



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

86
Reg

**"ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR
AUTOMOTRIZ MEXICANO ANTE EL T. L. C."**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A

LILIA MOLINA DIAZ

ASESOR: C. P. JUAN MANUEL CANO GUARNEROS

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUAUTITLAN IICALLI, EDO. DE MEX.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Análisis del comportamiento del sector automotriz mexicano ante el T.L.C."

que presenta la pasante: Lilia Molina Díaz
con número de cuenta: 8702732 - 5 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 8 de Febrero de 1996

PRESIDENTE	L.C. Pedro Checa Chávez	
VOCAL	L.C. Juan Manuel Cano Guarneros	FEB 13, 96
SECRETARIO	L.E. José Luis Cuitcas Valcés	FEB 13/96
PRIMER SUPLENTE	L.C. Alejandro Isidor Zavala	
SEGUNDO SUPLENTE	L.E. Sofía del Carmen Mora Guhriz	21 Feb 96

Gracias a Dios por darme la vida
y guiarme en ella y poder así lo
grar mis metas, esta en especial,
por darme además la determinación
para lograrlo.

A mi familia gracias por provocar
en mi las fuerzas y tenacidad
necesarias para lograr llegar
hasta aquí.

A MI BEBE:

Gracias por compartir conmigo esta meta, este sueño, y muchos más, por estar siempre ahí apoyandome, gracias por ser mi amigo, por ser tú y estar a mi lado.

Por todo esto y más es que te dedico mi trabajo con todo mi amor.

Te amo.

A la UNAM y en especial a la FES-C gracias, por ser el lugar donde viví con mis profesores y amigos experiencias inolvidables, y donde adquirí conocimientos invaluables para formarme como profesionista.

Gracias a mis profesores y en especial a mi asesor de tesis por compartir conmigo sus conocimientos y experiencia para formarme profesionalmente.

A la UNAM y en especial a la FES-C gracias, por ser el lugar donde viví con mis profesores y amigos experiencias inolvidables, y donde adquirí conocimientos invaluables para formarme como profesionista.

Gracias a mis profesores y en especial a mi asesor de tesis por compartir conmigo sus conocimientos y experiencia para formarme profesionalmente.

INDICE

INTRODUCCION	4
 CAPITULO I	
ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.	
1.1. SINOPSIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO (PORFIRIATO-SALINISMO).	12
1.2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ COMO ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.	25
 CAPITULO II	
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTES DEL T.L.C.	
2.1. MARCO REGULATORIO.	52
2.2. PROGRAMAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.	72
2.3. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ BAJO EL SEXENIO 1988-1994.	83

**CAPITULO III
RESULTADOS DE LO NEGOCIADO EN EL T.L.C. EN
MATERIA AUTOMOTRIZ.**

3.1. LAS TRES ECONOMIAS ANTE EL T.L.C.	90
3.2. APROBACION Y PUESTA EN MARCHA DEL T.L.C.	99
3.3. DISPOSICIONES FISCALES A PARTIR DEL T.L.C.	106
3.4. RESULTADOS DE LA NEGOCIACION EN MATERIA AUTOMOTRIZ.	113
3.5. NEGOCIACIONES EN RELACION A LOS DECRETOS VIGENTES EN MEXICO.	125
3.6. ASPECTOS RELEVANTES NEGOCIADOS EN RELACION A LOS PROGRAMAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR VIGENTES.	127

CAPITULO IV CONCLUSIONES.	130
--------------------------------------	------------

BIBLIOGRAFIA	140
---------------------	------------

INTRODUCCION

Durante las últimas décadas se ha operado una profunda transformación en el entorno internacional, los cambios han abarcado prácticamente todos los ámbitos.

El cambio mundial es irreversible y debe aprovecharse con un adecuado modelo de desarrollo interno. Los cambios en el este de Europa modificaron substancialmente los equilibrios políticos existentes, así como las bases del peso específico de los países. Al desaparecer una de las dos super potencias militares, actores protagónicos de la guerra fría, se ha configurado una nueva topografía política, en la que han cobrado relieve internacional los países y regiones de mayor dinamismo económico.

Asimismo, el fin de la confrontación Este-Oeste ha privado de sentido a las antiguas alineaciones ideológicas que habían dividido al mundo, y a varias naciones, en bloques antagónicos. Igualmente, han perdido relevancia las creencias en la existencia de modelos únicos y caminos predeterminados para la evolución de las sociedades.

Los cambios políticos han modificado las fronteras económicas. Sin embargo, estas han experimentado un impacto mucho mayor como consecuencia de la internacionalización de los procesos productivos y distributivos, que ha sido posible gracias al avance científico y al desarrollo tecnológico, los cuales han modificado tanto los esquemas de producción como los patrones de consumo.

El desarrollo de nuevos materiales y los avances en la informática, disminuyen los costos y revolucionan los ciclos de fabricación. La evolución de los transportes y comunicaciones reduce la importancia de las distancias geográficas, vincula los procesos productivos, ensancha los mercados y estrecha la interdependencia entre los países.

Han surgido así nuevas formas de producir y de consumir; el adelanto en las comunicaciones, la ciencia y la técnica las hace presente en todos los rincones del planeta.

Esta globalización creciente de la economía ha permitido, por un lado, un nuevo y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, a través de los procesos de producción compartida. Por otro lado, el aumento sustancial de las capacidades productivas de regiones y países ha obligado a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización, a nivel mundial, a fin de penetrar en el mayor número posible de mercados.

La naturaleza y magnitud de dichos cambios modifican las premisas del desarrollo económico. Si anteriormente se pensaba que para impulsar el crecimiento en los países en desarrollo era necesario cerrarse a la economía internacional, hoy se extiende el consenso acerca del efecto benéfico de interacción entre diversas estructuras productivas.

La nueva coyuntura internacional altera los equilibrios establecidos hasta ahora, modifica las relaciones de poder y abre nuevas posibilidades a los países que tengan la capacidad para adaptarse, oportunamente, a esta nueva dinámica.

La búsqueda permanente de niveles superiores de competitividad es el motor de la dinámica económica contemporánea. Para alcanzar esos niveles, los países se han vinculado entre sí, con objeto de lograr un mejor aprovechamiento de sus capacidades y recursos.

Ello les ha permitido tener acceso a diversas tecnologías; adoptar patrones eficientes de producción y beneficiarse de las economías de escala. Así, se han gestado, en distintas partes del globo, espacios económicos integrados y amplios.

Esta recomposición de la escena política y económica internacional, imprime un carácter especial a la nueva competencia mundial: a la confrontación ideológica se ha sucedido una lucha aguda por la obtención de capital, la adquisición de tecnologías y la conquista de mercados.

En suma, la viabilidad de las economías modernas dependen de su capacidad para vincularse a dicho proceso de globalización.

México no podía permanecer al margen de esta tendencia mundial, ya que durante la década pasada comenzó a mostrar signos de cambio, al transformar su modelo de desarrollo. El esquema de sustitución de importaciones, tras haber regido la economía casi cuatro décadas, comenzó a mostrar signos de agotamiento en los años setenta e hizo crisis definitiva en 1982. Dicho modelo buscó propiciar la industrialización con base en múltiples facilidades fiscales, transferencias financieras y, sobre todo, una fuerte limitación de la competencia externa. Estas líneas generales de política económica, si bien estimularon la expansión de la industria manufacturera, la modernización de vastos sectores del país y contribuyeron a que México experimentara una tasa de crecimiento anual promedio superior al seis por ciento entre 1940 y 1970, también afectaron, por su

alargamiento excesivo, la eficiencia del aparato productivo, el equilibrio de las finanzas públicas y la distribución del ingreso.

En particular, la falta de competencia externa tuvo un efecto adverso sobre la competitividad del aparato productivo mexicano y sobre el bienestar del consumidor, ya que la existencia de un mercado cautivo, a menudo desalentó la creatividad y la eficiencia empresariales y fomentó la concentración de los mercados.

Aunque la falta de competitividad generalizada evitaba el crecimiento sano y provocaba una intervención creciente del gobierno para subsanar la ineficiencia general de la economía, la estrategia pudo alargarse artificialmente gracias a la exportación de hidrocarburos y al acceso del país a créditos internacionales. Empero, en los años ochenta, el agotamiento de las fuentes de financiamiento externo y la caída de los precios del petróleo, revelaron las deficiencias estructurales de la economía y sumieron al país en un círculo vicioso de inflación y estancamiento.

La crisis de la década pasada nos obligó a replantear las premisas de su crecimiento. Para responder a los requerimientos de la competitividad y permitir al país una inserción adecuada en la nueva dinámica de la economía mundial, era necesario emprender una reforma estructural que permitiera recuperar la estabilidad general de la economía y promoviera la eficiencia de las empresas. Con ese fin, se llevó a cabo un proceso de saneamiento de las finanzas públicas, se reformuló la participación del Estado en las actividades productivas y se abrió la economía al exterior.

En la presente tesis se analiza si, la creación de una zona de libre comercio en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta aguda competencia por capital, tecnologías y

mercado, y vincularse con éxito a la nueva dinámica de la economía internacional; así también si México se convertirá en un país altamente atractivo para la inversión, y si el fortalecimiento del mercado interno y el acceso a los de Canadá y Estados Unidos permitirá al aparato productivo nacional explotar grandes economías de escala y, a partir de estas, estar en condiciones de ganar competitividad para conquistar otros mercados fuera de la región; y con todo esto profundizar y ampliar los vínculos existentes con otras regiones y países, así como contribuir a la diversificación de las relaciones económicas de México con el mundo.

Lo anterior se enfoca particularmente al Sector Automotriz Mexicano, ya que representa para el Gobierno Federal uno de los sectores de mayor importancia en la modernización del aparato industrial del país, así como por su impacto en el comercio exterior y en el resto de la economía mediante la generación de demandas y de bienes de capital. La industria automotriz constituye uno de los principales sectores de punta en donde se ha puesto a prueba la política de fomento industrial, y fomento de exportaciones; además es una rama fabril altamente generadora de empleos.

La industria automotriz resulta un claro exponente de las nuevas pautas y exigencias del desarrollo capitalista. El logro de mayores niveles de eficiencia e intensidad del trabajo, la puesta en práctica de diseños y estructuras innovadoras en el transporte, los sistemas organizativos y de producción que ha impulsado, son algunos de los rasgos de su desenvolvimiento que hacen patente su influencia en la economía.

La industria automotriz alcanzó su proyección internacional hacia 1915, y ya en 1950, esta industria quedó estructurada de manera definitiva internacionalmente, involucrando directamente a los países

subdesarrollados. En México dió origen a una de las industrias más dinámicas; partió de la comercialización de vehículos de transporte promocionados por las grandes empresas automotrices extranjeras. Su instalación en el país se inició sobre una base productiva casi inexistente, ésta se integraría en realidad varias décadas después.

A las actividades de distribución se fueron articulando paulatinamente líneas de ensamblado de los vehículos, posteriormente se inició la producción de algunas partes automotrices y de materias primas nacionales. De ahí que no fue sino hasta la década de los sesenta, y gracias a una serie de medidas impulsadas por el Estado, particularmente con el Decreto de 1962, que esta industria adquirió otra dimensión y se transformó en fabricante automotriz.

A principios de los setentas se emitió un nuevo Decreto, que invalidando el elaborado diez años antes, rigió el desenvolvimiento de la industria automotriz hasta 1977, año en el que se emitió el Decreto para el fomento de la industria automotriz, el cual marca con la liberación de precios para los automotores el inicio de una serie de modificaciones en la política tanto estatal como empresarial que tienden a estructurarla nuevamente. Estos aspectos permiten suponer un reordenamiento de la industria y de las grandes empresas que operan la producción automotriz en México.

Años después y reconociendo las diferencias estructurales que existen en la industria automotriz, el gobierno mexicano emitió en 1989 dos decretos que se adecuan a las necesidades del país y de la industria cuyos objetivos son crear las condiciones adecuadas para que la industria se adapte a la nueva estrategia económica de México basada en la liberalización comercial y la desregulación económica, así como lograr la inserción de la industria automotriz mexicana en las tendencias de globalización internacional; alcanzar economías de escala; fomentar

el desarrollo del mercado doméstico e incrementar las exportaciones.

Actualmente el gobierno mexicano busca darle seguimiento a esta estrategia económica mediante el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá, negociando en el sector automotriz, la eliminación gradual de todas las tarifas arancelarias; la supresión de barreras no arancelarias y, la garantía de un acceso abierto y estable a los mercados de estos dos países; buscando siempre que se beneficie a la región y en este caso en particular, al sector automotriz mexicano, buscando con esto elevar su nivel de competitividad frente al resto del mundo.

Es importante entonces, evaluar el comportamiento de la industria automotriz en el comercio exterior, así como el impacto que sobre esto han tenido los esfuerzos de regulación y fomento del Gobierno Federal. Es igualmente importante evaluar las perspectivas de desarrollo de esta industria para los próximos años, a fin de orientarla cada vez en mayor medida al logro de objetivos de interés general.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

1.1. SINOPSIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO. (DEL PORFIRIATO - AL SALINISMO).¹

Los intercambios comerciales han sido puntual en el desarrollo económico y cultural de la humanidad y de las naciones en todos los periodos históricos.

En México es muy rica la historia de esta vertiente de la vida nacional; desde la época prehispánica, durante la Colonia, a través de la primera mitad del siglo XIX; en el tiempo de la Reforma; a lo largo del porfiriato; en las décadas iniciales del Estado surgido de la Revolución Mexicana; durante la etapa de industrialización, en los años del desarrollo estabilizador y en la actualidad, las actividades comerciales y los marcos institucionales que han regido su desenvolvimiento.

De todas las ramas de la economía mexicana, el comercio es una de las que más ha destacado en la historia de nuestro país.

Durante la Colonia y el tiempo de la Reforma se observó la permanente inestabilidad del país con la consiguiente falta de desarrollo y progreso, producto de guerras internas y conflictos internacionales; esta situación parecía solucionada con la restauración de la República; sin embargo, la posibilidad de reelección del Poder Ejecutivo propició la lucha entre los liberales, que culminó con la victoria del General Porfirio Díaz, quien planteó como una posibilidad real la pacificación del país para promover su desarrollo. Su prestigio militar, producto de importantes defensas de la soberanía nacional, así como su oposición a

¹ Breve Historia de la SECOFI y de las Instituciones que le precedieron. SECOFI. México, 1988.

la reelección, hicieron que su arribo al poder despertara grandes esperanzas en el golpeado pueblo mexicano.

Como buen defensor de las ideas liberales, Díaz comenzó por promover la libertad de empresa como factor del desarrollo del país. Para lograr su objetivo, pensaba, al igual que Juárez, que era necesario atraer capitales extranjeros, en vista de que los nacionales no eran suficientes y que las finanzas del Estado estaban fuertemente menguadas para apoyar el proyecto.

Unos de los primeros pasos que dio, fue fortalecer las relaciones diplomáticas con distintos países. Convencido de que México debía liberarse de la excesiva influencia norteamericana, se apresuró a establecer relaciones con Europa. Así, se abrieron indiscriminadamente las puertas al capital foráneo y si bien, los resultados materiales fueron evidentes, también lo era que los beneficiarios de la situación fueron los inversionistas que sacaban del país gran parte de las ganancias.

Como ejemplo de lo anterior, basta mencionar la larga lista de obras públicas que se realizaron en el país: el desagüe del Valle de México, el Palacio Municipal, el de Correos, el Legislativo, de Bellas Artes (inicio), y de Comunicaciones; así como el Hospital General y la Escuela Normal Superior.

Los inversionistas extranjeros vieron en nuestro país la posibilidad de industrialización, por lo que, ante las facilidades del gobierno de Díaz, comenzaron a establecerse gran número de industrias sobre todo textiles, cerveceras y se desarrolló una muy importante, la minera. En cuanto al comercio, las puertas también se abrieron y el mercado nacional se vio inundado por productos del exterior, principalmente, maquinaria para la industria y productos suntuarios que llegaban para deleitar a la naciente burguesía nacional.

