.4 mil unidades a Canadá y el resto a Estados Unidos (35.6 mil). Por su parte, Chrysler fue la que más modelos envió al mercado de Estados Unidos y además vendió más de 20 mil unidades de camiones D-150 fabricados en México.

SEGMETOS CONCENTRADOS EN MEXICO

COMPONENTES	NUMERO EMPRESAS	PART.EMP. MAS GRANDE
EMBRAGUES	3	40
FISTONES	2	90
ANILLOS	3	80
EJES	2	90
AMORTIGUADORES	4	40

En lo referente a la industria de autopartes, existen en México - entre 500 y 540 empresas que abastecen un mercado terminal de 540 mil unidades, mientras que en Estados Unidos hay de 20 a 30 mil compañías que abastecen un mercado de más de 10 millones de unidades.

La industria de autopartes representa cerca del 50% del PIB del - sector automotriz y tiene una estructura dual, con segmentos muy - fragmentados y otros muy concentrados, donde pocas empresas dominan - el mercado.

En general, esta industria tenderá a una mayor concentración en - partes competitivas, con escalas adecuadas y tecnología de punta. Se - dejarán de producir algunos componentes, y las empresas que integran - estos segmentos deberán cambiar de giro o cerrar. Aquellos que soste - gan en el mercado deben buscar relaciones tecnológicas con proveedo - res líderes y con la propia industria terminal, que tratará de inte - grar sus plantas a los sistemas de producción que predominan en el - mercado mundial, aunque algunos de estos procesos se ajusten a la do - tación de factores que prevalece en México. Esta tendencia forzará a la relocalización de empresas del sector de autopartes.

PRINCIPALES EMPRESAS EN LA INDUSTRIA  
 AUTOMOTRIZ MUNDIAL  
 (1990)

REGION Y PAIS DE ORIGEN	Fact.	VENTAS	
	Mundial (Miles de mill.USD)	E.U.	Mexico
NORTEAMERICA			
E. U.			
(01) G.M	125.1	4934	93.5
(03) FORD	105.9	3317	89.5
(27) Chrysler	30.8	1,698	91.9
ASIA			
JAPON			
(6) Toyota	64.5	1,058	---
(20) Nissan	40.2	621	112.6
(37) Honda	27.0	855	---
(68) Mazda	16.9	350	---
(69) Mitsu-			
bishi.	16.7	191	---
(127) Isuzu	10.4	111	---
(N.D) Subaru	N.D	108	---
(197) Suzuki	6.9	21	---
(262) Daihat	5.4	14	---
SU			
	140		

REGION Y PAIS DE ORIGEN	Fact.		
	Mundial (Miles de mill.USD)	E.U	VENTAS (Miles de unidades) Mexico
KOREA			
(192) Hyunda	7.0		137 ---
EUROPA			
ALEMANIA			
(11) DAIMLER Benz	54.2		78 5.2
(16) Volkswa gen.	43.7		157 145.0
FRANCIA			
(30) Renault	30.0		--- ---
(31) Peugeot	29.3		--- ---
ITALIA			
(15) Fiat	47.8		--- ---
SUECIA			
(78) Volvo	14.7		90 ---
(264) Saab	5.3		26 ---

Fuente: AMIA, Automotive News, Fortune.

PRINCIPALES EMPRESAS AUTOMOTRICES INSTALADAS  
EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

EMPRESA	LUGAR	CAPACIDAD PLANEADA	
		(Miles de unidad/año)	Fecha de establec.
Honda	Marysville, Ohio.	360	1982
Honda	Arlington, Ont.	80	---
GM-Toyota	Fremont, Ca.	250	1984
Mazda	Flat Rock, Mi.	240	1987
Chrysler-			1988
Mitsubishi	Bloomington, II.	240	
Suzuki-GM	Ingersoll, Ont.	200	1988
Toyota	Georgetown, Ky.	200	
Toyota	Cambridge, Ont.	50	
Sabaru-			
Isuzu	Lafayette, In.	120	1987
Nissan	Smyrna, Ten.	240	

Fuente: Automotive News.

La industria automotriz canadiense está dominada por Chrysler, Ford y GM.

Las empresas que de acuerdo con sus niveles actuales de penetración en el mercado norteamericano, podrían incrementar su inversión directa en la región son:

**TOYOTA (Japón):** Exporta más de 300 mil vehículos hacia el mercado de Estados Unidos, en donde sus ventas son superiores al millón de unidades. En facturación, Toyota es la sexta empresa del mundo con más de 60 mil millones de dólares en 1990. Su capacidad de producción en Estados Unidos y Canadá, incluyendo sus inversiones con GM, es de alrededor de 500 mil unidades.

**Honda (Japón):** Tiene la planta de mayor capacidad instalada por los productores japoneses y es la segunda empresa japonesa en ventas en el mercado norteamericano, con 655 mil unidades. En facturación, Honda es la empresa número 37 del mundo, con 27 mil millones de dólares en 1990.

**Mazda (Japón):** Exporta más de 20 mil unidades anuales a Estados Unidos, en donde tiene un mercado de 350 mil vehículos. Ford tiene 25% del capital de esta empresa y han colaborado en varios proyectos entre ellos el de la planta de Hermosillo, en México, y el de KIA, que produce el Ford Festiva en Corea, una operación de casi 70 mil unidades, destinadas al mercado de Estados Unidos.

**Mitsubishi (Japón):** Exporta de Japón más de 60 mil unidades a Estados Unidos y tiene acuerdos de comercialización con Chrysler.

**Sabaru (Japón):** En 1989 exportó más de 80 mil unidades. Tiene una co-inversión con Isuzu, en donde también participa GM. Sus ventas en Estados Unidos superan el millón de unidades.

## EUROPA

Daimler Benz (Alemania). Este grupo facturó más de 50 mil millones de dólares en 1990 y es la empresa número 11 a nivel mundial. Sus ventas en el mercado norteamericano fueron 78 mil unidades. Va a incrementar sus inversiones en México, donde están penetrando con mucho éxito varios segmentos del mercado de camiones - su coinversión con Famsa y por primera vez va a empezar a producir automóviles fuera de Alemania.

Volvo (Suecia). Sus ventas en Estados Unidos fueron de 90 mil unidades en 1990. Esta empresa ya ha mostrado interés por conocer más a fondo el mercado mexicano.

### C.-ANALISIS DE MERCADO.

La situación del mercado automotriz en México se encuentra concentrada casi en su totalidad en dos segmentos: populares y compactos. El primero, que por sí solo representa el 60.6% con más de 200 mil vehículos vendidos en 1990, está repartido entre Volkswagen y Nissan. En el de los compactos participan los tres fabricantes norteamericanos: Chrysler, Ford y GM. Los vehículos importados se encuentran en los segmentos de lujo y deportivos, ampliando la oferta a través de diferenciación en un mercado poco sensible a precios. La penetración de los automóviles nuevos importados representó en 1990 el 1.1% del mercado, y está repartido entre las cinco empresas, aunque con una mayor participación de VW, GM y Ford.

Los modelos básicos en cada segmento son:

- Tres en el de autos populares: Tsuru (Nissan), Golf y Jetta (VW)
- Seis en el de compactos: Shadow y Spirit (Chrysler), Ghia y Topaz (Ford), Cavalier y Cutlas (GM)
- Cuatro en el de lujo: Phantom (Chrysler), Taurus y Cougar (Ford) Century (GM).
- Uno en el deportivos: Thunderbird (Ford).
- Siete en los importados: Imperial (Chrysler), Lincoln (Ford), Cadillac y Corvette (GM), Maxima y 300 ZX (Nissan), y Passat (VW).

Cuatro modelos, Tsuru, Golf, Jetta y Topaz representan casi el 70% del mercado con ventas de más de 145 mil unidades en 1990.

ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE AUTOMOVILES EN  
MEXICO (1990)

SEGMENTO	UNIDADES	SEMIEN	TOTAL
POPULARES			
VW	133,645	62.6	37.9
NISSAN	79,945	37.4	22.7
<hr/>			
TOTAL	213,590	100.0	60.6
COMPACTOS			
CHRYSLER	47,644	43.2	13.5
FORD	55,355	32.1	10.0
GM	27,165	24.6	7.7
VW	49	0.1	--
<hr/>			
TOTAL	110,213	100.0	31.2

SEGMENTO	UNIDADES	SEGMEN	TOTAL
DE LUJO			
FORD	10,626	54.3	2.9
CHRYSLER	4,859	24.8	1.4
GM	4,084	20.9	1.2
-----			
TOTAL	19,569	100.0	5.5
DEPORTIVOS			
FORD	5,431	100.0	1.6
-----			
TOTAL	5,431	100.0	1.6
IMPORTADOS			
VW	1,129	29.7	0.3
GM	1,102	29.0	0.3
FORD	940	24.7	0.3
NISSAN	557	14.6	0.2
CHRYSLER	77	2.0	--
-----			
TOTAL	3,805	100.0	1.1
TOTAL	352,608	100.0	100.0

El cuadro indica que la apertura de automóviles nuevos ha sido mínima, con un porcentaje del 1% sin embargo, hay ya más modelos esto indica que en los segmentos de automóviles caros, no está saturada y si el mercado se abriera indiscriminadamente, transfiriendo el control de la oferta del productor al distribuidor, el número de modelos demandados se incrementaría en todos los segmentos. Sin embargo, con relación al tamaño, el aumento sería mayor en los de lujo y deportivos, en donde la elasticidad-precio de la demanda es menor y las características diferenciales del producto tienen mayor peso entre las consideraciones de compra.

En los mercados más motorizados predomina la diferenciación de productos y los costos fijos de introducción de nuevos modelos por parte de las empresas establecidas, y sobre todo de opciones distintas en las series básicas, son inferiores a los costos de entrada de un nuevo competidor. Esta asimetría, junto con la presencia de economías de escala y alcance tanto en las fases de producción como de mercadotecnia, hace que en un mercado abierto exista un número reducido de participantes dominantes varias opciones distintas para cada modelo básico. Aun en el segmento de automóviles populares donde hay una mayor sensibilidad a los precios, predomina los diferentes productos.

Los segmentos de camiones comerciales y ligeros se reparten entre las cinco empresas que controlan la oferta de automóviles. GM es la empresa dominante con más de 60 mil unidades vendidas en 1970. La importación de camiones es aún muy pequeña y representa menos del 0.5% del mercado.

## ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE CAMIONES EN

MEXICO (1990)

SEGMENTO	UNIDADES	Participación		TOTAL
		SEGMEN	%	
<b>COMERCIALES</b>				
GM	40,851	31.2		22.8
NISSAN	32,314	24.7		18.0
CHRYSLER	25,721	19.6		14.3
FORD	21,949	16.7		12.2
VW	10,248	7.8		5.8
-----				
TOTAL	131,083	100.0		73.1
<b>LIGEROS</b>				
GM	20,337	42.7		11.3
FORD	14,230	29.9		7.9
CHRYSLER	13,043	27.4		7.4
-----				
TOTAL	47,610	100.0		26.6
<b>IMPORTADOS</b>				
CHRYSLER	447	70.3		0.2
FORD	189	29.7		0.1
-----				
TOTAL	636	100.0		0.3
-----				
TOTAL	179,329	100.0		100.0

ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE CAMIONES EN  
MEXICO (1990)

SEGMENTO	UNIDADES	Participación		TOTAL
		SEGMENTO	%	
<b>MEDIANOS</b>				
DINA	573	100.0		3.3
<hr/>				
TOTAL	573	100.0		3.3
<b>PESADOS</b>				
DINA	4,813	52.2		27.6
FAMSA/M.BENZ	4,223	45.8		24.2
KENWORTH	158	1.7		0.9
T. DE				
MONTERREY	25	0.3		0.1
<hr/>				
TOTAL	9,219	100.0		52.8
<b>CH. CORAZA</b>				
FAMSA/M.BENZ	984	49.4		5.8
DINA	672	43.7		5.0
T. DE				
MONTERREY	136	6.9		0.7
<hr/>				
TOTAL	1,994	100.0		11.5

## Participación

SEGMENTO	UNIDADES	SEGMENTO	%	TOTAL
TRACTOCAMIONES				
KENWORTH	2,364	57.1		13.6
DINA	984	23.8		5.6
FAMSA/M.BENZ	738	17.8		4.2
VICTORPATRON	28	0.7		0.2
T.DE				
MONTERREY	23	0.6		0.1
-----				-----
TOTAL				
AUTOBUSES INTEGRALES				
DINA	940	62.2		5.4
MEX. ATUBUSES	535	35.4		3.1
T.DE				
MONTERREY	36	2.4		0.2
-----				-----
	1511	100.0		8.7
TOTAL	17,434	100.0		100.0

## MERCADO HIPOTETICO EN EL AÑO 2000 (MEXICO)

Este es el resultado del análisis que se realizó con una serie de entrevistas con expertos del sector para efectuar una simulación y - construir un mercado hipotético en el año 2000, a partir de la si - tuación actual del mercado mexicano, y suponiendo tasas de crecimi - ento promedio de 5, 10, 20 y 30 por ciento en esta década.

Basándose en la información de los cuadros, se suponen cuatro es - cenarios básicos.

1. En la década, crecimiento promedio del 5% en los segmentos de au - tomóviles compactos y de lujo-deportivos. Crecimiento promedio del 10% en el segmento de autos populares. Permanecen las participa - ciones actuales de las cinco empresas que controlan el mercado.
2. Mismos supuestos que (1) en cuanto a las tasas de crecimiento de - los distintos segmentos, pero las participaciones cambian como - consecuencia del proceso de apertura:
  - Populares: Nissan(20%), VW(30%), otros (50%).
  - Compactos: GM(15%), Ford(20%), Chrysler (30%), otros (35%)
  - De lujo-deportivos: Chrysler (5%), GM(10%), Ford(25%), otros (60%).
3. Crecimiento promedio en la década del 10% en el segmento de autos compactos, 15% en el de lujo-deportivos y 20% en el de autos popu - lares. En cuanto a participaciones, se hace el mismo supuesto que (1).
4. Mismos supuestos que en (3) en cuanto a tasas de crecimiento y - que en (2) con relación a las participaciones.

**AUTOMOVILES POPULARES.**

**TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO(%)**

	*	5	10	20	30
	10	37,794	55,405	132,255	294,455
	20	69,587	110,810	264,510	588,910
PARTICIPACION	30	104,381	166,216	396,765	883,365
EN EL	37.4	130,129	207,215	494,633	1,101,362
MERCADO (%)	40	139,175	221,620	529,020	1,177,820
	50	173,969	277,026	661,276	1,472,275
	60	208,763	326,431	793,529	1,766,730
	62.2	217,609	346,607	827,916	1,843,290
TOTAL		347,938	554,057	1,322,549	2,744,552

AUTOMOVILES COMPACTOS.

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO(%)

	*	5	10	20	30
	10	17,954	28,559	68,243	154,077
PARTICIPACION	20	35,908	57,178	136,486	306,154
EN EL	24.6	44,166	70,330	167,880	379,154
MERCADO. (%)	30	53,862	85,767	204,729	462,231
	32.1	57,631	91,772	219,063	494,589
	40	71,816	114,356	272,972	616,306
	43.2	77,560	123,506	294,813	665,617
TOTAL		179,537	285,893	682,438	1,540,777

AUTOMÓVILES DE LUJO Y DEPORTIVOS

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO (%)

	x	5	10	20	30
	5.9	2,768	4,408	10,523	23,429
	10	4,692	7,472	17,836	39,710
FARTICIPACION	17.1	8,024	12,777	30,499	67,905
EN EL	18	8,446	13,449	32,105	71,479
MERCADO (%)	20	9,385	14,944	35,672	79,421
	30	14,077	22,416	53,508	119,132
	40	18,769	29,688	71,544	158,842
	50	23,462	37,360	89,180	198,553
	59	27,684	44,084	105,232	234,292
TOTAL	46.923	74,720	118,360	357,106	

El esenario (2) es relativamente más pesimista para las empresas establecidas en México, mientras que el (3) es el más favorable para ellas. Con la apertura, se supone que las emoresas establecidas pierden más participación en el segmento de lujo-deportivos por las características de la demanda en esa parte del mercado, en donde el comprador es menos sensible a precios y busca variedad. Se anticipan importaciones de volúmenes relativamente bajos diversos tipos de marcas. Sin embargo en ningún caso se supone una pérdida de mercado superior al 60% para las empresas establecidas actualmente.

MERCADO PROYECTADO EN EL AÑO 2000

	MERCADO		ESCENARIOS		
	1990	(1)	(2)	(3)	(4)
<b>POPULARES</b>					
VW	133.6	346.8	166.2	827.7	376.3
NISSAN	79.9	207.2	110.6	494.6	264.5
OTROS	-	-	277.0	-	661.2
TOTAL	213.5	554.0	554.0	1,322.5	1,322.5
<b>COMPACTOS</b>					
CHRYSLER	47.6	77.6	53.9	12.5	85.6
FORD	35.4	57.6	35.9	91.8	57.2
GM	27.2	44.2	26.9	70.5	42.8
OTROS	-	-	62.7	-	99.8
TOTAL	110.2	179.4	179.4	285.6	285.6

DE LUJO-DEPORTIVOS

FORD	16.9	27.5	11.7	68.7	29.1
GM	5.2	8.4	4.7	21.0	11.7
CHRYSLER	4.7	8.0	2.3	19.9	5.8
OTROS	1.8	2.7	28.2	6.9	69.9
TOTAL	28.6	46.9	46.9	116.5	116.5
TOTAL	352.5	780.3	780.3	1,724.6	1,724.6

En el escenario de crecimiento alto con apertura (4), las nuevas empresas tendrían un mercado potencial en México al iniciarse el - nuevo siglo de unas 800 mil unidades al año, y aun con el mercado - abierto las empresas establecidas incrementarían (bajo los supues - tos establecidos) varias veces sus ventas de 1990. VW incrementaría su mercado actual 2.9 veces y Nissan 3.3 en el segmento de automóvi - les por los efectos de la apertura. Sin embargo, si el mercado crece más moderadamente con apertura (escenario 2), las ventas para ambas - empresas no serían significativamente mayores a las actuales al fi - nalizar la década.

**ANEXO  
INFROMATIVO  
DEL SECTOR  
AUTOMOTRIZ.**

## INDICE DE ANEXOS

- CUADRO.1.- Volúmen de Producción de Automoviles según empresa y categoría.
- CUADRO.2.- Ventas al mayoreo de automoviles, según empresa y categoría.
- CUADRO.3.- Volúmen de la producción de camiones, según empresa y categoría.
- CUADRO 4.- Ventas al mayoreo de camiones según empresa y categoría.
- CUADRO 5.- Volúmen de producción y ventas al mayoreo de autobuses integrales según empresa y marca.
- CUADRO 6.- Volúmen de producción de tractocamiones según empresa y marca.
- CUADRO 7.- Ventas al mayoreo de tractocamiones según empresa y marca.
- CUADRO 8.- Ventas al mayoreo de tractores agrícolas según empresa y modelo.
- CUADRO 9.- Consumo nacional aparente de los principales derivados del petróleo.
- CUADRO 10.- Suministro de gasolina.

INDICE DE ANEXOS

CUADRO 11.-Ventas de exportación de automóviles y camiones según empresa. (85-87)

CUADRO 12.-Ventas de exportación de automóviles y camiones según empresa. (88-90)

CUADRO 13.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1985)

CUADRO 14.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1986)

CUADRO 15.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1987)

CUADRO 16.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1988)

CUADRO 17.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1989)

CUADRO 18.-Ventas de exportación de vehículos por empresa. (1990)

CUADRO 19.-Valor de las exportaciones de la Industria Automotriz.

CUADRO 20.-Valor de las importaciones de la Industria Automotriz.

DOCUMENTO DE PRODUCCION DE AUTOMOVILES SEGUN EMPRESAS Y CATEGORIA

(UNIDADES)

EMPRESA Y CATEGORIA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	246,960	169,567	142,436	208,781	273,738	345,551
POPULARES	139,819	97,583	85,895	109,343	146,261	214,310
COMPACTOS	74,543	54,741	42,024	78,310	103,864	108,606
DE LUJO	23,390	12,755	11,904	17,260	19,919	18,131
DEPORTIVOS	9,208	4,488	2,613	3,868	3,694	4,504
CHRYSLER DE MEXICO S.A.	39,032	27,459	23,174	48,800	57,058	52,472
COMPACTOS	27,198	19,669	16,170	42,630	51,602	47,572
DE LUJO	8,643	5,488	6,300	5,351	5,456	4,900
DEPORTIVOS	3,191	2,302	704	819	-	-
RENAULT DE MEXICO S.A.	19,779	2,660	-	-	-	-
POPULARES	19,779	2,660	-	-	-	-
FORD MOTORS COMPANY S.A.	38,372	20,016	15,805	32,454	47,580	45,987
COMPACTOS	23,176	13,575	10,011	19,512	33,467	32,334
DE LUJO	9,179	4,255	3,885	9,893	10,419	9,149
DEPORTIVOS	6,017	2,186	1,909	3,049	3,694	4,504
GENERAL MOTORS DE MEXICO S. A. DE C.V.	18,667	14,260	11,518	15,089	22,839	32,782
COMPACTOS	13,099	11,248	9,799	13,073	18,792	28,700
DE LUJO	5,568	3,012	1,719	2,016	4,044	4,082
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.	52,284	44,541	48,286	60,076	70,005	79,953
POPULARES	52,284	44,541	48,286	60,076	70,005	79,953
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.	78,826	60,631	43,653	52,362	76,256	134,357
POPULARES	67,756	50,382	37,609	49,267	76,256	134,357
COMPACTOS	11,070	10,249	6,044	3,095	-	-

## CUADRO NO. 15

El volúmen de producción de vehículos en México esta representado por cuatro categorías que son: Populares, Compactos, De Lujo, y Deportivos estos se vio mas representativo en el período de 1985 a 1990 debido a que anteriormente el gobierno no tenia control exacto sobre este sector y comenzó a emitir decretos para impulsar este sector y las cinco empresas que respondieron a estos movimientos por parte del gobierno fueron: Chrysler de México s.a, Ford Motor Company, General Motor, Nissan de México, Volkswagen de México y Renault de México.