Durante la permanencia de Porfirio Díaz en el poder (33 años), México dio un giro total. De ser un país envuelto en constantes guerras civiles, pasó a ser un país pacificado, pero no gracias a que el pueblo tuviese un mejor nivel de vida y estuviera tranquilo, sino debido a que se enfrentaba a una brutal represión y una gran falta de educación para hacer valer sus derechos.

Por otro lado, una invasión económica cayó sobre México. A partir de 1881 se otorgaron concesiones a extranjeros para la construcción de sistemas ferroviarios, la explotación agrícola, minera y petrolera, la creación y desarrollo de diversas industrias, el establecimiento de bancos y todo tipo de empresas comerciales.

Sin embargo, el país seguía siendo principalmente agrícola. Las haciendas mantenían a la masa campesina sumida en una increíble miseria.

Para la comunidad internacional y debido a la información manejada convenientemente por la dictadura, México parecía un oasis y constituía un ejemplo de progreso basado en la paz social. Pero esta imagen sólo era reflejada por los números y los indicadores económicos que mostraban datos como los siguientes:

- Durante el porfiriato, la inversión extranjera llegó a los 1 700 millones de dólares.
- El número de bancos creció de 1 a 20.
- Se pasó del taller a la fábrica con nuevas herramientas y maquinaria.
- El sistema ferroviario rebasó los 24 000 kilómetros.

- El telégrafo cubrió casi todo el territorio nacional.
- Nació la industria siderúrgica y se tecnificó la extractiva.
- Creció la producción petrolera, de metales preciosos en industriales.
- Se construyeron carreteras.
- Se electrificó el país.

Sin embargo, había otros datos que mostraban la realidad, tales como el hecho de que el 90 % del capital invertido en bancos, comercio, petróleo, minería y electricidad era extranjero; las grandes obras de comunicación se proyectaron según las necesidades de los inversionistas y siguiendo un esquema absolutamente centralista. Claro ejemplo es la red ferroviaria que comunicaba todos los importantes centros comerciales e industriales con la capital del país. Por otro lado, la tecnificación de la industria se convirtió en un factor de dependencia científica y tecnológica, más no como un impulso al mejoramiento del nivel de vida de la población.

Así transcurrieron los años del progreso económico y las desigualdades sociales. En cuanto al primero podemos decir que la implantación de industrias en todo el territorio nacional fue constante y que ramas como la minería dieron a México los primeros lugares a nivel mundial, en la extracción de algunos metales como la plata. En el campo, las producciones de azúcar y tabaco rompieron récord hacia principios de este siglo. Las industrias textiles observaron un fuerte desarrollo que las elevó al número de 145, al final del porfiriato.

El presidente Madero, al igual que la mayoría de sus predecesores, procuraron alentar la economía nacional amparándola lo más posible de la competencia extranjera.

Durante el gobierno del Presidente Plutarco Elías Calles (1924-1928), se inauguró el Banco de México, se llevó a cabo la construcción de Ferrocarriles de México a Nuevo Laredo y de México a Acapulco. La industria nacional comenzaba a robustecerse después de la lucha armada gracias a la estabilidad monetaria, uno de los grandes logros de Calles.

En el año de 1925 se estableció la primera planta automotriz en México, concentrándose principalmente al ensamble de algunas autopartes y vehículos. El 14 de abril de 1926, fue expedido un Decreto para el Fomento de la Industria de Transformación.

A pesar de lo conflictivo de su gobierno, el país había emprendido la modernización industrial estableciendo organizaciones para incrementar la producción y lograr un reparto más equilibrado de la riqueza.

Durante el corto periodo Presidencial de Portes Gil, este enfrentó un problema económico serio. La crisis de 1929 en los Estados Unidos, la cual afectó gravemente la exportación de materias primas mexicanas. Esta situación pudo causar mayores conflictos; sin embargo, gracias al proceso de desarrollo industrial y comercial del país, las materias primas fueron absorbidas por el consumo nacional, manteniendo el crecimiento económico; el país experimentó una tendencia a sustituir importaciones por productos nacionales en aras de un ahorro de divisas.

Más tarde el 27 de agosto de 1936, ya dentro del periodo Presidencial de Lázaro Cárdenas, se expidió la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, la cual determinó las reglas y los alcances políticos a que podían aspirar los empresarios. Cada una de las Cámaras agruparía a comerciantes e industriales de una región de alguna rama económica. Así también se creó el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial en ese mismo año; y en 1937 se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior, con el objeto de apoyar la exportación de bienes y al mismo tiempo, importar los necesarios.

El comercio y la industria crecieron en este sexenio y prepararon al país para iniciar un proceso de franca industrialización y crecimiento económico.

En 1940 año en el que ocupa la presidencia Manuel Avila Camacho es considerado éste como el momento a partir del cual, se experimenta un vigoroso desarrollo del sector industrial y todos los recursos políticos y económicos del Estado son orientados a tal fin.

Es necesario hacer notar que la Segunda Guerra Mundial cerró prácticamente nuestro comercio a Europa y Asia, orientándose entonces hacia Estados Unidos. En 1942, el secretario de la Economía Nacional viajó a este país, para obtener la fijación de cuotas sustanciales de materias primas para nuestra industria.

La minería nacional sufrió por esta misma causa, ya que se dejaron de enviar grandes cantidades de plomo a Europa, aunque por otra parte, el mercurio aumentó diez veces más su venta al exterior.

Un año después de concluida la Segunda Guerra Mundial el nuevo presidente de México, Miguel Alemán Valdés, puso en marcha tres medidas para evitar un posible colapso económico:

- Estableció un nuevo sistema de tarifas para proteger la industria nacional de la competencia extranjera, para lo que fue necesario revisar el tratado comercial firmado con Estado Unidos en 1942.
- Trató de mantener y ampliar los mercados latinoamericanos obtenidos durante la guerra, que había significado casi el 15 % de las exportaciones.
- Estableció un adecuado control de la inflación para proteger tanto a la industria como a los consumidores y se propuso utilizar los créditos posibles hacia las actividades industriales más que a las comerciales.

Años más tarde en 1958, el entonces presidente de la República, Lic. Adolfo López Mateos, inició su sexenio con muchos problemas del sexenio que le precedió y que habían puesto en situación apremiante al país; sin embargo el nuevo gobierno decidió encaminar sus pasos hacia una estrategia de desarrollo que después se conocería como "estabilizador", el cual buscaba, substancialmente, la promoción económica atacando la inflación, alentando el crecimiento del PIB, manteniendo el tipo de cambio con el dólar y buseando la mejoría de la distribución y el ingreso.

En la rama económica, su objetivo fundamental sería la industrialización, pero con planeación, es decir una correcta aplicación de los recursos para lograr una producción que garantizara un crecimiento sostenido.

La confianza generada por el gobierno durante sus primeros dos años de gestión, provocó que en 1961 aumentara la inversión extranjera, que se dirigió principalmente hacia los sectores relacionados con la química, farmacéutica, aparatos eléctricos, alimentos procesados

y sobre todo, se lanzó a un ambicioso programa de integración de la industria automotriz que sentó las bases de la actual, considerado este año como el nacimiento de la industria automotriz moderna.

Ya en el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz se buscó fortalecer el mercado interno, así como el buscar la exportación de productos elaborados y sustituir importaciones para contar con mayores recursos financieros.

La protección de las industrias fue a través de un fuerte control de licencias para la importación. El gobierno advirtió a los industriales que se verían expuestos a la competencia de las importaciones, si no demostraban que eran capaces de colocar en el mercado sus productos a un precio y en un lapso razonable; advertencia hecha con el ánimo de estimular al productor nacional a mejorar la calidad y el precio de sus productos.

Las autoridades consideraban que la capacidad de exportar artículos industriales, era la prueba definitiva para la política protectora que pretendía estimular la sustitución de importaciones. Esta política exigía diversificar las exportaciones manufactureras, para así, competir en el mercado internacional.

En el primer año de gobierno, los ingresos por concepto de exportaciones manufactureras, aumentaron en un 25 %, siendo los principales rubros, los de la industria alimenticia, textil, productos químicos y de hule, tubería de cobre y acero, muebles de madera y metal, máquinas de escribir, equipos electrónicos y partes automotrices.

A finales de noviembre de 1965, el Presidente de la República y el secretario de Industria y Comercio, despacharon el primer embarque de motores para automóviles hacia Venezuela. En dicho acto se

informó, que la industria automotriz mexicana, alcanzaba el 60 % de integración en la fabricación de automóviles, aunque en términos reales era menos, por considerar como nacionales el contenido importado de las partes utilizadas en la fabricación.

México participó también en la naciente Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), lo que permitió al país, fortalecer su presencia en el comercio de nuestro continente.

Todo lo anterior hizo que los inversionistas de todo el mundo y principalmente de Estados Unidos de Norteamérica, llegaran al país a establecer nuevas industrias y a traer capitales.

A pesar de esto, para el año de 1970 México se encontraba en una situación delicada tanto política como económicamente, lo que venía dándose desde uno o dos años atrás; en parte también se debía al comienzo de una recesión económica a nivel mundial.

Ante este panorama poco alentador , el gobierno que estaba en manos de Luis Echeverría Alvarez, planteó la necesidad de cambiar la estrategia de desarrollo hasta entonces seguida y que en términos generales, exigía una completa modernización de la economía nacional. Fue así como se abocó a aumentar las exportaciones, modernizar y automatizar la industria, fortalecer el funcionamiento de las empresas paraestatales, impulsar la descentralización industrial, estimular el desarrollo de la frontera norte y de las zonas deprimidas, otorgando estímulos fiscales, y fundamentalmente, abatir el desempleo y buscar un mejor reparto de la riqueza entre las clases mayoritarias para fortalecer el mercado interno.

La primera acción tomada por el gobierno para alentar la exportación, fue la creación del Instituto Mexicano de Comercio

Exterior (IMCE), el 29 de diciembre de 1970, cuyo fin fue promover, asesorar, estimular y coordinar los esfuerzos por exportar.

En el gobierno del Lic. José López Portillo, el titular de Comercio expuso un plan económico para 1977, que tenía tres propósitos: reducir por lo menos un 50 % el déficit de la balanza comercial, reducir la intermediación en el comercio y modernizar la actividad comercial, buscando con ello reducir la inflación.

A mediados de abril de 1977, se conoció la noticia en nuestro país de que el gobierno de los Estados Unidos, había implantado aranceles para 63 productos mexicanos manufacturados; el Secretario de Comercio dijo al respecto, que México no podía seguir sosteniendo tales relaciones de iniquidad. Sin embargo, esta actitud comercial de los Estados Unidos hacia nuestro país, se seguiría implementando a lo largo de este sexenio.

En 1982 las condiciones en que el Lic. Miguel de la Madrid recibía al país eran graves, y por lo consiguiente la responsabilidad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial constituía un reto por las condiciones generales de la economía.

Así, después de una amplia consulta, se diseñó el Plan Nacional de Desarrollo, en el que se definieron la reordenación económica y el cambio estructural, en el que se consideró la necesidad de vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, lo que significaría cambiar cualitativamente, las formas de producir y de relacionarnos con el mundo sobre bases de eficiencia y competitividad.

Ante la necesidad de obtener divisas por una vía distinta al endeudamiento y la venta al exterior de hidrocarburos, la política comercial se orientó a las exportaciones de productos no petroleros, la

sustitución selectiva y eficiente de exportaciones y ampliación y diversificación de los mercados de exportación. Apoyándose la política de comercio exterior, en la racionalización de la protección comercial; el fomento a las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país.

La racionalización de la protección busca inducir a la planta industrial a elevar sus niveles de eficiencia y productividad y se instrumentó, primero, através de la sustitución del permiso previo de importación por el arancel y a la desgravación de las importaciones, reduciéndose a 5 niveles arancelarios para 1988, las 16 tasas que existían en 1982, con tasas arancelarias reducidas del 100%, a un máximo del 20 por ciento.

Factor determinante del cambio estructural, fue el respaldo a la actividad exportadora a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, mediante el cual se proporciona a los productores nacionales, condiciones similares a las que otros países ofrecen a sus exportadores en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa, desechando la utilización de subsidios para respaldar exportaciones y aplicando un ágil programa de importaciones para exportar.

La política de negociaciones comerciales internacionales, representa sin duda, uno de los jalones más importantes del cambio. Destacan la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Y Comercio (GATT), cuyo propósito es impulsar la participación de México en el comercio mundial y contar con una mejor posición para combatir las tendencias proteccionistas de los países industrializados; el fortalecimiento de la integración latinoamericana y el acuerdo con Estados Unidos, marco para procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversiones.

El impulso a las empresas maquiladoras, permitió la obtención de ingresos, casi igual al monto de las divisas generadas por el turismo.

En materia de modernización industrial, se logró eliminar el déficit comercial constante, de la industria automotriz; la farmacéutica elevó su capacidad de autosatisfacción en materias primas y en la alimentaria, se acrecentó su participación en los mercados externos.

En las empresas privadas, como la textil, la agroindustria y de autopartes, se promovió la concentración de acciones para impulsar su reconversión productiva y se formularon programas de racionalización en el caso de las industrias farmacéutica, petroquímica, maquila de exportación y automotriz.

El presidente Carlos Salinas de Gortari tomó el gobierno con una inaplazable exigencia de erradicar la inflación y sanear las finanzas públicas; promover la competitividad y cancelar la ineficiencia; reformar al Estado, así como fortalecer a la Nación.

Durante este sexenio, se logró en el gasto público, en forma concertada con los sectores, abatir en cierto grado la inflación y retomar el crecimiento; aumentar el empleo; eliminar focos de ineficiencia así como promover la competitividad.

Hoy, el Estado dispone de recursos para atender, por una parte, las demandas básicas de los grupos más necesitados y, por la otra, para promover, sin subsidios injustificados ni intervenciones innecesarias, un desarrollo sano y productivo.

Así, en cierta medida se ha fortalecido a la sociedad y al Estado, ya que la primera vez, en el segundo, una instancia solidaria que abre oportunidades para el esfuerzo individual y para el mejoramiento social,

a la vez que promueve la responsabilidad personal y el destino colectivo.

El crecimiento económico sano y el fortalecimiento de la sociedad han vigorizado a la Nación y han reforzado el consenso. Gracias a ello, México puede, con confianza y firmeza, incorporarse, participar y beneficiarse del dinamismo de la nueva economía internacional.

1.2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ COMO ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR.

1.2.1. Desempeño de la Industria Automotriz Mexicana en el Exterior.

Para poder ubicar el desarrollo de la industria automotriz en México es importante conocer algunos aspectos de la formación internacional de este sector así como de las grandes empresas automotrices que en ello intervinieron, tomando en cuenta que su arraigo en nuestro país obedece no sólo a condicionantes internos, sino también a la dinámica e importancia que esta industria y sus empresas tuvieron en el periodo de desarrollo capitalista que abarcó hasta la segunda guerra mundial.

La industria automotriz alcanzó su proyección internacional hacia 1915, y quizá desde algunos años antes, cuando las grandes empresas ya habían generalizado las nuevas características de funcionamiento del capital en los diversos países capitalistas, y una vez que la producción automotriz se había desenvuelto al grado en que las grandes empresas que iniciaban su conformación, no podían dejar de tomar en cuenta sus respectivos avances para delinear sus políticas de expansión.

Las relaciones entre las grandes empresas de la industria automotriz se expresan en la producción a través de las mejoras técnicas que en cierto modo impulsa la competencia delineando formas características de organización en cada una de ellas. Sobre esta base, la competencia entre las grandes empresas expresa, a través de los precios de monopolio, las relaciones que las vinculan en la lucha por el control

y expansión de los mercados. Estas relaciones también se manifiestan en el estímulo que ejercen sobre las industrias secundarias y conexas a la automotriz.