Partiendo del cuadro analizaremos la situación en el sector de automoviles en México primero por categoría y luego por empresa de 85-90.

### POPULARES.

En 1985 el 56.6%, 1986 el 57.5%, en 1987 el 60.3%, 1988 el 52.4%, 1989 el 53.4%, 1990 el 62.1%, teniendo que la producción mas alta se alcanzo en 1987 y 1990 y manteniendo un promedio del 50% en 85,86,88 y 89.

### COMPACTOS.

En 1985 el 30.2%, 1986 el 32.3%, 1987 el 29.5%, 1988 el 37.5%, 1989 el 37.9% y 1990 el 31.4%. Aumento su produccion en 1988 y 1989.

### DE LUJO.

En 1985 el 9.5%, 1986 el 7.6%, 1987 el 8.4%, 1988 el 8.3%, 1989 el 7.3% y 1990 el 5.2%.

### DEPORTIVOS.

En 1985 el 3.7%, 1986 el 2.6%, 1987 el 1.8%, 1988 el 1.8%, 1989 el 1.4% y 1990 el 1.3%.

El sector populares representa la producción más alta de este periodo casi en un 50% de la producción y un 35% lo representa el de compactos y el restante se reparte entre los de lujo y deportivos.

Ahora analizaremos la situación de las cinco empresas representativas en México.

### VOLKSWAGEN.

Esta empresa se distingue en el sector de automoviles populares y es la empresa que tiene casi el 50% de la producción de automoviles en México con y su producción en el período de 85-90 se encuentra de la siguiente manera: En 1985 el 31.9%, 1986 el 35.8%, 1988 el 25.1%, 1989 el 27.9% y 1990 el 38.9%.

Nissan de México .

Esta empresa su producción se encuentra enfocada al sector de automoviles populares.

y su producción fue la siguiente:

En 1985 el 21.2%, 1986 el 26.3%, 1987 el 33.9%, 1988 el 28.8%, 1989 el 25.6%, 1990 el 23.1%.

Chrysler de México s . a de c.v.

Esta empresa su producción se distribuye en los sectores: compactos, de lujo y deportivos y su producción fue la siguiente:

En 1985 el 15.8%, 1986 el 16.2%, 1987 el 16.3%, 1988 el 23.4%, 1989 el 20.8% 1990 el 15.2%.

Ford Motor Company s.a de c.v.

Esta empresa también se distingue en tres sectores: Compactos, De lujo y Deportivos y su producción fue la siguiente:

1985 el 15.5%, 1986 el 11.7%, 1987 el 11.1%, 1988 el 15.5%, 1989 el 17.4%, y 1990 el 13.3%.

General Motors de México s.a de c.v.

Esta empresa esta representada por dos sectores; Compactos y de Lujo y su producción se encuentra de la siguiente manera:

En 1985 el 7.6%, 1986 el 8.4%, 1987 el 8.1%, 1988 el 7.2%, 1989 el 8.3% y 1990 el 9.5%.

Renault de México s.a

Esta empresa tubo una producción muy baja que en 1985 alcanzo un 8.0% y 1986 el 1.6% y cerro operaciones ese mismo año.

Se observa que en 1986 y 1987 hubo un desenso en la producción esto se debio en parte a la calda del petroleo de ese periodo y la estabilidad que alcanzo el periodo de 1985 a 1990 se debio al impulso que hizo el gobierno con los distintos decretos que emitio.

VENTAS AL MAYOREO DE AUTOMÓVILES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA

1985-1990  
(UNIDADES)

EMPRESA Y CATEGORIA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	242,187	160,670	154,152	210,066	274,505	352,608
POPULARES	135,489	93,446	92,939	110,053	146,591	213,590
COMPACTOS	74,028	51,197	45,237	78,916	104,322	110,213
DE LUJO	23,549	11,567	13,230	17,209	19,936	19,569
DEPORTIVOS	9,121	4,460	2,746	3,888	3,656	5,431
IMPORTADOS	-	-	-	-	-	3,805
CHRYSLER DE MEXICO S.A.	38,796	27,666	23,464	48,732	56,952	52,580
COMPACTOS	26,934	19,954	16,215	42,570	51,493	47,644
DE LUJO	8,735	5,389	6,484	5,343	5,459	4,859
DEPORTIVOS	3,127	2,323	765	819	-	-
IMPORTADOS	-	-	-	-	-	77
RENAULT DE MEXICO S.A.	18,611	3,967	25	-	-	-
POPULARES	18,611	3,967	25	-	-	-
FORD MOTORS COMPANY S.A.	38,129	19,516	16,524	32,001	47,801	52,352
COMPACTOS	23,001	13,177	10,589	19,116	33,714	35,355
DE LUJO	9,134	4,302	3,954	9,816	10,431	10,626
DEPORTIVOS	5,994	2,137	1,981	3,069	3,656	5,431
IMPORTADOS	-	-	-	-	-	940
GENERAL MOTORS DE MEXICO S. A DE C.V.	18,794	11,365	14,444	15,284	22,876	32,351
COMPACTOS	13,114	9,389	11,652	13,234	18,830	27,165
DE LUJO	5,680	1,976	2,792	2,050	4,046	4,084
	-	-	-	-	-	1,102
NISSAN MEXICANA S.A DE C.V.	51,493	43,291	49,064	60,247	69,855	80,502
POPULARES	51,493	43,291	49,064	60,247	69,855	79,945
IMPORTADOS	-	-	-	-	-	557
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A DE C.V.	76,364	60,631	43,653	52,362	76,256	134,357
POPULARES	65,385	50,382	37,609	49,267	76,256	134,357
COMPACTOS	10,979	10,249	6,044	3,095	-	-
IMPORTADOS	-	-	-	-	-	1,129

## CUADRO NO 2

La demanda de automoviles esta concentrada en dos segmentos populares y compactos y se encuentra distribuida en el mercado de la sig. manera:

### POPULARES

Volkswagen de México.

En 1985 el 38%, 1986 el 49.4%, 1987 el 47.1%, 1988 el 45.2% y 1989 el 52.3% y 1990 el 62.5%.

Esta empresa ocupa el primer lugar en ventas en la distribución de automoviles populares.

Nissan de México s.a de c.v.

Esta empresa se distingue en venta s en el sector populares y se encuentra de la siguiente manera:

En 1985 el 38%, 1986 el 46.3%, 1987 el 52.7%, 1988 el 54.7%, 1989 el 47.6% y 1990 el 37.4%.

Renault de México s.a

En 1985 el 13.7%, 1986 el 4%, en este año cerro sus operaciones y para 1987 solo tuvo ventas del 2% de las ventas totales de ese año.

### COMPACTOS

En el sector Compactos. Chrysler de México s.a de c.v.

EN 1985 el 36.3%, 1986 el 38.9%, 1987 el 35.8%, 1988 el 53.9%, 1989 el 49.3% y para 1990 el 43.2%.

Ford Motor Company.

En 1985 el 31%, 1986 el 25.7%, 1987 el 23.4%, 1988 el 24.2%, 1989 el 32.3% y 1990 el 32% de ventas.

General Motor de México s.a de c.v

En 1985 el 17.7%, 1986 el 18.3%, 1987 el 25.7%, 1988 el 16.7%, 1989 el 18%, y para 1990 el 24.6%.

Volkswagen de México s.a de c.v.

En 1985 el 14.8%, 1986 el 16.9%, 1987 el 14.9%, 1988 el .5%, 1989 el 2%, 1990 solamente el .4% de ventas totales del año.

En el sector de automoviles de Lujo solo participan tres empresas como : Chrysler, Ford, y General Motor, y sus ventas se encuentran representadas de la siguiente manera:

Chrysler de México s.a de c.v.

Esta empresa ocupa el primer lugar de ventas en este sector y sus ventas fueron:

En 1985 el 37%, 1986 el 10%, 1987 el 14.3%, 1988 el 31%, 1989 el 27.3% y para 1990 el 24.8%.

Ford Motor Company.

Esta empresa ocupa el segundo lugar y sus ventas fueron las siguientes:

En 1985 el 38.7%, 1986 el 36.3%, 1987 el 29.8%, 1988 el 57%, 1989 el 52.3% y 1990 el 54.3%.

General Motor de México.

Tercera y última empresa en este sector y sus ventas fueron las siguientes:

En 1985 el 24.1%, 1986 el 17%, 1987 el 21.1%. 1988 el 11.9%, 1989 el 20.2% y 1990 el 20.8%.

En el sector Deportivos solamente Chrysler de México y Ford son representativas en este sector:

Chrysler de México.

En 1985 el 34.2%, 1986 el 52%, 1987 el 27.8%, 1988 el 21%, 1989 y 1990 no hubo ventas.

Ford Motor Company.

En 1985 el 65%, 1986 el 47.9%, 1987 el 72.1%, 1988 el 78.9%, 1989 y 1990 fue la única empresa que tuvo ventas en el sector de automoviles Deportivos y se observa que es la empresa con mas ventas en los seis periodos en este sector.

En cuanto a Importaciones comenzará a partir de 1990 y las cinco empresas representativas comenzará su participación en automoviles de importación, Renault no fue una empresa representativa pues sus operaciones terminaron en 1986.