Las grandes empresas de la industria automotriz entablan relaciones en el plano de la producción, influyendo recíprocamente sobre la dinámica expansiva del capital, y por ello en el plano de la competencia y en la lucha por el control de los distintos mercados nacionales.

Un ejemplo de ello se observa en el impacto que los sistemas de producción desarrollados por Henry Ford tuvieron sobre la mayoría de los constructores de automóviles, tanto en los Estados Unidos como en el resto del mundo, principalmente en Inglaterra, Alemania, Italia y Francia. Las innovaciones introducidas por Henry Ford, como la banda sin fin, permitieron reducir considerablemente el tiempo de ensamblaje de los automóviles y reestructurar la división del trabajo, además de que lograron disminuir los precios de venta, factores que la competencia exigía.

La influencia de las empresas automotrices en el desarrollo de la actividad económica abarcó aspectos que rebasan los cambios en la composición de la producción industrial. Configuró uno de los más importantes estímulos a la economía capitalista, como en los Estados Unidos, donde las ventas de material bélico y ayuda militar a los países europeos jugaron un papel tan importante durante la primera guerra mundial. A partir de entonces y hasta la segunda guerra mundial, la industria automotriz fue uno de los principales apoyos del proceso de acumulación de capital.

El agudizamiento de las contradicciones que desembocó en la primera guerra mundial, puso de manifiesto la influencia que la industria en general, y específicamente la automotriz, tuvo sobre el brusco aumento de la mecanización de la lucha armada. La construcción de vehículos, armas y municiones para la guerra, transformó el empleo del potencial instalado en esta industria al desarrollar una serie de innovaciones tecnológicas.

La militarización de la economía exigió de la industria automotriz y de otras, una producción de guerra más o menos constante, sobre todo a partir de la segunda guerra mundial.

De esta manera, la industria automotriz se desarrolló muy estrechamente vinculada con la militarización de la economía; por eso es importante considerar la influencia que sobre esta industria tuvo el predominio de la producción militar en la economía, y la relación que guarda respecto al desarrollo de fuerzas que contrarrestan la tendencia al estancamiento del sistema capitalista mundial.²

En los Estados Unidos se concentraron los rasgos más importantes de la conformación y el desenvolvimiento de la industria automotriz. Las tendencias características de la expansión y formación de las grandes empresas automotrices en Estados Unidos, tuvieron como rasgo significativo las maniobras financieras y especulativas que fueron desposeyendo de sus fábricas a pequeños industriales; este patrón de desenvolvimiento de la industria se repitió en la del petróleo y del acero. La integración de numerosas fábricas de autos y accesorios con compañías dedicadas a otra serie de actividades configuró el

² La Industria Automotriz en México. Margarita Camarena Lurhs. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1981, pp.7.

modelo si bien no exclusivo, si dominante en el proceso de monopolización de la industria automotriz.

En los Estados Unidos, la formación de la industria automotriz permitió la consolidación de tres de los grupos empresariales más poderosos en la actualidad. Antes de la primera guerra mundial ya se constituía la Ford Motor Co. y la General Motors, que junto con la Chrysler Corp. fueron los más claros exponentes de este proceso. La vinculación de estas grandes firmas con el proceso de expansión internacional de la industria automotriz, se hizo patente en la influencia que aquellas empresas que lograron fortalecerse después de la primera guerra, y permanecer aun después de la segunda guerra mundial, tuvieron sobre la formación de las bases de las relaciones entre las grandes empresas a nivel internacional.

Se puede apreciar en la formación de la industria automotriz en Norteamérica que el desarrollo de la competencia impulsó a las compañías a operar en otros países, a establecer acuerdos con las empresas más poderosas en el nivel mundial, y a procurar ganar el control de materias primas, de los mercados, de las oportunidades de inversión en el exterior, etc., que les permitieron ampliar su dominación. La lucha por la extensión internacional del control de esta industria -y en ocasiones a través de ella hacia otras-, fue definiéndose como medio de supervivencia de las grandes empresas.

Hay que reiterar que la contribución de la industria automotriz a la reproducción de la economía capitalista se dejó ver claramente en las actividades de guerra, a las que durante y después de 1940 dio un apoyo fundamental. También hay que destacar que el desarrollo de esta guerra convirtió a la industria automotriz en una industria perfectamente configurada, pero que a partir de entonces se convirtió en un importante eslabón de la industria militar, esta se convirtió en eje de la

reproducción del capital. La reproducción bélica impulsó en adelante el crecimiento de la automotriz en los países desarrollados, pero no solamente, ya que, a partir de esta fecha, el traslado de las plantas e instalaciones automotrices hacia los países subdesarrollados, tiene la función de un destacado afluente de ganancias para las grandes empresas automotrices que tratan de situar sus capitales en actividades más acordes con la dinámica de la reproducción del capital, en la que, como se señaló, la industria automotriz paulatinamente integra y subordina a la producción militar.

A partir de los años treinta y sobre todo desde la segunda guerra mundial, se reubica el papel de la industria automotriz en el plano internacional, y particularmente en el desarrollo industrial de los países subdesarrollados.

De esta manera, las grandes empresas automotrices, a la vez que trasladan sus recursos hacia los países subdesarrollados, se colocan en la industria de guerra y en las telecomunicaciones, por ejemplo. La movilización de estos capitales hacia otro tipo de ramas y países, así como la reubicación de las bases de su reproducción delinean el contexto en que se desarrolla la industria automotriz en países como México.³

³ Op. Cit. pp.15.

1.2.2. Estructura de la Industria Automotriz Mexicana.

La industria terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales y sobre chasis, así como componentes mayores como motores y transmisiones.

La industria mexicana de autopartes por su lado, está conformada por más de 500 empresas; entre las autopartes más competitivas están las partes para motor, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores.

Las actividades de la industria maquiladora automotriz en México, se concentran en la producción, ensamble, estampado y pulido de diversas autopartes. Estos productos son intensivos en mano de obra, pero se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores. La capacidad instalada es superior a un millón de unidades por año, mientras que el potencial para la fabricación de motores es de 2,100,000 unidades.

Estas cinco empresas también participan en la producción y venta de camiones, camionetas y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Además, las compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailers de Monterrey y Victor Patrón cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

Dentro del sector de tractocamiones se han realizado importantes inversiones que han permitido incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precio. Así, Dina Camiones está asociada con Navistar de Estados Unidos, Kenworth Mexicana con Paccar y, Mercedes Benz México con Daimler-Benz de Alemania.

La industria de autopartes ha realizado importantes esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y para responder a las nuevas formas de "producción esbelta" en cuanto a calidad, precio y servicio. Para alcanzar una posición relevante como proveedor de equipo original de las empresas productoras de vehículos en Estados Unidos y Canadá, se ha buscado la especialización de determinados productos mediante la asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnología de punta.

Las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en México son aproximadamente 161 y representan cerca del 10% del total de plantas maquiladoras en México. La mayor parte de las compañías se ubican en la frontera norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, aunque también hay plantas en Jalisco, Estado de México, San Luis Potosí, Veracruz y Yucatán.⁴

⁴ Tratado de Libre Comercio, "Sector Automotriz". Monografía. SECOFI. México, 1991. pp.9

1.2.3. Desarrollo de la Industria Automotriz en México y sus Regulaciones.

La industria automotriz como ya se ha visto, es uno de los sectores mas dinámicos del desarrollo industrial y del crecimiento económico de América del Norte, particularmente en México donde surgió dotada de un alto grado de concentración de capital, cuyo desenvolvimiento estuvo caracterizado por los patrones de expansión internacional de las grandes empresas automotrices. Las características propias de esta industria la han llevado a una vinculación estrecha con otras ramas lo que ha provocado importantes efectos multiplicadores.

El nacimiento de la industria automotriz en México se dio a raíz del establecimiento de la primera planta automotriz en México en 1925, siendo esta fecha la que marca también el primer antecedente de intervención gubernamental destinado al fomento de la industria ensambladora de vehículos automotores, mediante el Decreto del 14 de octubre de 1925, el cual fue expedido con el fin de dar un tratamiento fiscal especial a la empresa Ford Motor Company, primera firma automotriz establecida en el país en ese año. Mediante este Decreto se reducía el 50 % de los impuestos de importación de los componentes para ensamble de vehículos.

Hasta 1940, año en que ya existían tres empresas ensambladoras, no se había impuesto restricción alguna a la importación de partes y componentes. Sin embargo, durante la Segunda Guerra Mundial la industria automotriz estadounidense sufrió una reestructuración parcial de su producción de civil a militar, lo que motivó que se interrumpiera el suministro de componentes importados para el ensamble de vehículos en México.

Esta escasez tuvo como consecuencia directa la necesidad de fabricar internamente algunos componentes, sentándose las bases para el posterior desarrollo de la industria automotriz .

Hasta 1948 se permitió la importación de vehículos, gozando estos de mayor preferencia en el mercado que los ensamblados nacionalmente, dada su variedad de modelos y menores costos. La demanda creciente de vehículos importados amenazaba las actividades de las plantas ensambladoras y la ocupación generada por ellas, situación que además implicaba una considerable salida de divisas. Por tanto, en el año de 1948 el Estado sujetó al régimen de permiso previo de importación a los automóviles y, al mismo tiempo, introdujo el control de unidades ensambladas e importadas a través del mecanismo de cuotas.

A partir de la promulgación de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, se hizo posible ejercer un mayor control sobre el sector automotriz, por considerarlo una rama importante de la industria nacional. Este instrumento permitió al Ejecutivo imponer precios máximos al mayoreo y menudeo sobre la base de una utilidad razonable y adoptar los mecanismos pertinentes para evitar desajustes en el mercado interno.

A medida que se constituyeran nuevas empresas de ensamble, aparecían en el mercado los más variados tipos y marcas. A fines de la década de los cincuenta, el país tenía una amplia gama de vehículos armados internamente, cuyos beneficios económicos eran reducidos, ya que este sector ofrecía una escasa contribución en lo que toca a la generación de empleos, incorporación de partes nacionales, uso de materiales auxiliares y avances tecnológicos en el proceso de elaboración. Por otra parte, el ahorro de divisas se limitó a la diferencia entre el valor de la importación de vehículos armados y el de la

adquisición del material de ensamble en el exterior. Es decir, la sustitución de importaciones era considerablemente limitada.

Una nueva política de cuotas de ensamble, establecida en 1960, tuvo el efecto de que varias de las empresas decidieron retirarse del mercado, reduciéndose así el número de marcas existentes. Sin embargo, continuaban en operación 12 empresas ensambladoras en un mercado que aun era bajo, lo que impedía el abatimiento de los costos.⁵

En este mismo año, 50,000 vehículos aproximadamente fueron producidos en México. Los vehículos fueron ensamblados de conjuntos completos de partes. Las importaciones de la industria, que en su mayor parte fueron estos conjuntos, alcanzaron 1,862 millones de pesos. Solamente algunas partes fueron fabricadas localmente, y en su mayoría se dedicaron al mercado de repuestos mexicanos.⁶

Los orígenes y desarrollo de la industria automotriz que conocemos actualmente, se dio a raíz del Decreto publicado en el Diario Oficial el 25 de agosto de 1962; y a partir de ahí la evolución de esta rama industrial puede dividirse en 4 periodos, que básicamente corresponden a los principales decretos del gobierno en materia automotriz.

1962 A 1972: Nacimiento de la industria moderna.

1972 A 1977 Enfoque de promoción de exportaciones más que en consolidación industrial.

⁵ Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1987. pp.45.

⁶ La Industria Automotriz en México. Margarita Camarena Luhrs. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1981. pp.23.

1977 A 1983 Alcanzar balance de exportaciones / importaciones, fuerte crecimiento del mercado local e inversión extranjera.

1983 A 1988 Declinación del mercado local, pero fuerte crecimiento en exportaciones.

El crecimiento de la industria automotriz mexicana no puede ser visto aisladamente. A medida que ocurrieron cambios en México, también fueron ocurriendo cambios importantes a nivel mundial en la industria automotriz, particularmente en los Estados Unidos. Ya que el mercado americano para vehículos y autopartes es ahora y seguirá siendo el mayor mercado de exportaciones para México, las necesidades cambiantes de los productores y abastecedores del mercado americano le han dado forma al crecimiento de la industria en México.⁷

A).Nacimiento de la Industria Automotriz Moderna (1962-1972)

A partir de 1962, la industria automotriz se sumó al proceso de Sustitución de Importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos. Esta etapa estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes y componentes.

⁷ Programa de Racionalización de la Industria Automotriz. SECOFI: México, 1982. pp.21.

El Decreto Automotriz de 1962, estableció las bases sobre las que se desarrollarían una serie de transformaciones en la industria; aumentó significativamente el requerimiento de contenido local y limitó la integración vertical de componentes adicionales a los no producidos por la industria, y al 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 operaciones en México. Los objetivos principales de este Decreto Automotriz eran:

- Desarrollar la industria automotriz como una actividad manufacturera que integrase la industria de autopartes y estimulara el establecimiento de nuevas industrias conexas.
- Liberar la balanza de pagos del peso de las importaciones de vehículos terminados, prohibiéndolas y estableciendo un mínimo de partes nacionales. Se impulsaría a la vez, la exportación de autos y partes automotrices. Se fijó en un 60% el mínimo de integración de partes nacionales en el costo del vehículo. Reducir el déficit comercial externo.
- Aprovechar al máximo las instalaciones existentes en el país, en el campo de las industrias mecánica, eléctrica, de fundición y otras auxiliares.
- Elevar los niveles de ingreso y empleo internos.
- Estimular, vía efecto multiplicador, el crecimiento económico del país.

El Decreto de referencia señalaba fundamentalmente que:

- A partir del 1° de septiembre de 1964 quedaría prohibida la importación de motores, como unidades completas, para automóviles y camiones, así como la importación de conjuntos mecánicos para ensamble.
- A partir del 1° de septiembre de 1964, la integración de las empresas terminales deberían representar, cuando menos, el 60% del costo directo de fabricación.
- Los programas de fabricación de las empresas serían puestos a la consideración de la Secretaría de Industria y Comercio, a fin de ser aprobados en caso de cumplir los requisitos establecidos por el Decreto.
- Los precios serían controlados por la Secretaría de Industria y Comercio, con base en los costos de fabricación.

Como consecuencia de este Decreto, se autorizó la instalación de 9 empresas terminales. Iniciada la fabricación de vehículos en los términos del Decreto, ocurrió un sustancial crecimiento de la producción de automotores y de autopartes, un fuerte ahorro de divisas y una acelerada generación de empleos.

La ocupación generada por las plantas ensambladoras de vehículos, que en 1960 era de 7,072 personas, pasó a ser de 22,303 en 1969, lo que significó un incremento del 215% (13.6% anual). En este mismo año la inversión realizada por la industria terminal fue de 5,692 millones de pesos, después de observar un crecimiento medio anual de 8.5% a partir de 1962.

Uno de los efectos más importantes del Decreto de 1962, fue que permitió un ahorro sustancial de divisas. De otra manera, para poder satisfacer la demanda de vehículos con los procedimientos existentes hasta 1962, el país tendría que haber erogado una fuerte cantidad de divisas.⁸

En 1963, un decreto complementario al anterior otorgó una serie de estímulos y alicientes fiscales para que las empresas acataran las exigencias del Decreto de Integración. Este decreto proporcionaba una exención de impuestos de importación de maquinaria y equipos, por un periodo de cinco años, una exención del 100% en las tarifas de importación de materiales, partes y componentes por un periodo de cuatro años, y hasta el 50% durante los tres años siguientes.⁹

La industria terminal automotriz se desarrolló bajo este marco institucional hasta 1969, año en el cual se estableció una modalidad respecto al otorgamiento de la cuota básica de producción. En el Diario Oficial de la Federación del 21 de octubre de 1969, se publicó el acuerdo mediante el cual se condicionaban las importaciones de partes automotrices correspondientes a la cuota básica, a ser compensadas con exportaciones de partes automotrices fabricadas en el país. Es decir, al esquema básico de sustitución de importaciones del Decreto de 1962 se añadió un énfasis para realizar exportaciones.