VOLUMEN DE PRODUCCION DE CAMIONES, SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA  
1985-1990  
(UNIDADES)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	145,841	100,079	88,478	126,438	167,877	191,083
COMERCIALES	103,131	75,871	69,713	97,956	122,584	131,458
LIGEROS	25,716	19,560	14,680	24,219	37,441	48,124
MEDIANOS	586	194	518	658	1,030	448
PESADOS	14,023	3,643	2,704	2,809	5,265	8,964
CIASISCORAZA	2,385	831	863	796	1,577	2,089
CHRYSLER DE MEXICO S A	27,433	18,839	16,065	31,284	36,548	38,764
COMERCIALES	18,366	13,499	12,339	23,163	26,316	25,763
LIGEROS	7,504	5,336	3,726	8,121	10,270	13,001
PESADOS	1,563	-	-	-	-	-
DIENJ. NACIONAL S A	6,507	3,428	2,948	2,227	4,613	6,081
MEDIANOS	586	194	518	658	1,030	448
PESADOS	4,220	2,448	1,721	1,057	2,828	4,769
CIASISCORAZA	1,701	786	709	512	755	844
FORD MOTORS COMPANY S A	35,992	21,396	17,093	29,938	39,111	35,943
COMERCIALES	21,713	14,614	11,793	20,743	24,847	21,419
LIGEROS	9,947	6,782	5,300	9,193	14,264	14,481
PESADOS	3,967	-	-	-	-	-
CIASISCORAZA	365	-	-	-	-	-
GENERAL MOTOR DE MEXICO S A DE C V	37,038	21,547	25,127	32,461	49,571	62,311
COMERCIALES	25,283	14,108	19,473	25,558	36,626	41,672
LIGEROS	8,265	7,442	5,654	6,903	12,945	20,639
PESADOS	3,490	-	-	-	-	-
NISSAN MEXICANA S A DE C V	16,033	20,564	21,039	22,193	25,742	32,314
COMERCIALES	16,033	20,564	21,039	22,193	25,742	32,314
RENAULT DE MEXICO S A DE C V	5,583	2,271	-	-	-	-
COMERCIALES	5,583	2,271	-	-	-	-
VON SWAGEN DE MEXICO S A DE C V	16,153	10,818	5,069	6,299	9,053	10,294
COMERCIALES	16,153	10,818	5,069	6,299	9,053	10,294
FABRICA DE AUTOTRANSPORTE MERICANA S A DE C V	1,102	1,233	1,118	2,017	3,206	5,068
PESADOS	783	1,188	964	1,733	2,401	3,978
CIASISCORAZA	319	45	154	284	815	1,107
TRAILERS DE MONTE REULEY S A	-	3	19	19	43	161
PESADOS	-	3	19	19	43	25
CIASISCORAZA	-	-	-	-	7	138
KEN WORTH MEXICANA S A DE C V	-	-	-	-	-	172
PESADOS	-	-	-	-	-	172

### CUADRO NO. 3

La producción de camiones se encuentra repartida en cinco sectores que son: Camiones comerciales, ligeros, mediano, pesado y chasis coraza y participan además de las cinco empresas representativas de automóviles, también Diesel Nacional s.a, Renault de México y empresas mexicanas con capital nacional como Fabrica de Autotransportes Mexicana s.a de c.v, Trailers de Monterrey s.a y Kenworth Mexicana s.a de c.v

El volumen de producción se encuentra repartido de la siguiente manera:

#### SECTOR COMERCIALES.

General Motors de México.

En 1985 el 24.5%, 1986 el 18.59%, 1987 el 27.9%, 1988 el 26%, 1989 el 29.8% y 1990 el 31.6%.

Ford Motor Company.

En 1985 el 21%, 1986 el 19.2%, 1987 el 16.9%, 1988 el 21.1%, 1989 el 20.2% y 1990 el 16.2%.

Chrysler de México s.a

En 1985 el 17.8%, 1986 el 17.7%, 1987 el 17.6%, 1988 el 23.6%, 1989 el 21.4% y 1990 el 19.5%.

Wolkswagen de México.

En 1985 el 15.6%, 1986 el 14.2%, 1987 el 7.2%, 1988 el 6.4%, 1989 el 7.3% y 1990 el 7.8%.

Nissan Mexicana s.a de c.v

En 1985 el 15.5%, 1986 el 27.1%, 1987 el 30.1%, 1988 el 22.6%, 1989 el 20.9% y 1990 el 24.5%.

Renault de México s.a de c.v.

En 1985 el 5.4%, 1986 el 2.9% y cerro operaciones.

#### SECTOR CAMIONES LIGEROS.

General Motors de México.

En 1985 el 32.1%, 1986 el 38%, 1987 el 38.5%, 1988 el 28.5%, 1989 el 34.5% y 1990 42.8%.

Ford Motor Company s.a

En 1985 el 38.6%, 1986 el 34.6%, 1987 el 36.1%, 1988 el 37.9%, 1989 el 38% y 1990 el 30%.

Chrysler de México s.a de c.v.

En 1985 el 29.1%, 1986 el 27.2%, 1987 el 25.3%, 1988 el 33.5%, 1989 el 27.3% y 1990 el 27%.

#### SECTOR PESADOS.

Diesel Nacional s.a

En 1985 el 30%, 1986 el 67.1%, 1987 el 63.6%, 1988 el 37.6%, 1989 el 53.7% y 1990 el 53.4%.

Ford Motor Company s.a

En 1985 el 28.2%.

General Motors de México.

En 1985 el 24.8%.

Chrysler de México.

En 1985 el 11.1%.

#### SECTOR MEDIANOS.

En este sector el volumen de producción es mucho menor para: 1985 el 4%, para 1986 el 1%, 1987 el .5%, para 1988 el .5%, 1989 el .6% y para 1990 el .2%. y solamente Diesel Nacional de México produce este tipo de camiones.

#### SECTOR CHASIS CORAZA.

Diesel Niesel S.A.

En 1985 el 71.3%, 1986 el 94.5%, 1987 el 82.1%, 1988 el 64.3%, 1989 el 47.8% y 1990 el 40.4%.

Fabrica de Autotransporte.

En 1985 el 13.37%, 1986 el 5.4%, 1987 el 17.8%, 1988 el 35.6%, 1989 el 51.6% y 1990 el 52.9%.

Ford Motor Company.

En 1985 el 15.3%.

Kenworth Mexicana.

Inicia operaciones en 1990 en el sector de camiones pesados.

De acuerdo al analisis se observa que la producción esta enfocada más a camiones comerciales y despues camiones ligeros y en porcentaje menor los camiones pesados y Chasis coraza y la producción de camiones medianos es mucho menor pues son pocas las unidades que se alcanzan a producir en el periodo.

Las empresas en el sector camiones son : General Motors, Ford Motor, Chrysler de México principalmente despues sigue Nissan y Volkswagen y con una producción menor se encuentran empresas mexicanas como: Fabrica de Auto - transportes, Trailers de monterrey y Kenworth Mexicana.

VENTAS AL MAYOREO DE COMERCIALES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA  
(UNIDADES)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	144,038	95,647	92,089	129,102	167,409	192,660
COMERCIALES						
LIGEROS	101,396	72,046	67,802	100,575	132,648	131,183
MEDIANOS	25,628	18,731	20,050	24,163	37,516	47,680
PESADOS	546	373	549	669	860	573
CHASIS CORAZA	13,902	3,582	2,825	2,877	5,390	9,219
IMPORTADOS	2,589	915	863	814	995	1,994
-	-	-	-	-	-	1571
CHRYSLER DE MEXICO S.A						
COMERCIALES	27,075	19,127	16,535	31,131	36,393	39,362
LIGEROS	18,088	13,728	12,664	23,199	26,515	25,721
PESADOS	7,405	5,395	3,871	8,111	10,178	13,043
CHASIS CORAZA	1,364	4	-	-	-	-
IMPORTADOS	218	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	506
DIESEL NACIONAL S.A						
MEDIANOS	6,466	3,611	3,047	2,268	4,273	6,258
PESADOS	546	373	549	669	860	573
CHASIS CORAZA	4,175	2,438	1,793	1,084	2,689	4,813
IMPORTADOS	1,745	800	723	515	724	872
FORD MOTORS COMPANY S.A						
COMERCIALES	35,943	21,075	17,448	29,717	39,418	37,152
LIGEROS	21,643	14,588	11,837	20,589	25,023	21,949
PESADOS	9,516	4,487	5,591	9,128	14,395	14,231
CHASIS CORAZA	4,014	-	-	-	-	-
IMPORTADOS	379	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	973
GENERAL MOTOR DE MEXICO S.A DE CV						
COMERCIALES	36,928	20,606	26,460	32,441	49,579	61,188
LIGEROS	23,068	13,744	15,866	25,533	36,636	40,651
PESADOS	8,284	6,849	10,588	6,908	12,943	20,337
IMPORTADOS	3,576	13	4	-	-	-
NISSAN MEXICANA S.A DE CV						
COMERCIALES	15,999	17,221	21,183	24,531	35,766	32,314
-	15,999	17,221	21,183	24,531	35,766	32,314
RENAULT DE MEXICO S.A DE CV						
COMERCIALES	5,287	2,661	270	-	-	-
-	5,287	2,661	270	-	-	-
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A DE CV						
COMERCIALES	15,320	10,104	5,780	6,903	9,088	10,246
-	15,320	10,104	5,780	6,903	9,088	10,246
FABRICA DE AUTOTRANSPORTE MEXICANA S.A DE CV						
PESADOS	1,020	1,239	1,149	2,073	2,929	5,207
CHASIS CORAZA	773	1,124	1,009	1,774	2,665	4,223
IMPORTADOS	247	115	140	299	264	984
TRAILERS DE MONTERREY S.A						
PESADOS	-	3	19	19	43	163
CHASIS CORAZA	-	3	19	19	36	25
-	-	-	-	-	7	138
KENWORTH MEXICANA S.A DE CV						
PESADOS	-	-	-	-	-	158
-	-	-	-	-	-	158

#### CUADRO No. 4

La demanda de camiones en el mercado esta enfocada principalmente a camiones comerciales, posteriormente camiones ligeros y camiones pesados y por ultimo camiones chasis coraza y con una producción mucho menor se encuentran los camiones medianos.

Analizaremos primeramente la demanda total de camiones con respecto de año con otro anterior partiendo de 1985:

1986 las ventas fueron de un 66%, 1987 ventas de un 63%, 1988 ventas de un 89.6% y 1989 rebasa las ventas de 85 en un 16%, y 1990 las rebasa en un 33% en comparación a 1985.

#### Ventas por sector.

##### Comerciales.

En 1985 el 70.3%, 1986 el 75.3%, 1987 el 73.6%, 1988 el 77.9%, 1989 el 73.2% y 1990 el 68.2%.

##### Ligeros.

En 1985 el 17.7%, 1986 el 19.5%, 1987 el 21.7%, 1988 el 18.7%, 1989 el 22.4% y 1990 el 24.7%.

##### Pesados.

En 1985 el 9.6%, 1986 el 3.7%, 1987 el 3%, 1988 el 2.2%, 1989 el 3.2% y 1990 el 4.8%.

##### Chasis Coraza.

En 1985 el 1.7%, 1986 el .9%, 1987 el 1.9%, 1988 el .6%, 1989 el .5% y 1990 el .8%.

##### Medianos.

En 1985 el .3%, 1986 el .3%, 1987 el .5%, 1988 el .5%, 1989 el .5% y 1990 el .2%.

#### Ventas por Empresa.

##### General Motors de México.

El porcentaje que tuvo esta empresa de las ventas totales es el siguiente:

En 1985 el 25.6%, 1986 el 21.5%, 1987 el 28.7%, 1988 el 25.1%, 1989 el 29.6% y 1990 el 31.8%. y sus ventas se reparten en tres sectores:

##### Comerciales.

En 1985 el 24.7%, 1986 el 19%, 1987 el 23.4%, 1988 el 25.3%, 1989 el 23.5% y 1990 el 31.1%

##### Ligeros.

En 1985 el 32.3%, 1986 el 36.5%, 1987 el 52.8%, 1988 el 28.5%, 1989 el 34.4% y 1990 el 42.7%.