Esta disposición tenía por objeto eliminar el gasto de divisas provocado por las importaciones, así como contribuir a mejorar la balanza de pagos del país, ampliar el aprovechamiento de las instalaciones de la industria auxiliar automotriz, incrementar la

⁸ Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1987. pp.48.

⁹ La Industria Automotriz en México. Margarita Camarena Luhrs. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1981. pp.25.

ocupación de mano de obra y aumentar la utilización de materias primas nacionales.

Dicha compensación debería comenzar a realizarse a partir de 1970 para que en un plazo de 8 años, que podría extenderse hasta 10, la compensación con exportaciones respecto a las importaciones efectuadas, debería ser del 100%.¹⁰

B). Promoción de Exportaciones en lugar de Consolidación Industrial (1972-1977).

En virtud de que el gobierno consideró cumplidos los objetivos básicos del Decreto del 23 de agosto de 1962, y dado que las disposiciones expedidas a partir del mismo demandaban su revisión para ser adaptadas a los objetivos de la política económica entonces vigente, En el Diario Oficial de la Federación del 24 de octubre de 1972 se publicó un nuevo Decreto que fijaba las bases para el desarrollo de la industria automotriz. Entre sus objetivos destacaban el aumentar el empleo de la mano de obra, conformar una estructura de oferta de vehículos más acorde con las necesidades del país y con la capacidad de compra de la población, incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones de productos automotrices.

En materia de industria terminal, las reglamentaciones de este Decreto se referían básicamente a los siguientes aspectos:

- Se continuaba exigiendo como grado mínimo de integración nacional en la fabricación de vehículos el 60% respecto del costo directo de producción. En el caso de vehículos fabricados para fines de

¹⁰ Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1987. pp.51.

exportación el contenido nacional sólo debería ser del 40%.

- Las empresas terminales no podían fabricar partes o componentes automotrices para el mercado interno que puedan ser producidas por la industria auxiliar. Esta restricción se aplicaba cuando la fabricación de autopartes se canalizaba a la exportación.
- Se restringió el número de tipos y modelos que podrían ensamblarse, para evitar su proliferación y lograr así una producción más eficiente.
- Para 1973, las empresas terminales deberían exportar el 40% del valor total de las importaciones que efectúen. Este porcentaje se incrementaría año tras año de tal manera que en 1979 el valor monetario total de las partes importadas sería compensado por un valor igual de las exportaciones de partes, componentes y/o vehículos terminados.
- La Secretaría de Hacienda Y Crédito Público, conforme a las disposiciones legales aplicables, quedó facultada para conceder a la industria automotriz terminal, los siguientes estímulos fiscales:
 - a) Reducción hasta del 100% del impuesto general de importación del material de ensamble complementario para la fabricación de vehículos.
 - b) Reducción hasta del 100% de la participación neta federal del impuesto especial de ensamble.
 - c) Autorización para depreciar en forma acelerada las inversiones en maquinaria y equipo para efectos del impuesto sobre la renta.

Este decreto trajo como resultado dos hechos importantes. Al estimular el crecimiento de esta industria, el país obtuvo ingresos y divisas considerables; la exigencia de compensar las importaciones con exportaciones, conduciría a un debilitamiento de la posición competitiva de las empresas con participación de capital nacional, y a fortalecer la expansión de las empresas extranjeras, trayendo como consecuencia que esta industria se desarrollara en adelante casi exclusivamente bajo control del capital extranjero.¹¹

**C). Equilibrio entre Exportaciones/Importaciones.
Crecimiento del Mercado Local e Inversión Extranjera
(1977-1983).**

En el año de 1977, la situación que prevalecía en el país obligaba a realizar un mayor esfuerzo a nivel nacional para lograr la recuperación económica y el desarrollo industrial. En este contexto, en el transcurso de ese año, el Gobierno Federal adecua, una vez más, el marco legal bajo el cual operaría el sector automotriz nacional con el propósito de fomentarlo y orientarlo en mayor medida al logro de objetivos de interés nacional.

El Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 20 de junio de 1977 tenía como objeto "... fomentar la industria automotriz nacional para acelerar su crecimiento, consolidar los avances logrados y convertirla a mediano plazo en generadora neta de divisas".¹²

¹¹ Op. Cit. pp.52.

¹² Op. Cit. pp.54.

Las nuevas reglas fueron las siguientes:

- El contenido local fue aumentado ligeramente (50% de las partes sin incluir mano de obra del ensamblado final).
- El contenido local se medirá por modelo, y no por producción de la planta (para reducir modelos y aumentar escala).
- Se requerirá equilibrar la balanza comercial en 1982.
- Se fijó un contenido local requerido para productores de partes.
- Se establecieron presupuestos de divisas por empresa.¹³

Las principales disposiciones del Decreto en materia de industria terminal son las siguientes:

- A partir del año modelo 1978 (noviembre de 1977 a octubre de 1978) la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial asignó un presupuesto de divisas para cada empresa terminal. El propósito del presupuesto de divisas es que las empresas compensen el valor de las importaciones que realicen durante el año modelo equivalente de exportaciones.
- Las empresas de la industria terminal deben generar el 100% de las divisas necesarias para su presupuesto. El 50% será generado con la exportación de autopartes de empresas registradas en la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. El 50% restante será obtenido

¹³ Programa de Racionalización de la Industria Automotriz. SECOFI, México, 1982. pp.25.

con la exportación de vehículos terminados y/o componentes fabricados por la propia industria terminal o por empresas no registradas.

- Se fijó un grado de integración nacional mínimo para los vehículos:

Automóviles	50%
Camiones	65%
Tractocamiones	70%
Autobuses	70%

- Adicionalmente se estableció un grado de integración recomendado que aumentaría progresivamente hasta el año modelo 1981:

	1978 a	1981
Automóviles	55%	75%
Camiones	70%	85%
Tractocamiones	75%	90%
Autobuses	75%	90%

- Los componentes automotrices se clasificaron en tres categorías:

- a) Nacionales de incorporación obligatoria.
- b) De fabricación nacional.
- c) Complementarios de importación.

- Los componentes complementarios de importación se sometieron al requisito de permiso previo de la Secretaría de Comercio.

- Se mantiene la prohibición a las empresas terminales de fabricar componentes producidos por la industria de autopartes.

- Se obliga a las empresas a informar a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial entre abril y junio de cada año sobre las líneas que pretendan producir en el siguiente año modelo. Sólo las empresas de participación mayoritariamente mexicana podían producir modelos distintos a los aprobados.
- Se facultó a la Secretaría de Comercio para autorizar la importación de automóviles y camiones nuevos con motor de gasolina a la franja fronteriza y zonas libres del norte del país, iguales a los producidos en el país.
- Se facultó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a otorgar la reducción hasta de 100% :
 - a) Del impuesto general de importación de maquinaria, equipo y componentes complementarios a excepción de los de lujo.
 - b) De la participación neta federal del impuesto especial de ensamble.
- Se liberaron los precios al distribuidor y al público de los automóviles.
- Se establece que únicamente las empresas con mayoría de participación nacional pueden incorporar motores diesel en camiones, tractocamiones y autobuses.¹⁴

El gobierno de Estados Unidos expresó su preocupación de que el decreto de 1977, con sus requerimientos tan estrictos de

¹⁴ Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1987, pp.55.

exportaciones, representaba una práctica comercial desleal. El gobierno mexicano mantuvo una posición firme y ninguna acción compensatoria por parte de los Estados Unidos fue tomada.

Más importante que el decreto, la economía mexicana estaba creciendo rápidamente como resultado del auge petrolero. Este rápido crecimiento económico llevó al mercado doméstico de vehículos de 280,000 en 1977 a más de 600,000 unidades en 1981.

Los productores terminales, así pues, actuaron rápidamente para invertir en México en aquellos tipos de autopartes específicos donde las economías del mercado mexicano mostraban potencial de una superioridad vía costos sobre la producción de los Estados Unidos. Las políticas del gobierno mexicano sirvieron para canalizar esta inversión ya que los productores terminales estaban restringidos a motores. Se comprometieron importantes inversiones en esta área poco después del Decreto de 1977. Todas las seis empresas terminales construyeron nuevas plantas ensambladoras o nuevas líneas de producción de motores.

Al haber operado en México durante suficiente tiempo para entender el potencial de obtener ventajas económicas en la fabricación de algunas partes, las empresas terminales también invirtieron en maquilas y en algunas co-inversiones con compañías de autopartes mexicanas.

Co-inversiones: FORD; cabezas de cilindros de aluminio, ensamblado de partes plásticas y de vidrio.

Maquilas: GM; arneses, partes para motores, radios, etc.

Debe recordarse que a finales de 1970 los productores de vehículos americanos tenían crecientes problemas por una ventaja de

participación de mercado en los Estados Unidos. Para competir más efectivamente, los productores de vehículos basados en los Estados Unidos necesitaban fuentes de abastecimiento de partes más económicas. Por partes con un alto contenido de mano de obra inherente, México tenía ventajas económicas potenciales. También la economía y el mercado doméstico de México estaban creciendo, lo cual aumentaba su atractivo para invertir.¹⁵

D). Contracción del Mercado Interno. Fuerte Crecimiento en Exportaciones (1983-1988).

Al comienzo de 1982, la economía mexicana y el mercado doméstico de vehículos estaba en fuerte declinación a medida que los precios del petróleo caían. Entre 1981 y 1983 el mercado cayó 50% a cerca de 300,000 unidades. Una serie de eventos y acciones del gobierno mexicano alteraron en forma muy positiva la balanza neta comercial de la industria automotriz.

La contracción del mercado doméstico fue solamente responsable por una quinta parte aproximadamente del dramático cambio de 3,048 millones de dólares en la balanza comercial automotriz. El programa sistemático de cerrar importaciones especiales de vehículos y partes tuvo un efecto grande. El impulso establecido por el Decreto de 1977 que canalizaba la inversión del producto terminal en motores ahora comenzaba a reflejarse en mayores exportaciones.

Las exportaciones de vehículos terminados todavía jugaban un pequeño papel en el balance comercial de la industria. También a pesar de una contracción substancial en el mercado mexicano de partes

¹⁵ Programa de Racionalización de la Industria Automotriz. SECOFI, México, 1982, pp.25.

domésticas, la capacidad de la industria de autopartes no estaba fuertemente dirigida hacia los mercados de exportación.

La falta de financiamiento, tanto a la industria como al consumidor, contribuyó a reducir la capacidad exportadora del sector al verse su flujo de efectivo reducido por las altas tasas de interés y a la falta de términos a más largo plazo que los actuales. También el consumidor, al no contar con financiamiento adecuado y haber reducido su poder adquisitivo por efectos inflacionarios, no efectuó las compras necesarias para la recuperación del sector de esta época.

El Decreto de 1983 y su reglamentación (1983-1985) se enfocó en regular más las operaciones de las empresas terminales. Al menos, así parecía en la superficie. Por ejemplo, en alguna fecha futura, a cada productor de vehículos le estaría permitido fabricar una línea y cinco modelos como su línea principal. En teoría, esto facilitaría tomar ventajas de economía de escala. En la práctica, para un mercado doméstico de 300,000 a 400,000 unidades y cinco o seis empresas terminales, tal racionalización podría proveer pocas economías de escala, ya que aún con la nueva tecnología de clase mundial la escala ahora involucra al menos 150,000 unidades en el ensamble final. También la escala competitiva mundial para componentes principales (motores, transmisiones y ejes) aun con los nuevos métodos flexibles de manufactura continua con un volumen 2 a 4 veces el volumen de la planta de ensamble.

Lo que es más importante, en el Decreto se prevé la autorización para una segunda línea, si ésta es primordialmente para exportación. Esta es una escala descendente que reduce el contenido local requerido como porcentaje de las exportaciones, como se menciona a continuación:

- Con una exportación del 80%, el contenido local requerido sería del 30%.
- Con una exportación del 56%, el contenido local requerido sería del 56%.

El Decreto incentiva aun más las exportaciones al permitir que el porcentaje de exportaciones se obtenga en términos de conjuntos de partes completos para la misma línea de vehículos.

Para entender la razón por la cual esta política es un fuerte incentivo de exportación, a continuación se muestran los factores económicos de producir el mismo vehículo como una línea principal en México contra su producción en Estados Unidos. Para efectos prácticos, los costos son idénticos ya que la efectividad de costos del ensamble final (menor costo de mano de obra) es mucho más favorable en México. Esto compensa el mayor costo total (falta de competitividad) de las partes producidas en México.

Los análisis, basados en las entrevistas de las empresas terminales mexicanas, indican que aproximadamente la mitad de las partes que se abastecen del mercado doméstico tienen un costo igual o menor que en los Estados Unidos. La otra mitad de las partes mexicanas, las cuales deben ser adquiridas en México, (contenido local o lista de partes obligatoria) no son competitivas, y típicamente cuestan 20% más.

Si un productor terminal analiza el potencial económico de una segunda, tercera, o cuarta línea (principalmente para exportación) el costo de producir en México debería ser substancialmente inferior al de los Estados Unidos. El bajo contenido local (30% si se exporta 80% del valor) permite a las terminales seleccionar solamente partes

mexicanas competitivas y ganar aun más ventajas en la efectividad de los costos de la mano de obra del ensamblaje final mexicano. El Decreto y Reglamentos de 1983-1985 han creado una estructura que debería promover fuertemente las exportaciones de vehículos y/o componentes de partes de México en base a los factores económicos de costos variables. Que tan rápidamente esta estructura estimuló aun más las exportaciones, es una función de eventos externos en el sistema mundial automotriz, que están por fuera del control de México. También es una función de las necesidades de las empresas terminales representados en México al ejecutar sus estrategias mundiales específicas. Cabe mencionar que el crecimiento de las ventas de exportaciones de autopartes mexicanas se ha acelerado desde comienzos de los años ochenta. ¹⁶

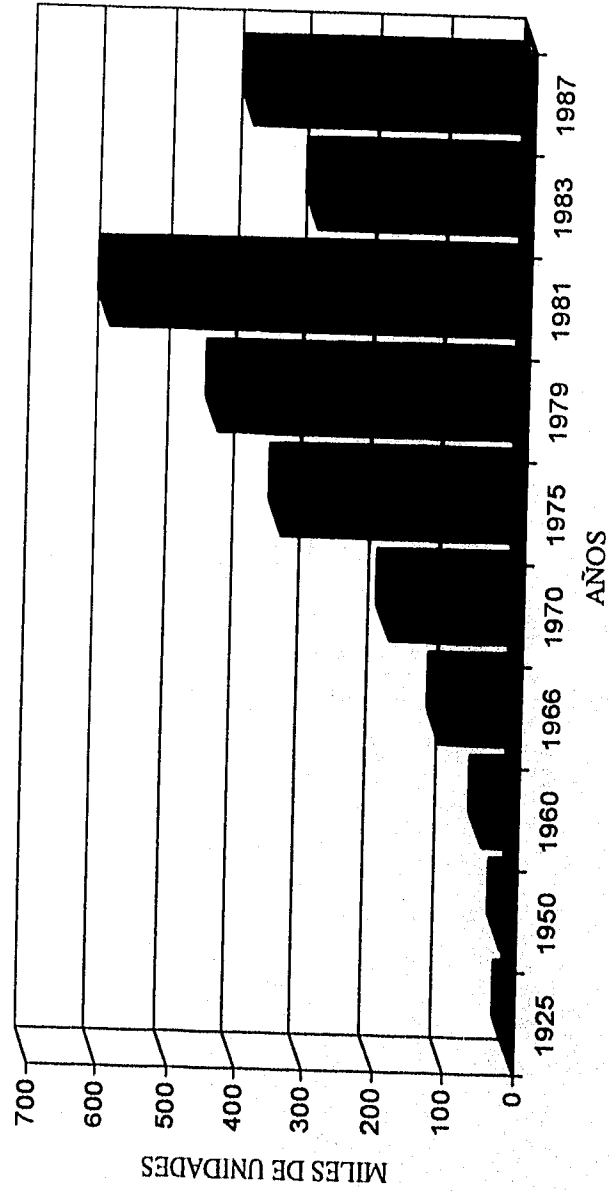
México súbitamente se está convirtiendo en una amenaza para la base industrial americana; en realidad, las exportaciones están primordialmente concentradas en autopartes de maquilas. Las ventas de exportación de la industria de autopartes mexicana y de las partes mexicanas exportadas a través de vehículos terminados son relativamente bajas y estables.

Las políticas del gobierno en los años setentas, que canalizaron la inversión de las empresas terminales en motores y en el desarrollo de abastecedores de partes para motor, son la mayor fuerza ahora en la exportación de valor agregado. Las políticas conjuntas de México y Estados Unidos que desarrollaron y perfeccionaron el formato de la maquila, también contribuyen a exportaciones adicionales de valor agregado, pero no tan substancialmente. Las políticas (1983-1985) que pudieron estimular la exportación de vehículos (o componentes) no impactaron substancialmente el valor agregado de las exportaciones. El

¹⁶ Op. Cit. pp.26.

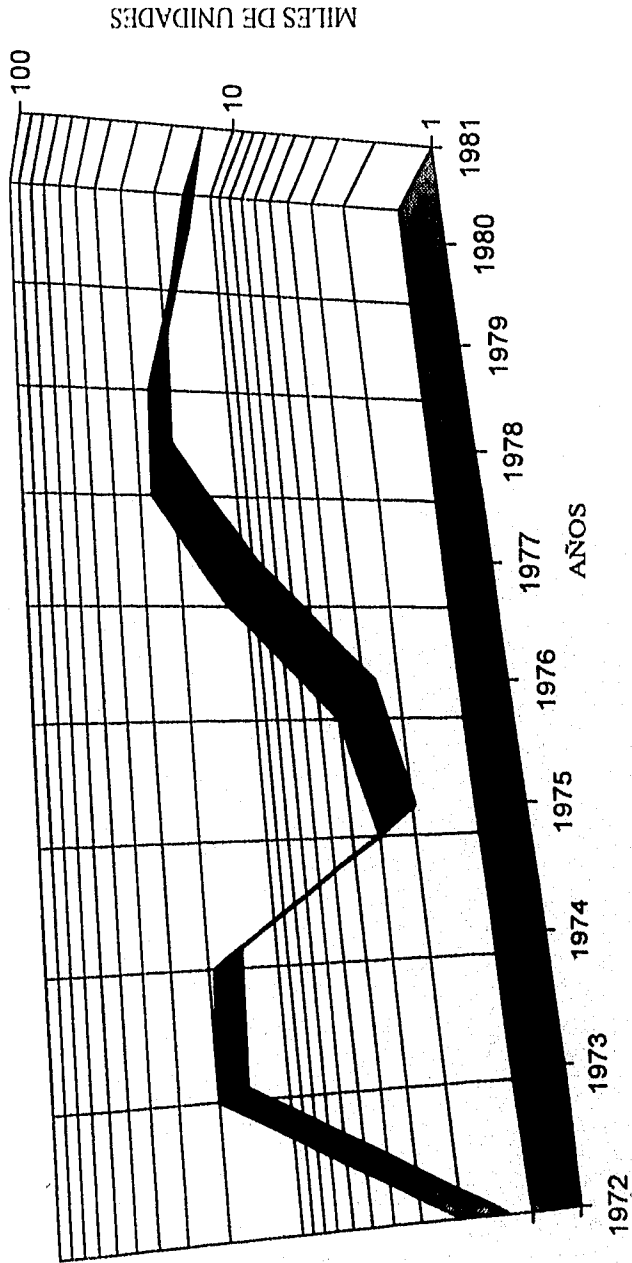
formato de maquila permite la rápida implantación para explotar la mano de obra barata mexicana ya que las partes (típicamente 80% de valor agregado) viene de los Estados Unidos. La reestructuración de las operaciones de ensamble final y el cambio de los patrones de abastecimiento en respuesta al Decreto de 1983, tomaría varios años.

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ PRODUCCION



FUENTE: AMIA

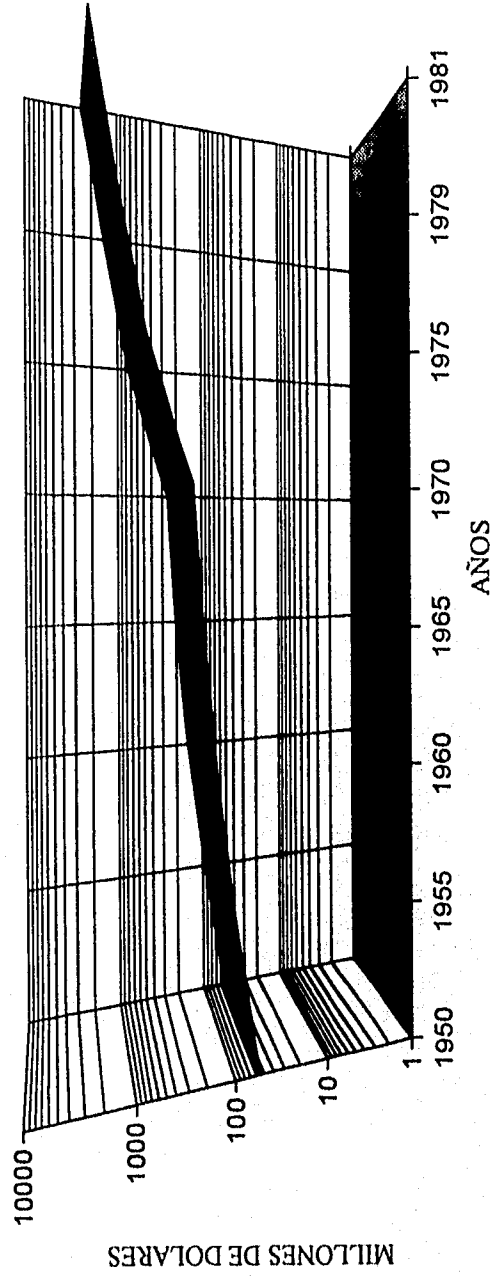
EXPORTACION DE VEHICULOS



14

FUENTE: AMIA

IMPORTACION DE VEHICULOS Y AUTOPARTES



FUENTE: BANCO DE MEXICO

CAPITULO II

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTES DEL T.L.C.

2.1. MARCO REGULATORIO.

2.1.1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

La actividad económica y de comercio exterior que realiza el Sector Automotriz y en general todas las actividades comerciales que se realizan con el exterior encuentra su principal fundamento legal en la "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos", en su artículo 131, el cual señala textualmente que... "Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia, pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del art. 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida".¹⁷

¹⁷ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Edit. Porrúa. 93ª ed. México, 1994.

Del artículo 131 se deriva la Ley Reglamentaria refiriéndose en particular al segundo párrafo del artículo citado, esta Ley se expidió cuando México recién había ingresado al GATT y fue vigente hasta el 27 de julio de 1993. Consta sólo de tres capítulos:

- El primero se refería a disposiciones generales, que establecían las facultades del Ejecutivo en materia de aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias.
- El segundo regulaba las restricciones a la exportación e importación, así como el procedimiento contra las prácticas desleales de comercio internacional.
- El tercer capítulo contenía las disposiciones relativas a inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos.

Pese a que desempeñó un papel importante para normar la etapa de apertura comercial al exterior de México, la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional ya no cumplió con las necesidades futuras del país, es decir con el aumento de intercambios comerciales que se llevarían a cabo al iniciarse el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; por lo que el Gobierno preparándose a este cambio promulgó una nueva Ley enfocada al comercio exterior más amplia y la cual abarca más puntos referentes a los intercambios comerciales con otros países y los problemas que puedan surgir de éste como resultado de la enorme cantidad de transacciones que se realicen con otros países.¹⁸

¹⁸ Información Dinámica de Consulta. Año VIII. Num.182. México,1993. pp.655.

2.1.2. Ley Aduanera.¹⁹

La Ley Aduanera regula de manera más específica los impuestos que se generan por el acto de introducir o sacar del territorio nacional mercancías, así como los medios en que estas se transportan y los actos que de esto se deriven.

La Ley Aduanera establece que se causarán los siguientes impuestos:

DE IMPORTACION:

- El Impuesto General , conforme a la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).
- Las cuotas compensatorias a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, conforme a la Ley Reglamentaria Constitucional del art. 131.

DE EXPORTACION:

- El Impuesto General, conforme a la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE).
- Los adicionales: 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y gas natural y sus derivados, y 2% en las demás exportaciones; 10% sobre el impuesto general en exportaciones por vía postal.

¹⁹ Ley Aduanera. Edit. PAC. México, 1993.

TIGI Y TIGE.

Los impuestos generales, contenidos en la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación, reciben el nombre de impuestos "AD-VALOREM". Este concepto implica conocer la determinación de la base gravable de dichos impuestos.

La Ley Aduanera, para los efectos de la causación de los impuestos generales de importación y exportación o también denominados "ad-valorem", establece que la base gravable de dichos impuestos es el valor en aduana de las mercancías.

Los impuestos al comercio exterior antes mencionados encuentran su fundamento legal en los siguientes artículos de la Ley Aduanera que estuvo vigente hasta el 26 de julio de 1993:

" TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES.

CAPITULO UNICO.

Art. 1º. Esta Ley, las de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios o poseedores destinatarios, remitentes,

apoderados, agentes aduanales o cualquiera persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje y manejo, o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

TITULO III

IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

CAPITULO I

Art. 35. Se causarán los siguientes impuestos al comercio exterior:

I. A la Importación.

- A) General, conforme a la tarifa de la Ley respectiva.
- B) Derogada D.O.F. diciembre 26 de 1990.
- C) Cuotas compensatorias a la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, conforme a la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

II. A la Exportación.

- A) General, conforme a la tarifa de la Ley respectiva.
- B) Adicionales:
 - 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y gas natural y sus derivados, y 2% en las demás exportaciones y,
 - 10% sobre el impuesto general en exportaciones por vía postal.

Art. 36. Están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior, las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

La Federación, Distrito Federal, Estados, Municipios, Entidades de la Administración Pública Paraestatal, Instituciones de Beneficencia Privada y Sociedades Cooperativas, deberán pagar los impuestos al comercio exterior, no obstante que conforme a otras leyes o decretos no causen impuestos federales o estén exentos de ellos.

Se presume, salvo prueba en contrario, que la entrada al territorio nacional o la salida del mismo de mercancías, se realiza por:

- A) El propietario o el tenedor de las mercancías,
- B) EL remitente en exportación o el destinatario en importación,
- C) El mandante, por los actos que haya autorizado y,
- D) Los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos, capitanes o en general los conductores de los mismos, en los casos de bultos sobrantes o faltantes en importación, respecto de los consignados en los manifiestos o guías de carga.

Art. 37. En los casos de subrogación autorizados por esta Ley, el adquirente de las mercancías asume las obligaciones derivadas de la importación o exportación establecidas en las leyes y el enajenante tendrá el carácter de responsable solidario.

Art. 38. Las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, restricciones, regulaciones no arancelarias y prohibiciones aplicables, serán los que rijan en las siguientes fechas:

I. En Importación:

- A) La de fondeo de la embarcación que las transporte al puerto al que las mercancías vengán destinadas,
- B) En las que las mercancías crucen la línea divisoria internacional,
- C) La de arribo de la aeronave que las transporte, al primer aeropuerto nacional,
- D) En vía postal, en las señaladas en los incisos anteriores, según que las mercancías hayan entrado al país por los litorales, fronteras o aire;

II. En Exportación, la de presentación de las mercancías ante la autoridad aduanera;

III. En la que las mercancías entren o salgan del país por tuberías o cables, o en las que se practique la lectura de los medidores si estos no cuentan con indicador de fecha y;

IV. En los casos de infracción:

- A) En la de comisión de la infracción,
- B) En la de aprehensión de las mercancías cuando no pueda determinarse la de comisión y;
- C) En las que sea descubierta cuando las mercancías no sean aprehendidas ni se pueda determinar la decomisión.

Art. 38-A. La base gravable para reexpedición de mercancías de procedencia extranjera de las franjas fronterizas y zonas libres al resto del país, será la que rija en la fecha señalada en la fracción I del artículo anterior, actualizada en los términos del artículo 17-A del CFF.

No será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior tratándose de mercancías que hayan sido objeto de procesos de elaboración o transformación en dichas franjas o zonas, siempre que al producto terminado le corresponda una fracción arancelaria diferente a la de mercancía mencionada. En este caso las contribuciones se determinarán al momento de la reexpedición, considerando únicamente las mercancías extranjeras empleadas e incorporadas, así como la clasificación arancelaria del producto terminado. Cuando las mercancías incorporadas al producto terminado puedan ser identificadas, el importador podrá optar por pagar los impuestos de conformidad con lo dispuesto en el primer párrafo de este artículo.

Las obligaciones en materia de restricciones o requisitos especiales, en ambos casos, serán las que correspondan a la fecha de la reexpedición.

Las mercancías usadas que se reexpidan al resto del país que hubieran sido importadas como nuevas a las franjas fronterizas o zonas libres no requerirán permiso para su reexpedición siempre que se pueda comprobar dicha circunstancia.

Art. 39. Se presume que fueron introducidas al país:

I. Las mercancías contenidas en bultos faltantes, cuando al efectuarse la descarga exista diferencia respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, a menos que dentro del plazo de dos meses en tráfico marítimo o de un mes de tráfico aéreo, contados a partir de la fecha de terminación de la descarga, se demuestre:

- A) No fueron cargadas,
- B) Fueron perdidas en accidente,

- C) Fueron descargadas en lugar distinto o,
- D) Por error quedaron a bordo del medio de transporte.

II. Las mercancías contenidas en bultos sobrantes, cuando al efectuarse la descarga exista deferencia respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, a menos que dentro de un plazo de tres meses contados a partir de la fecha de terminación de la citada descarga, se demuestre que faltaron en otro puerto o aeropuerto y;

III. Las mercancías importadas en contenedores, cuando haya bultos faltantes o sobrantes al efectuar la descarga, respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga, si no se demuestran los hechos señalados, respectivamente, en las dos fracciones anteriores y dentro de los plazos establecidos en las mismas.

Art. 40. Se presume realizada la exportación de mercancías procedentes del mar territorial o de la zona económica exclusiva adyacente al mismo, en el momento en que sean descubiertas, si fueron extraídas o capturadas, sin las concesiones, permisos o autorizaciones de exportación correspondientes.

Art. 41. Son responsables solidarios del pago de los impuestos al comercio exterior y de las demás contribuciones que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo:

- I. Los mandatarios, por los actos que personalmente realicen conforme al mandato,
- II. Los agentes aduanales, por lo que se originen con motivo de las importaciones o exportaciones en cuyo despacho aduanero intervengan personalmente o por conducto de sus empleados autorizados,
- III. Los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos,

capitanes y en general los conductores de los mismos, por los que causen las mercancías que transporten cuando dichas personas no cumplan las obligaciones que les imponen las leyes a que se refiere el artículo 1º,

IV. Los remitentes de mercancías de la zona libre al resto del país, por los impuestos que se deban pagar por este motivo,

V. Los que enajenen las mercancías, materia de importación o exportación, en los casos de subrogación establecidos por esta Ley, por los causados por las citadas mercancías.

La responsabilidad solidaria comprenderá los accesorios con excepción de las multas.

Art. 42. Cuando la determinación de impuestos al comercio exterior y de derechos aduaneros hubiese sido hecha bajo la responsabilidad de un agente aduanal, será a cargo de los contribuyentes el pago de las diferencias de dichas contribuciones, multas y recargos que se determinen, si provienen de inexactitud o falsedad de los datos que propiciaron a los citados agentes aduanales y siempre que estos últimos no hubieran podido conocer de ellas al examinar la mercancía, por no ser aplicable a la vista y por requerir los productos de que se trate, de análisis químico para su identificación. En este caso, el agente aduanal no estará sujeto a las sanciones previstas en esta Ley.