##### Pesados.

Solamente el 25.7% del total de ventas en este sector.

Ford Motor Company.

Porcentaje de ventas totales de esta empresa:

En 1985 el 24.9%, 1986 el 22%, 1987 el 18.9%, 1988 el 23%, 1989 el 23.5% y 1990 el 19.3%. de las ventas totales de camiones.

Comerciales.

En 1985 el 21.3%, 1986 el 20.2%, 1987 el 17.4%, 1988 el 20.4%, 1989 el 20.4% y 1990 el 16.7%.

Ligeros.

En 1985 el 38.7%, 1986 el 34.6%, 1987 el 27.8%, 1988 el 37.7%, 1989 el 38.3% y

PRODUCCION Y VENTAS AL MAYOREO DE AUTOBUSES INTEGRALES SEGUN EMPRESA Y MARCA 1985-1987 (UNDALES)						
EMPRESA Y MARCA	1985		1986		1987	
	PRODUC.	VENTA	PRODUC.	PRODUC.	PRODUC.	PRODUC.
TOTAL	1,651	1,824	1,223	1,220	209	217
DIESEL NACIONAL S.A (Autobuses Dias)	790	800	647	646	137	139
MEXICANA DE AUTOBUSES S.A DE C.V (Masa-Somex)	861	1,024	576	574	72	78
TRAILERS DE MONTERREY S.A DE C.V (Trailers)	-	-	-	-	-	-
EMPRESA Y MARCA	1985		1986		1987	
	PRODUC.	VENTA	PRODUC.	PRODUC.	PRODUC.	PRODUC.
TOTAL	603	608	680	681	1,521	1,511
DIESEL NACIONAL S.A (Autobuses Dias)	585	589	680	681	950	940
MEXICANA DE AUTOBUSES S.A DE C.V (Masa-Somex)	18	19	-	-	535	535
TRAILERS DE MONTERREY S.A DE C.V (Trailers)	-	-	-	-	36	36

CUADRO No. 5

La producción y ventas de autobuses integrales se encuentra distribuida entre tres empresas:

Diesel Nacional de México s.a de c.v (autobuses dina)

Mexicana de Autobuses s.a de c.v. (autobuses masa)

Trailers de Monterrey s.a de c.v (autobuses tromosa)

Para 1985 la producción fue la más alta alcanzada en el sexenio con las empresas Diesel Nacional con un 47.85 en producción y 43.8% en ventas y Mexicana de Autobuses con un 52.1% en producción y 56.1% en ventas de ese año.

Para 1986 la producción represento el 74% del año anterior y las ventas fueron iguales a la producción. Diesel Nacional en 52.9% producción y 52.9 en ventas Mexicana de Autobuses producción de 47% y ventas de 47%.

Para 1987 este año la producción tuvo un descenso de un 17% respecto al año anterior. Diesel Nacional s.a 65.5% producción y 64% en ventas. Mexicana de Autobuses 34.4% producción y ventas de un 35.9%.

Para 1988 se observa un aumento del 34.6% respecto del al año anterior. Diesel Nacional con un 97% de la producción y 96.8% de ventas. Mexicana de Autobuses un 2.9% producción y 3.1% de las ventas. en este año se observa que Dina absorbe casi toda la producción y venta del sector.

En 1989 un aumento en la producción del 12% respecto a 1988 y solamente participo Diesel Nacional.

En 1990 se observa una recuperación de la producción pues aumento en casi un 92% de la producción respecto a 1985. Diesel Nacional 62.4% de la producción y ventas del 62.2%. Mexicana de Autobuses 35.1% en producción y 35.4% en ventas y por ultimo Trailers de Monterrey con un 2.3% de la producción y 2.3% de las ventas.

UNIDADES DE PRODUCCION Y VENTAS DE UNIONES/REGON EMPRESAS MARCA						
EMPRESA Y MARCA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	3,740	1,279	1,302	2,198	3,498	3,844
DISEL NACIONAL S.A. (DINA)	1,610	325	349	696	964	952
FABRICA DE AUTOTRANSPORTES MEXICANA S.A. DE C.V. (AUTOCAR)	606	159	172	249	579	638
KENWORTH MEXICANA S.A. DE C.V. (KENWORTH)	1,129	633	810	1,174	1,856	2,206
TRAILERS DE MONTERREY S.A. (RAMIREZ)	330	153	51	67	77	21
VICTOR PATRON, S.A. (WHITE)	65	9	10	12	22	27
	-					

CUADRO NO. 6

La producción de tractocamiones se encuentra representada por 5 empresas:

Diesel Nacional.

Con una producción para 1985 del 43%, 1986 el 25.4%, 1987 el 25%, 1988 el 31.6%, 1989 el 27.5% y 1990 el 24.7%.

Kenworth Mexicana s.a.

En 1985 el 30.1%, 1986 el 49.4%, 1987 el 58.1%, 1988 el 53.4%, 1989 el 53% y 1990 el 57.3%.

Fabrica de Autotransportes Mexicana s.a de c.v.

En 1985 el 16.2%, 1986 el 12.4%, 1987 el 12.3%, 1988 el 11.3%, 1989 el 16.5% y 1990 el 16.5%.

Trailers de Monterrey s.a.

En 1985 el 8.8%, 1986 el 11.9%, 1987 el 3.6%, 1988 el 3%, 1989 el 2.2%, 1990 el .5%.

Y por ultimo con menor participación la empresa Victor patrón s.a. En 1985 el 1.7%, 1986 el .7%, 1987 el .7%, 1988 el .5%, 1989 .6%, 1990 el .7%.

Mantiene una producción equilibrada pero también se refleja una disminución en el periodo 1986 y 1987 debido a la crisis que sufrió el sector .

TOTAL MAESTROS DE TRAFICACIONES, SECTOR EMPRESAS  
 1985-1990  
 UNIDADES

EMPRESA Y MARCA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	3,680	1,298	1,504	2,143	3,269	4,137
INDUSE, NACIONAL S.A. (IXNA)	1,612	310	363	696	878	961
FABRICA DE AUTOTRANSPORTES MEXICANA S.A. DE C.V. (AUTOCAR)	532	283	219	254	471	718
KENWORTH MEXICANA S.A. DE C.V. (KENWORTH)	1,077	604	880	114	1,812	2,361
TRAILERS DE MONTERREY S.A. (RAMBRES)	310	172	51	67	75	23
VICTOR PATRON, S.A. (WHITH)	89	9	10	12	21	28

**Cuadro no. 7**

En cuanto a la demanda en el mercado de tractocamiones en proporción a 1985, 1986 representa el 36%, 1987 el 41.7%, 1988 el 59.5%, 1989 el 90.8% y 1990 7% mas de la producción de 1985. Y la empresa que ocupa el Primer lugar en ventas es Kenworth Mexicana s.a de c.v que en 1985 sus ventas fueron de 29.9% de las ventas totales en este sector, 1986 el 46.5%, 1987 el 58.5%, 1988 el 51.9%, 1989 el 55.4%, 1990 el 57.1%.

**Diesel Nacional s.a.**

Ocupa el segundo lugar en este sector 1985 el 44.7% de las ventas totales, 1986 el 23.8%, 1987 el 24.1%, 1988 el 32.4%, 1989 el 27.2%, 1990 el 23.7%. Se observa que las ventas de 1985 de Kenworth son menores que las de Diesel sin embargo, Diesel las disminuye en los siguientes años en comparación de las de Kenworth.

**Fabrica de Autotransportes Mexicana.**

En 1985 el 14.7%, 1986 el 15.6%, 1987 el 13.2%, 1988 el 11.8%, 1989 el 14.4% 1990 el 17.6%.

**Trailers de Monterrey s.a**

En 1985 el 8.6%, 1986 el 46.5%, 1987 el 3.3%, 1988 el 3.1%, 1989 el 2.2%, y 1990 el .5%.

**Y por ultimo Victor Patrón s.a.**

En 1985 el 1.9%, 1986 el .6%, 1987 el .6%, 1988 el .5%, 1989 el .6% y para 1990 el .6%.

VENTAS AL MAYOREO DE TRACTORES AGRICOLAS SEGUN EMPRESA Y MODELO

1985-1990  
(UNIDADES)

EMPRESA Y MARCA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	12,775	8,014	6,323	9,410	10,023	8,849
FABRICA DE TRACTORES AGRICOLAS S.A	5,700	4,523	3,211	4,639	4,793	3,699
1720	-	-	-	-	-	10
6600	5,695	4,431	3,211	3,508	3,670	2,897
6600-T	-	-	-	125	-	-
6610	-	-	-	766	637	356
7610	-	-	-	176	358	357
8730	-	-	-	-	-	11
ME-50	5	92	-	-	128	-
TW25	-	-	-	64	-	68
JOHN DEERE S.A	4,362	2,499	2,616	3,525	3,990	3,562
4255	819	-	-	-	-	-
4435	117	-	-	-	-	-
2755	1,918	1,114	1,485	2,380	3,155	2,876
2555	809	791	432	366	-	-
4435	699	594	699	759	835	686
AGROMACK S.A.	1,294	-	-	-	-	-
285	1,089	-	-	-	-	-
290	205	-	-	-	-	-
SIDERURGICA NACIONAL S.A	1,419	992	498	1,246	1,240	1,588
310-M	684	433	307	319	376	266
7200-D	735	559	142	38	-	-
7500	-	-	49	391	170	123
MF 392	-	-	-	495	694	1,199

**Cuadro No. 8**

Las ventas de tractores Agrícolas tuvieron más penetración en el mercado en 1985 y en 1986 solo un 62.7% respecto a 1985, 1987 un 49.5% respecto a 1985, 1988 73.6% respecto a 1985, 1989 el 78.4% respecto a 1985 y en 1990 un 69.2% respecto a 1985.

Cuatro empresas son representativas en este sector:

**Fabrica de Tractores Agrícolas s.a**

En 1985 el 44.6% de las ventas totales, 1986 el 56.4%, 1987 el 50.7%, 1988 el 49.2%, 1989 el 47.8%, 1990 el 41.8%.

**John Deere s.a**

En 1985 el 34.1%, 1986 el 31.1%, 1987 el 41.3%, 1988 el 37.4%, 1989 el 39.8% y 1990 el 40.3%.

**Agromack s.a.**

Solo tuvo ventas en 1985 y represento el 10.1% y despues fue adquirida por Fábrica de tractores Agrícolas.

**Siderúrgica Nacional s.a.**

En 1985 el 11.1%, 1986 el 12.3%, 1987 el 7.8%, 1988 el 13.2%, 1989 el 12.3% y 1990 el 17.1%.