Art. 43. Los contribuyentes que habitualmente importen o exporten mercancías, tienen además de las obligaciones señaladas en otros preceptos de esta Ley, las siguientes:

I. Llevar un registro de las importaciones y exportaciones que efectúen, identificándolas en lo particular o por clases de mercancías.

Dicho registro deberá ser autorizado por las autoridades aduaneras y reunir los requisitos que señale el reglamento,

II. Aplicar los procedimientos de control de inventarios que permitan distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras,

III. Efectuar los asientos en el registro a que se refiere la fracción I, dentro del plazo que señale el CFF,

IV. Conservar el registro y la documentación comprobatoria de los asientos en su domicilio, conforme a lo señalado en el CFF. "

Estos son los puntos más importantes que regulan a las actividades de comercio exterior del Sector Automotriz y en general de toda actividad de comercio exterior que se realice en nuestro país hasta antes del T.L.C..

2.1.3. Importancia de la Industria Automotriz Mexicana.

La industria automotriz mexicana, representada por la industria terminal (producción de vehículos) y la de autopartes, es la segunda en importancia en el país después del sector petroquímico al contribuir, en 1990, con el 2.3% del PIB nacional y 9% del PIB manufacturero; en 1992, con el 2.5% del PIB nacional y el 9.7% del PIB manufacturero.

La industria proporciona empleo a cerca de 504,000 trabajadores lo cual representa un 15% de personal ocupado en el sector manufacturero. De estos aproximadamente 80,000 se encuentran en la industria terminal, 170,000 en la industria de autopartes, 150,000 en la industria maquiladora automotriz y 95,000 en las distribuidoras. La

industria de autopartes ha mostrado una de las tasas de crecimiento mas altas a nivel sectorial ya que se incrementó, a partir de la apertura, a una tasa promedio de 12% entre 1986 y 1990.²⁰

El sector automotriz de nuestro país está integrado por cinco empresas ensambladoras de automóviles y camiones ligeros, las cuales fabricaron el 96.7% de todos los vehículos producidos en México durante 1992. Dichas empresas cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores, con una capacidad instalada anual superior a un millón de vehículos y dos millones de motores. Existen además 540 fabricantes de autopartes, 165 empresas maquiladoras, más de 1,000 distribuidores y 10,000 empresas dedicadas al mercado de refacciones.

A principios del sexenio pasado (1988-1994), el sector automotriz adquiere gran relevancia por su importancia como generador de empleos y su creciente participación en los mercados internacionales, sin embargo, las regulaciones anteriores que se aplicaban a la industria habían ocasionado la coexistencia de plantas eficientes a nivel internacional con alta capacidad de exportación y plantas obsoletas fabricantes de un gran número de series y modelos orientados exclusivamente al mercado doméstico.

Asimismo, dichas regulaciones perseguían objetivos contradictorios al promover, por un lado las exportaciones mediante requisitos de compensación de divisas, y por otro la sustitución de importaciones al forzar a las empresas a incorporar ciertos componentes nacionales obligatoriamente y obtener altos grados de integración nacional (GIN) por vehículo. Se establecían límites a la inversión

²⁰ Tratado de Libre Comercio, "Sector Automotriz", Monografía. SECOFI. México, 1991. pp.9.

extranjera directa tanto en el sector de autopartes como en el de ensamble y fabricación de vehículos de autotransporte.

Como consecuencia de esto, las empresas ensambladoras ofrecían al consumidor nacional una variedad limitada de vehículos a precios superiores a los internacionales.²¹

2.1.4. Partidas Arancelarias que Definen al Sector.

A) Vehículos.

Dentro de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), la industria automotriz terminal se encuentra clasificada en el capítulo 87. Este capítulo clasifica los vehículos de acuerdo a su uso, según se destine al transporte de personas o de mercancías. Bajo este criterio, las partidas 8702 y 8703 agrupan a los automóviles y a los autobuses respectivamente, mientras que la partida 8704 incluye los camiones de carga, camionetas y tractocamiones y la 8705 los vehículos especiales, como camiones de bomberos y grúas, entre otros.

B) Autopartes.

En lo que respecta a la clasificación de las autopartes, éstas se encuentran dispersas en la tarifa arancelaria, principalmente en los capítulos 40, 70, 73, 84, 85, 87, 90, 91 y 94.

²¹ Lo Negociado en el T.L.C. Geogina Kessel. Edit. Mc Graw-Hill. México, 1994. pp.98.

CAPITULO

AUTOPARTES

40	bandas, mangueras y llantas
70	parabrisas, espejos retrovisores
73	muelles
80	partes para cinturones de seguridad y artículos de cerrajería
84	motores de gasolina y diesel, partes para motor, bombas de gasolina o de agua, filtros de gasolina o de agua, aire acondicionado, gatos hidráulicos, cigüeñales, embragues y juntas
81	limpiaparabrisas, motores eléctricos, radios para automóviles, bujías, acumuladores, distribuidores, motores de arranque y cables para bujías (arneses)
87	cinturones de seguridad, ejes, defensas, mofles, radiadores, amortiguadores, tanques de combustibles y cajas de dirección
90	velocímetros, medidores de combustible y tacógrafos

91	encendedores de automóviles
94	asientos y sus partes

C) Estructura Arancelaria.

La clasificación arancelaria de los productos automotrices en México es similar a la de Estados Unidos y Canadá, ya que los tres países utilizan el llamado "Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria".

México imponía hasta antes de entrar en vigor el T.L.C., un arancel a las importaciones de autopartes en un porcentaje que variaba entre el 10 y 20%, mientras que las importaciones de vehículos enfrentaban un arancel que podía llegar hasta 20%. Además, los motores de gasolina, los automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, autobuses, tractocamiones y sus chasis estaban sujetos a permiso previo de importación (en 1991 desapareció el permiso de importación para autobuses integrales, para los tractocamiones se eliminaron desde 1993 y, para camiones pesados en 1994).

Estados Unidos contaba entonces con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplicaba un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentaban entonces un arancel del 25%. Por su parte, Canadá gravaba con un arancel de 9.2% las importaciones de autopartes y vehículos.²²

²² Tratado de Libre Comercio, "Sector Automotriz". Monografía. SECOFI. México, 1991. pp.16.

2.1.5. Decreto Automotriz de 1989.

Reconociendo las diferencias estructurales que existen entre las industrias de automóviles, camionetas, camiones medianos y pesados, tractocamiones y autobuses, así como de sus mercados, el gobierno mexicano emitió en 1989 dos Decretos que se adecuan a las necesidades del país y de la industria.

El Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz que establece regulaciones para la producción e importación de automóviles y camionetas con peso inferior a 8.9 toneladas.

El Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte que señala, a su vez, los requisitos para la producción e importación de autobuses, camiones medianos, pesados y tractocamiones de más de 8.8 toneladas.

Los objetivos de los decretos son crear las condiciones adecuadas para que la industria se adapte a la nueva estrategia económica de México basada en la liberación comercial y la desregulación económica. Asimismo, los decretos buscan promover la integración de la industria automotriz mexicana con el fin de lograr su inserción en las tendencias de globalización internacional; alcanzar economías de escala; fomentar el desarrollo del mercado doméstico e incrementar las exportaciones.

Como resultado de ambos decretos, las empresas automotrices tienen flexibilidad total para determinar los vehículos y modelos que han de producir. Además, se elimina la incorporación obligatoria de

partes específicas en la fabricación de vehículos y se permite la inversión extranjera hasta 100% en plantas de ensamble de vehículos. Los decretos, asimismo, amplían el rango de opciones para el consumidor nacional al permitirle elegir entre una mayor variedad de vehículos ofrecidos por los fabricantes nacionales, entre los que se encuentran los vehículos que las empresas fabricantes pueden importar.

Un beneficio adicional para los consumidores nacionales es que la nueva regulación automotriz establece reglas de precios máximos para evitar que los vehículos les sean vendidos a precios superiores a los internacionales: si los consumidores demostraban que el precio al público en el mercado internacional - una vez ajustado por impuestos locales - es inferior al precio al que comercializan los vehículos en México, están en la posibilidad de importarlos libre y directamente.

Si bien este mecanismo no ha sido utilizado extensamente por los consumidores, la amenaza en sí misma impone a los fabricantes límites máximos a los precios que comercializan sus vehículos en México. Las regulaciones más importantes del decreto automotriz vigente son las relativas a los compromisos de la balanza comercial y a la incorporación de un porcentaje de valor agregado procedente de proveedores nacionales e industria de autopartes.

Los fabricantes deben mantener un saldo positivo de divisas el cual resulta de restar del total de las exportaciones, las importaciones de partes y componentes. Las exportaciones se definen como productos vendidos en el exterior por la planta automotriz de manera directa o a través de sus subsidiarias. Las importaciones se definen como aquellas partes y componentes adquiridas directamente por la planta automotriz y aquellas incorporadas en las partes de sus proveedores.

Solo aquellas empresas que cuenten con un superávit de divisas pueden importar vehículos nuevos para complementar su línea doméstica y por cada peso utilizado para importar, las empresas deberán exportar 2.5 pesos en 1991, 2.0 en 1992 y 1993, y 1.75 pesos en 1994 en adelante.

En cuanto a las regulaciones para la importación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses; todas las restricciones a la producción e importación de estos fueron eliminadas después de un periodo de transición que concluyó en enero de 1994. Durante el periodo de transición solo las empresas establecidas en México pueden importar estos vehículos, siempre y cuando, el valor de sus importaciones no exceda el valor agregado doméstico generado por la empresa. Para estimular el desarrollo de proveedores de partes y componentes nacionales, los fabricantes de automóviles deben incorporar dentro de su valor agregado total, 36% de valor agregado procedente de proveedores nacionales y de la industria de autopartes, excluyendo a las empresas maquiladoras.

La aplicación práctica a esta regla, aunque sustituye el criterio de grado de integración nacional manejado en los decretos anteriores, deriva en un concepto muy diferente.

En los decretos anteriores a 1989 se imponían simultáneamente requisitos de grado de integración por automóvil - tanto para el mercado doméstico como de exportación - y requisitos implícitos de integración nacional globales, a través de la compensación obligatoria de divisas.

El actual decreto es menos restrictivo que los decretos anteriores ya que señala únicamente el grado de integración nacional implícito, o nivel de actividad que la industria fabricante debe desarrollar en México, sin imponer restricciones a cada uno de los vehículos que se

producen. La regla de valor agregado nacional proveniente de proveedores señala que porcentaje, de dicho nivel de actividad requerido en México, debe generarse a través de los proveedores y de la industria de autopartes.

Para permitir la participación extranjera mayoritaria en el sector de autopartes, el decreto automotriz crea la figura del proveedor nacional como aquel que venda menos del 60% de su producción a ensambladoras mexicanas para el mercado doméstico, excluyendo refacciones. El proveedor nacional tiene todas las obligaciones y derechos de la industria nacional de autopartes, a excepción de la posibilidad de transferir divisas a las ensambladoras cuando no hayan sido promovidas por ellas mismas.

En la zona fronteriza del país, en donde se permite la importación de unidades usadas, el decreto permite a los distribuidores importar unidades nuevas de acuerdo con el valor agregado nacional de los vehículos que comercialicen. Así por ejemplo, si un distribuidor vende automóviles de fabricación nacional por un monto de 100 millones de pesos anuales y el contenido doméstico de dichos automóviles es del 60% , se le permite importar automóviles nuevos por un monto que no exceda los 60 millones de pesos.

Las regulaciones que se aplican a la industria manufacturera de vehículos de autotransporte son de carácter temporal.

El decreto estableció que todas las restricciones a la producción y entrada de nuevas empresas en el sector de autobuses integrados serían eliminadas a partir de enero de 1991. La misma medida fue aplicable a los tractocamiones a partir de 1993, y entrara en vigor para los camiones pesados a partir de 1994.

co, 1994.

Antes de las fechas señaladas, solo las empresas ya establecidas en nuestro país pueden importar vehículos nuevos hasta por un monto que no exceda el valor agregado que cada una de estas empresas genere. ²³

²³ Lo Negociado en el T.L.C. Georgina Kessel. Edit. Mc Graw-Hill. México, 1994. pp.99.

2.2. PROGRAMAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR.²⁴

Es de gran interés para el comercio exterior los programas de fomento autorizados para esto, los programas referidos son: Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), la operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y, el mecanismo de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back).

Los programas de fomento citados encuentran su fundamento económico-administrativo en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Plan Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (los que a su vez se apoyan en la Constitución y en la Ley de Planeación).

Los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior y del Plan Nacional de Desarrollo, son fomentar las exportaciones de productos no petroleros. Para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad de los procesos productivos de las ramas industriales del país incluyendo claro al Sector Automotriz. En dicho plan, se indica que la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo, y propició la concentración del ingreso, al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra. Para solucionar de alguna

²⁴ Manual Práctico de Comercio Exterior. Dofiscal Editores. México, 1993. pp.3.

forma estos problemas es que se ha optado por una política de apertura comercial que persigue la promoción de las exportaciones mediante la aplicación de los diversos instrumentos de fomento existentes hasta entonces y que son consistentes con los lineamientos del GATT.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior presenta los siguientes objetivos fundamentales:

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.
- Lograr un desarrollo regional mas equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos.
- Promover y defender los intereses comerciales de México en l exterior.
- Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

2.2.1. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (P I T E X).

El marco jurídico de este programa es el Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990; así como La Ley Aduanera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1981 para entrar en vigor a partir del 1° de julio de 1982.

Los beneficiarios de dicho programa son todas las personas físicas y morales que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías; dichas personas podrán importar temporalmente sin el pago de los impuestos al comercio exterior lo siguiente:

- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.
- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.
- Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipos que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.
- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Referente a la importación de las mercancías comprendidas en los tres primeros puntos, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a \$500,000 dólares o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales.

La importación de las mercancías a que se refieren los dos últimos puntos, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Además de estos beneficios, podrán obtener los siguientes:

- Autorización de porcentaje de mermas y desperdicios que en su conjunto podrán ser deducidos de la importación temporal, por lo que la empresa podrá disponer libremente de ellos.
- Beneficio del sistema simplificado del despacho aduanero.

Es importante mencionar que son elegibles para este programa, quienes cumplan con los requisitos mencionados anteriormente, ya sea por: Empresa, Planta, o Proyecto específico de exportación; en este último caso, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en los dos últimos puntos referidos anteriormente relativos a maquinaria y equipo. La vigencia de los programas PITEX es de cinco años.

Se puede autorizar la venta en el mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo del PITEX hasta por un 30% del valor de las exportaciones - objeto del programa - que realice la empresa; dicha autorización estará sujeta a que la empresa mantenga saldo positivo de divisas en la operación del programa.

Durante la vigencia del PITEX, los suscriptores del programa pueden solicitar ampliación o modificación del mismo, con el fin de incorporar mercancías de importación y exportación no previstas originalmente en el mismo.

Al solicitar un programa PITEX, la autoridad administrativa emite una resolución en la que se determinan los aspectos siguientes:

- Campo de aplicación del programa.
- Mercancías de exportación e importación temporal objeto del programa.
- Porcentaje de mermas y desperdicios y tratamiento aduanal de los mismos.
- Compromisos y obligaciones.

Las obligaciones de los suscriptores de programas PITEX se refieren a que estos, deben informar anualmente a la autoridad, dentro de los dos primeros meses del año calendario, las operaciones de comercio exterior realizadas a su amparo y además presentar un reporte de avance semestral en el mes de julio de cada año. Así también deben presentar por conducto de su agente aduanal, una declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que retomen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retornen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional. Es importante mencionar que las empresas con programas PITEX pueden convertir la importación temporal en definitiva, siempre que se paguen las contribuciones correspondientes actualizándolas en los términos del Código Fiscal de la Federación, a partir del mes en que las contribuciones se paguen.

2.2.2. Empresas de Comercio Exterior (E C E X).

El marco jurídico de las Empresas de Comercio Exterior es el Decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

Las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), operan en nuestro país como sociedades anónimas de capital variable y, es necesario su registro ante la SECOFI. El objeto social de las ECEX son:

- Integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.
- Establecer y desarrollar los canales de comercialización internacional.
- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

Los requisitos que solicita la SECOFI para otorgar el registro de empresa ECEX son: contar con un capital social fijo en moneda nacional no menor al equivalente a \$100,000 dólares de Estados Unidos. Además deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- Conservar el capital social fijo en moneda nacional no menor al acreditado en el momento de su registro, y
- A los dos años contados a partir de la fecha de su registro: realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras por un importe mínimo de tres millones de dólares de los Estados Unidos de América. Para el cumplimiento de esta

condición se podrá sumar al valor de las exportaciones el de las ventas de manufacturas a las industrias maquiladoras de exportación, y mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiéndose por esta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total en divisas, de las mercancías importadas por la empresa.

La SECOFI concede a las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) autorizaciones importantes como son, la expedición de constancia de ECEX, los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), relativos a proyectos específicos de exportación, y servicio de información comercial gratuita.

Las ventas que realizan los proveedores nacionales de las ECEX; se pueden considerar como ventas de exportación, para los efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, y de la aplicación de la fracción III del artículo 2º de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.

Los beneficios que las empresas ECEX obtienen al funcionar como tales, son los siguientes:

- Apoyos financieros preferenciales del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Aplicación de tasa del 0% del impuesto al valor agregado cuando compren mercancías a empresas residentes en el país.
- Beneficios que establece el artículo 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.

2.2.3. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

El marco jurídico de las empresas ALTEX lo forma el Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el Decreto que reforma el diverso para el fomento y operación de las empresas ALTEX, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, este Decreto fue publicado el 17 de mayo de 1991.

Son consideradas empresas altamente exportadoras a todas las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales.

La SECOFI registrará a las empresas como ALTEX y expedirá la constancia correspondiente a aquellas empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Las empresas exportadoras directas deberán demostrar exportaciones directas por valor mínimo anual de 2 millones de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales.
- Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. Para tal efecto, el exportador final deberá presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada.
- Las ECEX deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la SECOFI, que las acredite como tales, y

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- Presentar solicitud por escrito, la cual contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

La vigencia de la constancia de registro es indefinida cuando la empresa demuestra fehacientemente que cumplió con los requisitos establecidos y de un año cuando no los ha cumplido.

Los beneficios de las empresas ALTEX se pueden clasificar en tres rubros:

Administrativos: Atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público en lo que respecta a trámites y gestiones de importación y exportación; facilidades administrativas en materia de comunicaciones y transportes; apoyos a través de dependencias y entidades administrativas federales, gobiernos de los estados, COMPEX y SECOFI.

Fiscales: Las ALTEX que obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del impuesto al valor agregado podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores; sistema automático para el acreditamiento del IVA; posibilidad de acceso a cuotas de importación, compensadas con exportaciones

Financieros: Obtención de financiamientos preferenciales ante el Bancomext para operaciones de importación o exportación.

2.2.4. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (D R A W B A C K).

El marco jurídico de este programa es el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 24 de abril de 1985, y el Decreto que modifica la disposición original, publicado por el mismo Diario el 29 de julio de 1987.

Las personas que podrán obtener la devolución de impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas, son todas aquellas personas físicas y morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías.

Se les considera exportadores indirectos a los proveedores inmediatos de insumos que se incorporen a productos de exportación y que cuente con Carta de Crédito Doméstica, o venda directamente sus mercancías a Empresas de Comercio Exterior (ECEX) registradas ante la SECOFI o a empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora que exporten la totalidad de su producción.

Se entiende por insumos importados, a las materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero incorporados a las mercancías de exportación, que hayan sido importados directamente por el solicitante dentro del año anterior a la fecha de presentación de la solicitud.

Para calcular el monto de los impuestos de importación a devolver, la cantidad de moneda nacional pagada por concepto de

impuestos de importación se dividirá entre el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica, vigente a la fecha en que se efectuó el pago, el resultado de la operación anterior se multiplicará por el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica correspondiente a la fecha en que se autorice la devolución, el resultado de la segunda operación será la cantidad de moneda nacional que deberá recibir el exportador por concepto de devolución de impuestos de importación.

Para obtener la devolución señalada se debe presentar la solicitud correspondiente ante la SECOFI de acuerdo con los siguientes plazos:

- Tratándose del exportador final, en un plazo no mayor de 60 días hábiles, siguientes a la fecha en que se realice la exportación.
- En el caso del exportador indirecto dentro de los 60 días hábiles siguientes a la fecha de negociación de la carta de crédito doméstica o de la entrega de la mercancía al exportador directo financiada a su amparo, o de la factura expedida a favor de la empresa de comercio exterior o de la empresa maquiladora, siempre y cuando se haya entregado la mercancía.

La última etapa del procedimiento de devolución, se cumple cuando la SECOFI acuerda en un plazo que no excederá de 10 días hábiles, la devolución y remita a la SHCP, la resolución respectiva para que entregue al solicitante el importe del impuesto materia de la devolución.

2.3. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL SEXENIO 1988-1994.

El sexenio 1988-1994 que encabezó el presidente de la República Mexicana, Carlos Salinas de Gortari, fue aceptable, ya que las condiciones financieras y políticas con las que asumió al poder, no fueron nada positivas.

El jefe del ejecutivo, vino a hacer un parteaguas en la historia del México moderno, pues rompió con situaciones tradicionales y dio paso, a una serie de hechos impensables, que ahora, los observamos como necesarios para entrar a una nueva era moderna que requería la nación.

Entre otros muchos actos: impulsó en gran medida, a la iniciativa privada, adelgazó la burocracia nacional, abrió las fronteras, incentivó las exportaciones e importaciones; ante esto, México paso a ocupar un papel importante entre las naciones más productivas del mundo.

En el sector automotriz, en particular la industria automotriz terminal, se le apoyó para modernizarse, reubicarse y así, ampliar su capacidad de producción, pues se espera que éste sector, ocupe en breve, uno de los primeros cinco lugares a nivel mundial.

Además, se permitió la instalación de nuevas plantas armadoras como es el caso de: MERCEDES BENZ, BMW, HONDA, DAWOO, entre otras, quienes se someten a lo que establece el Decreto Automotriz de 1989. ²⁵

²⁵ Revista. "Indicador Automotriz". Año II. Num.13. México, D.F., noviembre de 1994. pp.21.

Además se puso en marcha la planta de General Motors ubicada en el municipio de Silao, Guanajuato; evitando con esto la emigración de trabajadores a otros estados o a otros países en busca de oportunidades de empleo. Esta planta genera 3 mil 500 empleos directos y más de 10 mil empleos indirectos. A esta planta de Silao se suman otras tres empresas del sector automotriz, en otros puntos del país, que en conjunto generan 6 mil 400 empleos adicionales.²⁶

En la industria de autopartes se presentaron contrastes, ya que ha presentado algunos problemas, uno de ellos se refiere a que la venta que ellos hacen a las armadoras, en diversos productos obtienen una utilidad mínima, la mayoría de las veces ganan porque venden volumen, pero los precios están muy castigados. Por ello, muchos otros fabricantes de piezas automotrices prefieren atacar el mercado de repuesto, ya que ahí se obtiene una mayor ganancia.

A raíz de esta situación, bastantes empresas pequeñas y medianas de la industria de autopartes decidió dejar de producir o han sido absorbidas por otra de mayor tamaño.

Las empresas gigantes, proveedoras de autopartes, están replanteando su posición, algunas han decidido dejar de producir en México y convertirse en vendedoras de las matrices, otras solo producirán y comercializarán ciertos productos y otras las importaran, es decir, están regionalizando su producción para aminorar gastos y así poder competir en el mercado y satisfacer las exageradas exigencias de la industria terminal.

²⁶ Periódico. "Alianza Automotriz". Año X. Num.186. México, D.F., noviembre de 1994. pp.1.

Otro grave problema que afecta a los fabricantes de piezas automotrices es que la industria terminal no esta llenando los requisitos que estipula el decreto automotriz mexicano, o sea no están cumpliendo con la integración nacional que debe de ser.

Las empresas ensambladoras aseguran que si están cumpliendo con lo que marca dicho estatuto; los autopartistas, constantemente se quejan de que están siendo desplazados por compañías extranjeras, como prueba de ello, sus ventas se han visto reducidas notablemente, a pesar de que la producción de unidades es casi la misma al año pasado.

Ante esta situación, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial hasta final de este sexenio no hizo nada en concreto, ni lógico, ni razonable para solucionar la controversia.²⁷

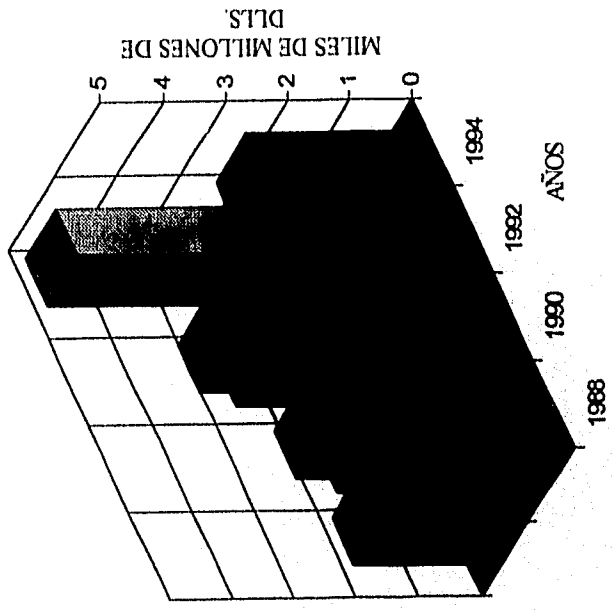
Como se puede ver, el beneficio y el apoyo no fue como debiera, ya que no se ha consolidado ni fortalecido el sector de autopartes, debido a que no es controlado y manejado por mexicanos, como tendría que ser. Para lograrlo necesita de más apoyo gubernamental.

Como consecuencia a todo esto, el segmento productivo de autopartes durante estos seis años, se vio obligado a reestructurarse y a reorganizarse, como resultado a ello, muchos pequeños y medianos empresarios se vieron en la necesidad de cerrar el negocio.

A pesar de todo esto México se ha convertido en un importante exportador de partes y componentes automotrices; en 1988 las exportaciones de autopartes eran aproximadamente de 2 mil millones de dólares, llegando en 1994 a un poco más de 5 mil millones de dólares,

²⁷ Revista. "Indicador Automotriz". Año II. Num.13. México,D.F.,noviembre de 1994. pp.18.

PRODUCCION DE AUTOPARTES 1988-1994



■ NACIONAL
▨ EXPORTACION

FUENTE: INA

de estas exportaciones Estados Unidos recibe el 86% de chasises, 83% de limpiaparabrisas, 82% de cinturones de seguridad, 76% de arneses, 49% de partes para acumuladores, 46% de chumaceras, 45% de radios para autos y 39% de motores a gasolina.²⁸

México ocupa entre el cuarto y quinto lugar a nivel mundial en cuanto a producción de motores. Sin embargo, al cierre del milenio es posible que México se coloque como el tercer productor de motores del mundo. En el año de 1994 se produjeron cerca de 2.5 millones de motores; en la actualidad es el principal exportador de motores a nivel mundial.²⁹

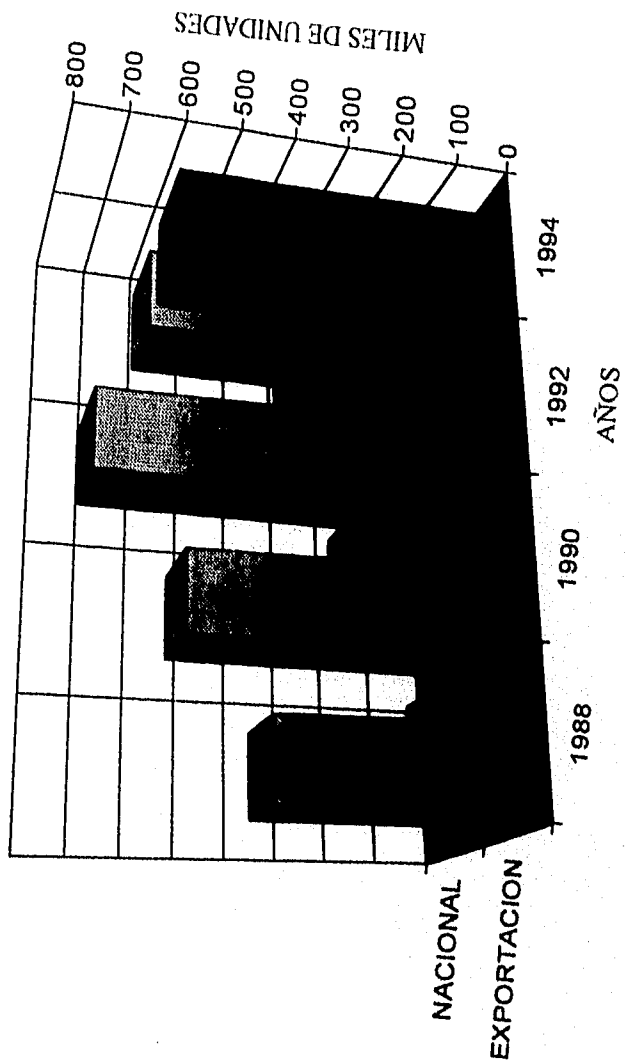
Durante el periodo de 1988-1994, la industria automotriz ha crecido notablemente, la producción total de vehículos se incrementó a una tasa media anual de 16.1%, al pasar de 512 mil unidades fabricadas en 1988, siendo aproximadamente menos de 100 mil unidades de exportación; a un millón 200 mil unidades en 1994, de las que aproximadamente 600 mil unidades fueron de exportación; como se puede ver el crecimiento promedio anual de las exportaciones es del 23.1%. México ocupa hoy en día el lugar número 13 de los 20 mejores países productores de automóviles en el mundo, antes de él se encuentran entre otros países Japón que es el líder, le sigue Estados Unidos, Alemania, Francia, Canadá, por mencionar los cinco primeros del mundo.

Actualmente, existe un número significativo de proyectos en donde las corporaciones están considerando a México dentro de sus esquemas de producción global. Por ejemplo Chrysler de México posee derechos exclusivos de producción para comercializar en Estados

²⁸ Revista. "Indicador Automotriz". Año II, Num.14. México, D.F., diciembre de 1994, pp.10.

²⁹ Op. Cit. pp.14.

PRODUCCION VEHICULAR 1988-1994



FUENTE: AMIA

Unidos los modelos Le Barón, Ram Charger y Club Cab; Volkswagen de México produce en exclusiva para el mercado norteamericano los modelos Golf y Jetta.

El crecimiento de los volúmenes exportados por el sector automotriz manifiesta el creciente reconocimiento internacional a la calidad de los productos automotrices mexicanos, así como su inserción en los mercados internacionales bajo criterios de eficiencia y competitividad.

Cabe mencionar que varias plantas han destacado por sus niveles de eficiencia y calidad, entre ellas sobresale la planta de Ford en Hermosillo, la cual es considerada como la segunda planta a nivel mundial en términos de calidad; cada vehículo Tracer producido en dicha planta presenta tan solo .276 defectos.

Igualmente, más de 100 empresas de autopartes se han hecho acreedoras a premios de calidad tales como el "Q1", "PENTA-STAR" Y "SPEAR", lo cual implica que cumplen con los estándares de calidad exigidos a nivel mundial.³⁰

Es importante mencionar que el sector automotriz es una rama fabril altamente generadora de empleos; en el periodo de 1988-1994 generó más de 159 mil empleos, lo que significó un incremento promedio anual de 5.9% de la tasa de ocupación.