CONSUMO NACIONAL APARENTE DE LOS PRINCIPALES DERIVADOS DEL PETROLEO

1985-1990  
(MILES DE BARRILES)

CONCEPTO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>GASOLINA</b>						
CONSUMO NACIONAL APARENTE	124,278	126,757	133,007	133,025	152,162	165,629
PRODUCCION	133,632	135,258	138,499	140,748	143,736	157,873
IMPORTACION	22	14	1,664	791	10,306	11,171
EXPORTACION	9,376	8,515	7,356	8,514	1,880	3,415
<b>DIESEL</b>						
CONSUMO NACIONAL APARENTE	84,249	79,440	80,824	72,715	81,331	83,018
PRODUCCION	89,726	88,521	84,817	75,465	85,518	94,387
IMPORTACION	-	-	-	-	-	-
EXPORTACION	5,477	9,081	3,993	2,750	5,186	11,369
<b>LUBRICANTES</b>						
CONSUMO NACIONAL APARENTE	3,528	3,602	2,703	2,775	2,727	2,678
PRODUCCION	2,433	2,328	2,507	2,775	2,727	2,678
IMPORTACION	1,095	1,274	196	-	-	-
EXPORTACION	-	-	-	-	-	-
<b>GRASAS</b>						
CONSUMO NACIONAL APARENTE						
PRODUCCION	71	58	95	67	53	43
IMPORTACION	71	58	95	67	53	43
EXPORTACION	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-

## CUADRO NO. 9

En cuanto a la demanda de productos derivados del petróleo están destinados para la exportación y consumo nacional además también se importan.

En gasolina se tiene que la producción de 1985 fue de 133 632 mil barriles, en 1986 fue superior en 2 mil barriles, 1987 superior a 3 mil barriles del año anterior, 1988 superior a 2 mil barriles de 1987, 1989 superior a 3 mil barriles de 1988 y 1990 fue donde hubo un incremento más alto de 14 mil barriles en comparación al año anterior. Esto se debe a la inestabilidad del precio de petróleo.

### GASOLINA.

La producción de este derivado está destinada para :  
Consumo Nacional.

En 1985 el 93%, 1986 el 94%, 1988 el 93%, 1989 el 98%, 1990 el 97%.

Exportación.

En 1985 el 7%, 1986 el 6%, 1987 el 6%, 1988 el 7%, 1989 el 1.2%, 1990 2%.

Una proporción de este total de producción está integrado por gasolina de importación.

Se observa que el consumo nacional casi absorbe el total de la producción esto debido a que tiene que abastecer al mercado automotriz que es bastante representativo.

### DIESEL.

Aquí solo hay producción para consumo nacional y de exportación no hay importación.

Consumo Nacional.

En 1985 el 94%, 1986 el 90%, 1987 el 95%, 1988 el 96%, 1989 el 95%, 1990 el 87.9%.

Exportación.

En 1985 el 6%, 1986 el 10%, 1987 el 4.7%, 1988 el 3.6%, 1989 el 5%, 1990 el 12%.

### LUBRICANTES.

EN 1985, 1986, 1987, el consumo nacional es superior a la producción por lo que la diferencia es de importación y 1988, 1989 y 1990, solo fue producción para consumo nacional.

### GRASAS.

La producción solo fue para consumo nacional.

CUADRO N.º 10

El suministro de gasolina se encuentra repartido entre gasolina Nova y Extra,

Las ventas en millones de litros están repartidas en:

**NOVA.**

En 1985 el 98%, del total de las ventas, 1986 el 97%, 1987 el 96%, 1988 el 94%,  
1989 el 89%, 1990 el 88%.

**EXTRA.**

En 1985 el 1.4%, 1986 el 2.3%, 1987 el 3.6%, 1988 el 5.4%, 1989 el 10%, 1990 el  
11%.

VENTAS DE EXPORTACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES, SEGUN EMPRESA  
(1985-1990)  
(UNIDADES)

EMPRESA	1985			1986			1987		
	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES
TOTAL	58,423	49,856	8,567	72,429	40,216	32,213	163,073	135,481	27,592
Chrysler de México, S.A.	18,456	13,534	4,922	43,689	15,499	28,190	62,711	41,037	21,774
Nissan Mexicana S.A. DE C.V.	6,012	3,899	2,203	9,124	5,965	3,159	16,107	10,325	5,782
Volkswagen de México S.A. DE C.V.	3,248	3,166	82	84	80	4	85	74	11
Diesel Nacional S.A.	17	-	17	351	-	351	25	-	25
Mexicana de Autobuses S.A. DE C.V.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kenworth Mexicana S.A. DE C.V.	353	-	353	327	-	327	-	-	-
General Motors de México S.A. DE C.V.	29,466	29,347	119	18,672	18,672	-	32,272	32,272	-
Renault de México S.A. DE C.V.	871	-	871	182	-	182	-	-	-
Ford Motor Company S.A. DE C.V.	-	-	-	-	-	-	51,773	51,773	-

CUADRO NO.11

En ventas de exportación en lo que es el período de 1985 a 1987, se registrarán más ventas de exportación, teniendo que Chrysler de México y General Motors de México son las empresas que más ventas de exportación tuvieron y las que menos ventas tuvieron son: Diesel Nacional, Kenworth Mexicana, Renault de México y Ford que en 1987 se recupera ocupando casi el tercer lugar de las ventas totales de exportación.

La situación de las ventas de exportación se encuentran repartidas como sigue:

En 1985 el 85% en automoviles y 14,6% para camiones.

En 1986 el 55.5% en automoviles y 44.4% para camiones.

En 1987 el 83% en automoviles, y 16.9% para camiones.

Y la participación de las empresas es la siguiente:

Chrysler de México

Es la primera empresa con más ventas de exportación en el periodo :

1985 31.5% de las ventas de exportación.

1986 el 60.3% de las ventas de exportación

1987 el 38.5% de las ventas de exportación.

General Motors de México.

Segunda empresa exportadora en México en este periodo y solo tuvo ventas de exportación de automoviles:

1985 el 50.4% de las ventas de exportación.

1986 el 25.7% de las ventas de exportación.

1987 el 19.7% de las ventas de exportación.

Nissan de México.

Mantiene ventyas de exportacion minimas en 1985 el 10.2%, 1986 el 12.5%.

1987 el 9.8%.

Volkswagen de México.

En 1985 mantiene ventas de 5.5% de las ventas de exportación y 1986 y 1987

llegan solamente a 84 unidades cada año.

Ford de México.

Esta empresa comenzo operaciones de exportación en 1987 y alcanzo el tercer lugar de las ventas totales en este año con un 31.7%.

Diesel Mexicana y Kenworth Mexicana su participación en las ventas de exportación no llegan a ser muy representativas pues son muy pocas unidades las que se importan en este periodo.

VENTAS DE EXPORTACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES, SEGUN EMPRESA  
(1987-1999)  
(UNIDADES)

EMPRESA	1988			1989			1990		
	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES
HOLSA	173,147	141,000	29,147	195,999	165,044	30,955	276,899	249,921	26,978
Chrysler de Mexico, S.A.	50,392	28,493	21,897	67,840	45,643	22,197	75,724	55,355	20,369
Nissan Mexicana S.A. DE C.V.	18,871	12,310	6,562	25,133	17,228	7,905	25,301	18,737	6,564
Volkswagen de Mexico S.A. DE C.V.	473	436	37	23,065	23,057	8	46,237	46,232	5
Diesel Nacional S.A.	514	-	514	4	-	4	-	-	-
Mexicana de Autobuses S.A. DE C.V.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kenworth Mexicana S.A. DE C.V.	-	-	-	1	-	1	-	-	-
General Motors de Mexico S.A. DE C.V.	36,506	36,389	-	-	-	-	-	-	-
Renault de Mexico, S.A. DE C.V.	66,361	66,361	-	39,580	39,580	-	88,604	88,604	-
Ford Motor Company S.A. DE C.V.	-	-	-	-	-	-	51,773	51,773	-

## CUADRO No. 12

En este periodo 1990 registro más ventas de exportación comparado con el periodo anterior de 1985 a 1987.

En este periodo Ford Motor Company registro mas ventas de exportación pero solamente en el sector de automoviles.

Las ventas de exportación de este periodo se representarán como sigue:

En 1988 el 83.1% en Automoviles y 16.8% en camiones.

En 1989 el 84.9% en Automoviles y 15.7% en camiones.

En 1990 el 90.2% en Automoviles y 9.7% en camiones.

### Ford Motor Company

Empresa que registro el numero más elevado en este periodo en ventas.

En 1988 el 38.3%, 1989 el 20.1%, 1990 el 32%.

### Chrysler de México

Segunda empresa en ventas de exportación.

En 1988 el 29%, 1989 el 34.6% y 1990 el 27.3%.

### General Motor de México.

Esta empresa pasa a ocupar el tercer lugar en este periodo siendo que en el periodo anterior ocupa el primer lugar.

En 1988 el 20.5%, 1989 el 20.6% y 1990 el 14.8%.

### Nissan de México y Volkswagen.

Tambien participan en ventas de exportación de automoviles y camiones ocupando el cuarto y tercer lugar en 1988 volkswagen participa menos que Nissan.

Sus ventas se representarán de la siguiente manera:

Nissan En 1988 el 10.8%, 1987 el 12.8% y 1990 el 9.1% de las ventas totales.

Volkswagen En 1988 el .2%, 1989 1.7%, 1990 el 16.7%.

Diesel y las otras tres empresas mexicanas tienen participación minima.

VENTAS DE EXPORTACION DE VEHICULOS POR EMPRESAS  
1984-1985  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	General Motors	Kenworth	Nissan	Renault	Vulks wagen
1985								
TOTAL	58,423	18,456	17	29,466	353	6,012	871	3,248
AMERICA	55,171	18,355	17	29,466	353	6,012	871	97
BAHAMAS	497	7	-	-	-	490	-	-
COSTA RICA	76	-	-	-	-	76	-	-
CUBA	96	-	2	-	-	-	-	94
CURAZAO	316	-	-	-	-	316	-	-
CHILE	849	-	-	-	-	849	-	-
REP. DOOMICANA	858	-	-	-	-	858	-	-
EL SALVADOR	334	-	-	-	-	334	-	-
ESTADOS UNIDOS	47,197	16,768	-	29,217	338	-	871	3
GUATEMALA	158	8	-	-	-	150	-	-
HONDURAS	416	-	-	-	9	407	-	-
PANAMA	2,022	-	-	-	-	2,022	-	-
PUERTO RICO	1,755	1,570	-	249	-	185	-	-
URUGUAY	10	-	-	-	-	10	-	-
OTROS	323	2	-	-	6	315	-	-
ASIA	99	99	-	-	-	-	-	-
ARABIA SAUDITA	25	25	-	-	-	-	-	-
KUWAIT	29	29	-	-	-	-	-	-
QATAR	25	25	-	-	-	-	-	-
OTROS	20	20	-	-	-	-	-	-
EUROPA	3,153	2	-	-	-	-	-	3,151
ALEMANIA REP. FEDERAL	3,151	-	-	-	-	-	-	3,151
BELGICA	2	2	-	-	-	-	-	-

CUADRO No. 13

En el siguiente cuadro se analiza la situación de las ventas de exportación por empresa y país de destino:

En 1985 tenemos que Chrysler están dirigidas principalmente para América, en un 31.5% de las ventas totales de ese año, principalmente a Estados Unidos y Puerto Rico y 7 unidades a Costa Rica, 8 unidades a Guatemala y 2 unidades a otros países de América. Sus ventas para Asia están dirigidas para Arabia Saudita y Kuwait. En Europa principalmente para Alemania.

Dina.

Sus unidades son dirigidas para Perú con 15 unidades y 2 para Cuba.

General Motor de México.

Es el primer exportador y el total de sus ventas están dirigidas a Estados Unidos y a Perú.

Kenworth.

Su participación es menor con 353 unidades y en su totalidad vendidas a Estados Unidos.

Nissan.

Se puede decir que es el cuarto exportador en este año y sus ventas están distribuidas principalmente para América del Sur.

Renault de México.

Solamente exportó 871 unidades las cuales están dirigidas a Estados Unidos.

Volkswagen de México.

Sus ventas casi representan la mitad de las ventas de Nissan y la mayoría están dirigidas para Alemania.

Se observa que la demanda del mercado exportador está más concentrada en países de América en especial para Estados Unidos.

**VENTAS DE EXPORTACION DE VEHICULOS POR EMPRESA**  
1985-1990  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	General Motors	Kenworth	Nissan	Renault	Volkswagen
1986								
TOTAL	72,429	43,689	351	18,672	327	9,124	182	84
AMERICA	71,375	42,712	351	18,672	327	9,124	182	7
BAHAMAS	1,096	118	-	-	-	978	-	-
COSTA RICA	534	-	-	-	-	534	-	5
CUBA	5	-	-	-	-	-	-	-
CURAZAO	343	-	-	-	-	343	-	-
CHILE	2,099	-	-	-	-	2,099	-	-
REP. DOOMINICANA	480	14	-	-	-	466	-	-
EL SALVADOR	364	-	351	-	13	-	-	-
ESTADOS UNIDOS	70	-	-	-	-	70	-	-
GUATEMALA	60,466	41,294	-	18,672	308	10	182	-
HONDURAS	296	2	-	-	6	287	-	1
PANAMA	230	-	-	-	-	230	-	-
PERU	2,632	-	-	-	-	2,632	-	-
PUERTO RICO	2,267	1,204	-	-	-	1,063	-	-
URUGUAY	26	-	-	-	-	26	-	-
OTROS	467	80	-	-	-	386	-	1
ASIA	707	637	-	-	-	-	-	70
ARABIA SAUDITA	58	58	-	-	-	-	-	-
KUWATT	46	46	-	-	-	-	-	-
QATAR	454	454	-	-	-	-	-	-
OTROS	149	79	-	-	-	-	-	70
EUROPA	347	340	-	-	-	-	-	7
ALEMANIA REP. FEDERAL	3	-	-	-	-	-	-	3
BELGICA	65	65	-	-	-	-	-	-
ISLANDIA	88	88	-	-	-	-	-	-
HOLANDA	151	150	-	-	-	-	-	1
OTROS	40	37	-	-	-	-	-	3

CUADRO No. 14

EN 1986 el total de unidades para venta de exportación fuerón 72,429 y se distribuyeron de la siguiente manera:

**Chrysler de México.**

Primera empresa exportadora de México su participación fue de un 60.3% de las cuales están dirigidas principalmente a América, y el principal cliente es Estados Unidos y Puerto Rico, otro cliente aunque con menor participación es República Dominicana.

Sus ventas en el continente Asiático fueron de 1.4% principalmente para Japón. Sus ventas en Europa fueron de .7% principalmente para Holanda.

**General Motor de México.**

Segunda empresa exportadora con un 25% de las ventas totales, las cuales están dirigidas principalmente para Estados Unidos.

**Nissan de México.**

Con un 12.5% de las ventas totales y sus ventas están dirigidas principalmente para América del Sur como Chile, Panamá y Puerto Rico.

Dodge, Kenworth y Renault, su participación es mínima y están dirigidas principalmente para América.

**Volkswagen de México.**

Esta empresa apenas llega a exportar 84 unidades en ese año y principalmente para Japón.

VENTAS DE EXPORTACION DE VEHICULOS POR EMPRESA  
1985-1990  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	Ford	General Motors	Nissan	Renault	Volkswagen
1987								
TOTAL	163,073	62,811	25	51,773	32,272	16,107	-	85
AMERICA	162,326	62,420	23	51,773	32,272	15,807	-	31
BAHAMAS	1,389	148	-	-	-	1,241	-	-
CANADA	5017	4477	-	540	-	-	-	-
COSTA RICA	670	-	-	-	-	670	-	-
CURAZAO	519	44	-	-	-	458	-	17
CHILE	3,825	-	-	-	-	3,825	-	-
REP. DOOMINICANA	2,258	133	5	-	-	2,119	-	1
EL SALVADOR	706	-	11	-	-	695	-	-
ESTADOS UNIDOS	140,641	57,129	-	51,233	-	-	-	7
GUATEMALA	1,138	75	6	-	-	1,053	-	4
HONDURAS	747	8	-	-	-	739	-	-
PANAMA	2,287	1	-	-	-	2,286	-	-
PUERTO RICO	2,146	371	1	-	-	1,774	-	-
URUGUAY	148	-	-	-	-	148	-	-
OTROS	835	34	-	-	-	799	-	2
ASIA	377	75	2	-	-	300	-	-
ARABIA SAUDITA	329	29	-	-	-	300	-	-
KUWAIT	26	26	-	-	-	-	-	-
QATAR	7	5	2	-	-	-	-	-
OTROS	15	15	-	-	-	-	-	-
EUROPA	370	316	-	-	-	-	-	54
ALEMANIA REP. FEDERAL	26	-	-	-	-	-	-	26
BELGICA	72	72	-	-	-	-	-	-
ISLANDIA	211	211	-	-	-	-	-	-
HOLANDA	26	26	-	-	-	-	-	-
OTROS	35	7	-	-	-	-	-	28

CUADRO No. 15

En 1987 el total de ventas fuerón 163, 073 unidades más del doble de las de 1986.

Chrysler de México.

Sus ventas fuerón de 38.5% de las ventas totales y su principal cliente es Estados Unidos, Chile, Curazao, Honduras y Panama.

América casi absorbe el total de sus exportaciones mientras que Asia solo el .1% y Europa el .5%.

Ford Motor Company.

En este año comienza a exportar con un 31.7% de las ventas totales y se convierte en la segunda empresa exportadora en México y sus ventas están dirigidas principalmente para Estados Unidos..

General Motors.

Se convierte en la tercera empresa exportadora con un 19.7% y su principal cliente también es Estados Unidos.

Nissan de México.

Participa en el mercado exportador con un 12.5% y sus exportaciones están dirigidas principalmente a Chile, Panama y Puerto Rico.

Dina. participa con 25 unidades dirigidas principalmente a El Salvador.

Volkswagen participa con 84 unidades en el mercado exportador dirigidas principalmente para Europa.

VENTAS Y EXPORTACION DE VEHICULOS POR EMPRESA

1985-1990  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	Ford	General Motors	Nissan	Renault	Volks wagen
1988								
TOTAL	173,147	50,392	544	66,361	36,506	18,871	-	473
AMERICA	172,740	20,308	544	66,361	36,506	18,580	-	441
BAHAMAS	1,607	12	-	-	-	1,595	-	-
BOLIVIA	452	-	-	-	-	452	-	-
CANADA	5023	3594	-	1429	-	-	-	-
COSTA RICA	799	-	-	-	-	799	-	-
CUBA	247	-	-	-	-	205	-	42
CURAZAO	617	28	-	-	-	589	-	-
CHILE	7,520	-	-	-	117	7,400	-	3
REP. DOOMINICANA	1,240	-	-	-	-	1,240	-	-
EL SALVADOR	1,210	-	260	-	-	946	-	4
ESTADOS UNIDOS	148,017	46,655	-	64,932	36,389	-	-	41
GUATEMALA	1,266	2	33	-	-	889	-	342
HONDURAS	432	1	1	-	-	429	-	1
PANAMA	297	-	-	-	-	297	-	-
PERU	252	-	250	-	-	-	-	2
PUERTO RICO	2,295	11	-	-	-	2,284	-	-
URUGUAY	119	-	-	-	-	118	-	1
OTROS	1,347	5	-	-	-	1,337	-	5
AFRICA	92	-	-	-	-	80	-	12
LIBERIA	10	-	-	-	-	-	-	10
NIGERIA	80	-	-	-	-	80	-	-
OTROS	2	-	-	-	-	-	-	2
ASIA	4	-	-	-	-	1	-	3
CHINA	3	-	-	-	-	-	-	3
JAPON	1	-	-	-	-	1	-	-
EUROPA	311	84	-	-	-	210	-	17
ALEMANIA REP. FEDERAL	8	-	-	-	-	-	-	8
BELGICA	17	17	-	-	-	-	-	-
ESPAÑA	210	-	-	-	-	210	-	-
ISLANDIA	62	62	-	-	-	-	-	-
OTROS	14	5	-	-	-	-	-	9

CUADRO No. 16

En 1988 el total de ventas fue de 173, 147 unidades con un 6% de aumento en comparación con las ventas de 1987.

Ford Motor Company continua siendo la primera empresa exportadora pero con el sector de automóviles con un 38.3% de las ventas totales y su principal cliente es Estados Unidos.

Chrysler de México con un 29.1% de las ventas totales y también tiene como principal cliente a los Estados Unidos y en menor proporción Costa Rica y con 84 unidades para el Continente Europeo.

General Motors con el 21% de las ventas totales y el principal cliente es Estados Unidos.

Nissan de México. Esta empresa tiene exportaciones muy pequeñas pero su mercado es más variado pues se extiende no solo en America, Asia y Europa sino que es también para el continente Africano. Su participación en este año fue de 10.9%, principales clientes Rep. Dominicana, Puerto Rico y El Salvador.

Dina con 544 unidades dirigidas a El Salvador y Panama.

Volkswagen con 473 unidades principalmente a Panama, este año aumentan sus exportaciones y ya no exporta para Japón.

VENTAS DE EXPORTACION DE VEHICULOS POR EMPRESA  
1985-1990  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	Ford	General Motors	Kenworth	Nissan	Volkswagen
1989								
TOTAL	195,999	67,840	4	38,580	40,376	1	25,133	23,065
AMERICA	194,411	67,767	4	39,580	40,376	1	23,655	23,028
BAHAMAS	1,114	34	-	-	-	-	1,080	-
BOLIVIA	642	-	-	-	-	-	642	-
CANADA	7283	5,919	-	-	-	-	3	1,361
COSTA RICA	847	-	-	-	-	-	847	-
CUBA	149	-	-	-	-	-	130	19
CURAZAO	827	53	-	-	-	-	774	-
CHILE	13,229	-	-	-	-	-	13,030	199
REP. DOMINICANA	150	-	-	-	-	-	139	11
EL SALVADOR	978	-	4	-	-	-	969	5
ESTADOS UNIDOS	162,987	61,701	-	39,580	40,292	1	-	21,413
GUATEMALA	598	4	-	-	-	-	593	1
HONDURAS	206	-	-	-	-	-	206	-
PANAMA	979	-	-	-	-	-	979	-
PARAGUAY	347	-	-	-	-	-	334	13
PUERTO RICO	2,532	36	-	-	-	-	2,496	-
URUGUAY	135	-	-	-	-	-	134	1
OTROS	1,408	20	-	-	84	-	1,299	5
AFRICA	125	-	-	-	-	-	112	13
LIBERIA	10	-	-	-	-	-	-	10
NIGERIA	111	-	-	-	-	-	111	-
OTROS	4	-	-	-	-	-	1	3
ASIA	717	64	-	-	-	-	653	-
GUAM (ISLAS)	650	-	-	-	-	-	650	-
KUWAIT	64	64	-	-	-	-	-	-
JAPON	3	-	-	-	-	-	3	-
EUROPA	746	9	-	-	-	-	-	-
ALEMANIA, REP.FEDERAL	18	-	-	-	-	-	713	24
ESPAÑA	713	-	-	-	-	-	-	18
NORUEGA	9	9	-	-	-	-	713	-
SUIZA	3	-	-	-	-	-	-	3
OTROS	3	-	-	-	-	-	-	3

## CUADRO. 17

En 1989 el total de ventas fuerón de 195,999 unidades .

Chrysler de México vuelve a ocupar el primer lugar en exportaciones con un 34.6% del total de las ventas y su principal cliente sigue siendo Estados Unidos y en menor proporción Costa Rica.

General Motors participa con un 20.6% todas sus ventas son para Estados Unidos.

Ford de México con un 20.1% tambien para Estados Unidos.

Nissan con un 12.8% con clientes en America, Africa , Asia y Europa de estas tres ultimas aumentan sus exportaciones a esos continentes.

Volkswagen. Aumentan sus exportaciones y representan en ese año el 11.7% de la producción total y principales clientes son Estados Unidos y Canadá también tiene un mercado menor pero un poco más variado menor que Nissan y tambien dirige exportaciones para el Continente Africano.

Dina participa solo con 4 unidades y Kenworth con 1 unidad.

EXPORTACION DE VEHICULOS AUTOMOVILES  
1980-1990  
(UNIDADES)

PAIS	TOTAL	Chrysler	Dina	General Motors	Kenworth	Nissan	Renault	Volkswagen
1990								
TOTAL	276,859	75,724	88,604	40,993	25,301	46,237	-	-
AMERICA	274,726	75,683	88,604	40,993	23,453	45,993	-	-
BAHAMAS	531	-	-	-	531	-	-	-
BOLIVIA	955	-	-	-	955	-	-	-
CANADA	13079	2524	-	-	156	10,399	-	-
COSTA RICA	1,037	-	-	-	1,037	-	-	-
CUBA	371	-	-	-	371	-	-	-
CURAZAO	655	3	-	-	652	-	-	-
CHILE	9,664	-	-	-	9,664	-	-	-
REP. DOOMINICANA	478	-	-	-	478	-	-	-
EL SALVADOR	522	-	-	-	522	-	-	-
ESTADOS UNIDOS	238,271	73,080	88,604	40,993	-	35,594	-	-
GUATEMALA	662	21	-	-	641	-	-	-
HONDURAS	348	-	-	-	348	-	-	-
PAÑAMA	2,507	-	-	-	2,507	-	-	-
PARAGUAY	1,007	-	-	-	1,007	-	-	-
PERU	477	-	-	-	477	-	-	-
PUERTO RICO	2718	51	-	-	2667	-	-	-
URUGUAY	631	-	-	-	631	-	-	-
OTROS	813	4	-	-	809	-	-	-
AFRICA	289	-	-	-	289	-	-	-
NIGERIA	282	-	-	-	282	-	-	-
SENEGAL	7	-	-	-	7	-	-	-
ASIA	1,201	-	-	-	1,201	-	-	-
GUAM (ISLAS)	1,096	-	-	-	1,096	-	-	-
JAPON	5	-	-	-	5	-	-	-
SAIPAN	100	-	-	-	100	-	-	-
EUROPA	399	41	-	-	358	-	-	-
ESPAÑA	300	-	-	-	300	-	-	-
OTROS	99	41	-	-	58	-	-	-
OTROS	244	-	-	-	-	244	-	-

CUADRO No. 18

En 1990 la mayoría de las exportaciones están dirigidas a Estados Unidos y el total de ventas de exportación en este año fueron de 276, 859 unidades.

Chrysler de México s.a de c.v con un 27% de la ventas totales de exportación dirigidas en un 90% para Estados Unidos.

Ford con un 325 de las ventas totales, se considera la primera empresa exportadora de este año, y sus exportaciones están dirigidas para Estados Unidos

General

DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AUTOMOVILES

(MILES DE DOLARES)

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	1,615,059	2,323,655	3,348,912	3,540,256	3,804,427	4,641,065
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS	116,637	516,448	1,301,037	1,397,604	1,534,092	2,614,271
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE CARGA	24,283	29,387	23,525	95,618	32,724	25,820
CHASIS CON MOTOR (TODA CLASE DE VEHICULOS)	124	64	379	8,564	17,491	31,573
MOTORES PARA AUTOMOVILES	1,039,729	1,152,716	1,290,875	1,366,516	1,366,302	1,274,167
MUELLES Y SUS HOJAS PARA AUTOMOVILES	47,663	10,787	45,800	49,304	53,156	46,209
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	240,743	373,780	444,398	443,484	396,759	392,764
PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	49,633	80,873	98,390	97,765	107,645	81,960
OTROS	96,140	159,598	144,508	81,405	296,262	174,305

CUADRO No. 19

Otro de los productos de la industria automotriz que exportamos son motores y automoviles de transporte de personas, automoviles para transporte de carga, chasis con motor y partes o piezas para motores y la demanda de estos productos se comporo de la siguiente manera en el periodo 85-90:

**Automoviles para Transporte de Personas.**

En 1985 el 7.2%, 1986 el 22.2%, 1987 el 38.8%, 1988 el 39.4%, 1989 el 40.3% y 1990 el 56.3%.

**Automoviles para Transporte de Carga.**

En 1985 el 1.5%, 1986 el 1.2%, 1987 el .7%, 1988 el 2.7%, 1989 el .8%, 1990 el .5%.

**Chasis con Motor**

En 1989 el .4%, 1990 el .6%.

**Motores para Automoviles**

En 1985 el 64.3%, 1986 el 49.6%, 1987 el 38.5%, 1988 el 38.5%, 1989 el 35.9%, 1990 el 27.4%.

**Muelles y sus Hojas para Automoviles.**

En 1985 el 2.9%, 1986 el .4%, 1987 el 1.3%, 1988 el 1.3%, 1989 el 1.3%, 1990 el .9%.

**Partes Seltas para Automoviles.**

En 1985 el 14.9%, 1986 el 16%, 1987 el 13.2%, 1988 el 12.5%, 1989 el 10.4%, y 1990 el 8.4%.

**Partes o Piezas para Motores.**

En 1985 el 3%, 1986 el 3.4%, 1987 el 2.9%, 1988 el 2.7%, 1989 el 2.8%, 1990 el 1.7%.

**Otros.**

En 1985 el 5.9%, 1986 el 6.8%, 1987 el 4.3%, 1988 el 2.2%, 1989 el 7.7%, 1990 el 3.7%.

La demanda es más representativa en motores para automoviles, automoviles para transporte de personas y partes seltas para automoviles.

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

(MILES DE DOLARES)

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	1,405,262	1,293,454	1,696,524	2,421,038	2,373,355	4,488,807
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS	40,891	37,156	41,709	65,721	85,727	254,117
AUTOMOVILES PARA USOS Y CON EQUIPOS ESPECIALES	39,354	25,531	47,158	66,708	45,618	44,546
CAMIONES DE CARGA, EXCEPTO DE VOLTEO	55,077	27,795	33,536	66,810	25,935	43,192
CAMIONES DE VOLTEO	428	808	521	26,549	4,546	3,478
CHASIS PARA AUTOMOVILES	524	653	1,138	1,859	1,256	2,086
MATERIALES DE ENSAMBLE PARA AUTOMOVILES	329,109	285,719	725,505	978,826	949,793	2,539,420
MOTORES Y SUS PARTES PARA AUTOMOVILES.	146,565	112,667	102,671	148,017	170,918	177,561
REFACCIONES PARA AUTOMOVILES Y CAMIONES.	292,098	239,337	243,104	552,431	639,713	581,005
OTROS	501,220	563,782	474,183	514,116	449,849	843,396

CUADRO No.20

Las importaciones de productos de la industria automotriz fueron las siguientes con sus respectivos porcentajes representativos:

Automoviles para Transporte de personas.

En 1985 el 2.9%, 1986 el 2.6%, 1987 el 2.4%, 1988 el 2.7%, 1989 el 3.6%, y 1990 el 5.6%.

Automoviles para Uso y con Equipo Especial.

En 1985 el 2.6%, 1986 el 1.9%, 1987 el 2.7%, 1988 el 2.7%, 1989 el 1.9%, 1990 el .9%.

Camiones de Carga, Excepto de Volteo.

En 1985 el 3.9%, 1986 el 2.1%, 1987 el 1.9%, 1988 el 2.7%, 1989 el 1.9%, 1990 el .9%.

Materiales de Ensamble para Automoviles.

En 1985 el 23.4%, 1986 el 22%, 1987 el 1.9%, 1988 el 2.07%, 1989 el 40.4%, 1989 el 40%, 1990 el 56.5%.

Refacciones para Automoviles y Camiones.

En 1985 el 20.7%, 1986 el 18.55, 1987 el 14.35, 1988 el 22.8%, 1989 el 26.9%, 1990 el 12.9%.

Motores y sus Partes para Automoviles.

En 1985 el 10.4%, 1986 el 8.7%, 1987 el 6%, 1988 el 6.15, 1989 el 7.2%, 1990 el 3.9%.

Otros.

En 1985 el 35.6%, 1986 el 43.5%, 1987 el 27.9%, 1988 el 21.2%, 1989 el 18.9%, 1990 el 18.7%.

Se observa que la demanda de importaciones se encuentra más representativa en otros productos , materiales para ensamble para automoviles, refacciones para automoviles y camiones además de motores y partes para automoviles.