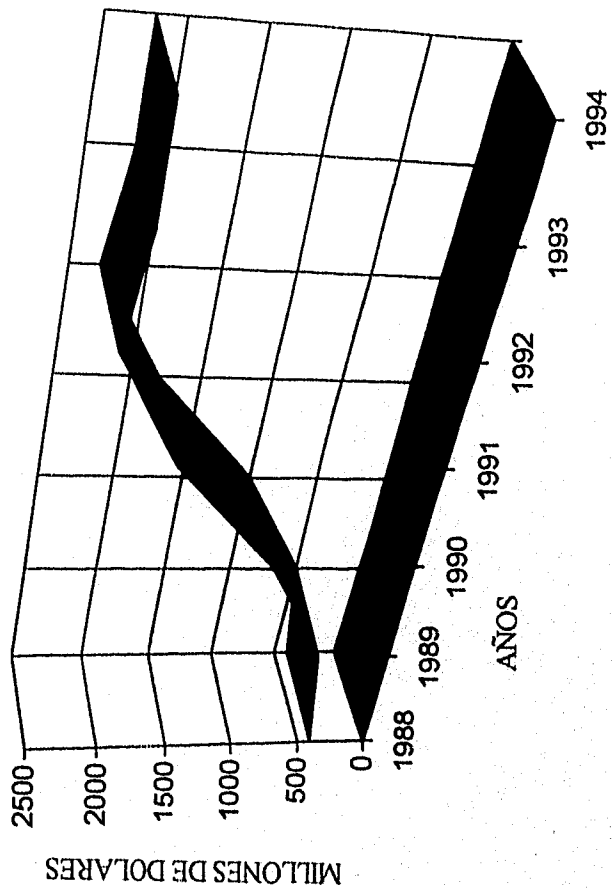
La solidez alcanzada por la industria automotriz, reforzada con las inversiones que se han realizado durante el periodo 1988-1994, las cuales ascienden a un poco más de 10,000 millones de dólares en total, de las que 5 mil 500 millones de dólares son inversiones extranjeras, la

³⁰ Op. Cit. pp.1.

cual representa el 22% de toda la inversión directa extranjera realizada durante el sexenio; demuestran que la industria se está preparando para insertarse eficientemente en los mercados internacionales.³¹

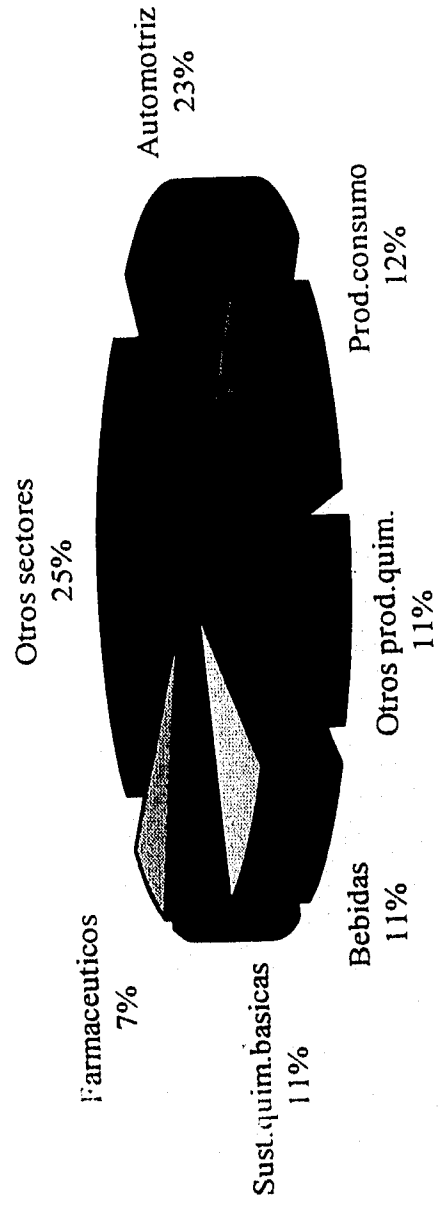
³¹ Op. Cit. pp.10.

**INVERSION EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ
1988-1994**



FUENTE: SECOFI

**INDUSTRIAS RECEPTORAS DE INVERSION EXTRANJERA
1991-1994**



FUENTE: SECOFI

CAPITULO III

RESULTADOS DE LO NEGOCIADO EN EL T.L.C. EN MATERIA AUTOMOTRIZ

3.1. LAS TRES ECONOMIAS ANTE EL T.L.C.

Alcanzar un libre comercio con México significa para Estados Unidos evitarse a largo plazo graves y costosos problemas en su frontera sur. Y para México asegurar el ingreso permanente de sus mercancías al mercado más grande del mundo.

La colindancia geográfica hace inevitables las relaciones constantes entre ambos países. Y como ya lo comprendieron los europeos a un alto costo (dos guerras), las relaciones entre vecinos o se agravan hasta que culminan en actos beligerantes o se mejoran y terminan en tratados de libre comercio.

Los obstáculos son muchos, pero poco significan en relación a los beneficios que a largo plazo se pretenden lograr con un tratado de libre comercio.

Un agravamiento de la situación económica y política de México que desemboque en un desorden social, según algunos estudios, podría traducirse en una migración desordenada de aproximadamente 10 millones de refugiados mexicanos hacia los Estados Unidos.

Proteger permanentemente una frontera de 1993 millas con México para evitar esa migración, puede representar para la economía norteamericana un gasto parecido al efectuado en Viet Nam (120 billones de dólares) y un desajuste más fuerte que si todos los países latinoamericanos deudores dejaran de pagar su deuda a los bancos norteamericanos.

El gobierno del presidente Bush se dio cuenta de que lo que pase en México, de una u otra forma, afectará a los Estados Unidos.

Hasta ahora, la forma que ha encontrado el gobierno de Estados Unidos para evitar que existan problemas más graves en el país vecino es apoyándolo en la renegociación de su deuda externa con los bancos privados y en la obtención de más recursos con los organismos internacionales. Esos apoyos ayudarían al gobierno mexicano a retardar el estallamiento de un problema social, pero no constituyeron una solución duradera en ausencia de otros cambios internos:

- Reducción de burocracia,
- Venta de empresas estatales importantes,
- Reprivatización de la banca ,
- Mayor apertura a la inversión extranjera ,
- Terminación de la reforma agraria y entrega de las tierras en propiedad privada a los ejidatarios, entre otros.

El gobierno de Salinas de Gortari inició varios de esos cambios. Sin embargo, hasta principios de 1990, el grado de corrección estructural interna, no fue suficiente para garantizar que la economía no recaiga en un proceso inflacionario y devaluatorio que agrande todavía más la diferencia de los niveles de vida entre México y Estados Unidos.

La mejor forma para Estados Unidos de impulsar el avance económico y disminuir el riesgo de un colapso social en México, sin intervenir en sus asuntos internos, es fomentar la creación de una zona de libre comercio con México.

El primer paso de ese proceso sería la firma de un tratado parecido al que formalizaron Estados Unidos y Canadá; el cual signifique un compromiso de reducir gradualmente los aranceles o impuestos a las importaciones hasta llegar a su liberación total en un

determinado periodo de tiempo.³²

En enero de 1989 entró en vigor un acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos. El objetivo es eliminar en diez años todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios entre los dos países.

En el momento de entrar en vigor el convenio, cerca del 75 % del comercio entre ambos países ya era prácticamente libre y las barreras existentes eran bajas. Sin embargo la firma del tratado fue vista por amplios sectores canadienses como una pérdida de soberanía, mayor dependencia de los Estados Unidos y un grave riesgo para la industria canadiense.

En los Estados Unidos la firma del convenio no fue motivo de discusión nacional. En Canadá si.

A pesar de las tendencias proteccionistas de varios sectores en los Estados Unidos, la opinión general reconoce los beneficios del libre comercio para la mayoría de la población.

En Canadá se dio una lucha de argumentos y de estudios para probar los beneficios y perjuicios del acuerdo. Los modelos macroeconómicos pueden llegar a diferentes conclusiones, según la importancia o ponderación de las variables involucradas, pero los principios económicos, la lógica y la experiencia histórica son los mejores argumentos para probar los beneficios del libre comercio.³³

³² Libre Comercio México-E.U.A., Mitos y Hechos. Luis Pazos. Edit. DIANA. México, 1990. pp.20.

³³ Op. Cit. pp.28.

En los Estados Unidos existe una opinión más favorable al libre comercio con México que en nuestro país. Pero, paradójicamente muchos de los argumentos a favor del proteccionismo que ya se están superando en México, empiezan a tomar fuerza en los Estados Unidos. En México varios industriales sostienen que es muy difícil competir en un marco de libre comercio con las industrias norteamericanas altamente tecnificadas.

En los Estados Unidos también algunos industriales afirman que no se puede competir en un esquema de libre comercio con la mano de obra tan barata en las industrias mexicanas.

Esos argumentos son falsos; en realidad el libre comercio sólo obligará a los industriales y trabajadores de ambos países a ser más productivos, es decir, producir más en menos tiempo a través de mayor capacitación (inversión en capital humano) y de mejor maquinaria (inversión en capital físico).

La tecnología de la industria americana encuentra un complemento ideal en la mano de obra barata de los mexicanos. A la vez, los mexicanos se ven beneficiados por una industria tecnificada que les permite acomodar y elevar la productividad de su mano de obra.

La mano de obra barata de los mexicanos es un factor muy importante para mantener la competitividad de la industria europea y del sureste asiático.³⁴

³⁴ Op. Cit. pp.62.

Por otra parte los críticos mexicanos afirman que una mayor relación comercial México-EUA, traería una mayor dependencia; y que lo conveniente para México es buscar una mayor diversificación de mercados.

Ya se ha dicho que más del 70 % de las exportaciones mexicanas son hacia E.U.A, el 85 % del turismo extranjero proviene de los E.U.A. y, que el 60 % de la inversión extranjera es Norteamericana, sin embargo esas cifras no son resultado del libre comercio, ni en si mismas indican una mayor dependencia, sino de la vecindad geográfica y la necesidad mutua de comercio entre ambos países.

Antes de la firma del tratado muchos políticos pensaban que no era popular defender o proponer cualquier política que implique un mayor acercamiento con los Estados Unidos. Sin embargo la posición retórica "antiimperialista" ya estaba gastada. Los gobiernos populistas - Luis Echeverría (70-76) y José López Portillo (76-82)-, sólo generaron inflación, devaluaciones monetarias, desempleo y, paradójicamente, una mayor dependencia a través de más deudas con los países de los cuales supuestamente nos iban a independizar.

Los cambios generados desde 1985 emprendidos por el gobierno mexicano para liberalizar su economía, encontraron menos oposición en la opinión pública que la que pensaban enfrentar.

El argumento de la protección a industrias con poco tiempo de ser creadas sólo demostró que mientras estén protegidas, siempre se quedarán como al principio de ser creadas y nunca admitirán que están maduras para la competencia.

El proteccionismo y los programas de sustitución de importaciones a altos costos, son responsables de gran parte del

desempleo y subempleo que existe en México, al crear industrias no competitivas internacionalmente.³⁵

El modelo proteccionista que prevaleció en México por cerca de 40 años representa actualmente un cuello de botella para el crecimiento económico. Y sin crecimiento económico es difícil mantener la estabilidad política.

Hace dos décadas que el marco de la sustitución de importaciones resultó demasiado estrecho e inviable para la expansión de la economía nacional. Las rigideces de ese modelo y el alargamiento excesivo de su aplicación generaron ineficacias en todos los sectores, que exigieron el uso de subsidios o la intervención estatal para que continuaran operando.

La existencia de un mercado sin competencia externa desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. El productor carecía de acceso a insumos de precio y calidad internacional, lo que se conjugó para crear una estructura productiva sobredimensionada en muchos sectores, no especializada en otros, con rezagos tecnológicos y actitudes monopólicas en la mayoría. La calidad de los bienes no correspondían al precio y, por lo mismo, era imposible colocarlos en el mercado mundial. El consumidor nacional era cautivo de esa política y tenía que subsidiar buena parte de la ineficiencia productiva.

La suma de ineficiencias provocaba demandas permanentes por aumentos de precios que obligaban a intervenciones constantes para tratar de frenarlos, o para otorgar subsidios indiscriminados y generalizados que, sin beneficio directo para los grupos más necesitados, gravaban onerosamente las finanzas públicas.

³⁵ Op. Cit. pp.72.

En esas condiciones, ni el empleo ni el salario podían crecer sanamente, ya que el aumento artificial en uno u otro desembocaba, automáticamente, en escasez o en alza de precios. Se gestaron, así, las condiciones para que el país se sumiera, una vez agotadas las fuentes externas de financiamiento, en un círculo vicioso de inflación y estancamiento, resultado de la falta de competitividad.

De ahí, la inaplazable exigencia de erradicar la inflación y sanear las finanzas públicas; de promover la competitividad y cancelar la ineficiencia; de reformar al Estado y fortalecer las finanzas públicas.

A partir de julio de 1985, la política comercial seguida por México ha estado definida por el objetivo de vincular a la economía nacional con los mercados mundiales y propiciar un crecimiento sostenido del ingreso y del empleo a través de una mayor eficiencia microeconómica.

En parte todo esto fue presionado por el gobierno de Estados Unidos. El crónico déficit comercial norteamericano, consecuencia del déficit presupuestal, obligó al gobierno norteamericano a presionar a sus vecinos del sur, como a otros países, a una mayor apertura comercial.

Bajo el principio de la reciprocidad, revisaron las relaciones comerciales con México. Y amenazaron con cerrar la frontera a productos mexicanos si no llegaban a un acuerdo bilateral o México no ingresaba al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio).

En la última década, el sistema de protección evolucionó de uno altamente discrecional basado en cuotas y permisos de importación a uno más neutral en el que la protección se otorga principalmente mediante aranceles.

El programa de apertura iniciado en 1985 busca corregir las distorsiones e ineficiencias -tanto estáticas como dinámicas- que generó la estrategia de sustitución de importaciones seguida por México después de la segunda guerra mundial, y que frenó el crecimiento del ingreso en nuestro país a partir de la década de los setentas.

Sus resultados han sido, hasta el momento, altamente satisfactorios. Destaca el comportamiento de las exportaciones no tradicionales y el crecimiento de la productividad en el sector manufacturero, superior al 4% en promedio anual durante los últimos años. En este proceso, la inversión extranjera directa ha jugado un papel importante. Además de contribuir directamente al crecimiento de la producción a través del aumento en el capital productivo, los flujos de capital externo han representado una fuente de crecimiento indirecto de la producción a través del aumento en el capital productivo, los flujos de capital externo han representado una fuente de crecimiento indirecto de la producción en los sectores en los que participa, al promover aumentos en la productividad y eficiencia de las empresas nacionales. En los tres últimos años, los cambios regulatorios, el programa de privatización y las condiciones y perspectivas macroeconómicas más favorables del país, han propiciado incrementos significativos en este tipo de flujos de capital.

El proceso de liberación comercial se ha visto acompañado de un esfuerzo de apertura de los mercados externos, a través de la firma de acuerdos y convenios a nivel bilateral y multilateral. En 1986, México firmó el protocolo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y a cuatro códigos de conducta en materia de antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio. La adhesión de México al GATT permitió que el país se hiciera acreedor de las concesiones arancelarias

otorgadas previamente entre los países miembros debido a la cláusula de nación más favorecida.

En 1987, 1988 y 1989, el gobierno mexicano decide acelerar el proceso de apertura comercial como un medio de combatir la inflación interna.

El control de precios, presentado por el gobierno mexicano como un "pacto" social a la opinión pública, fue apoyado por una oferta adicional de bienes importados con base en un precio controlado del dólar. Independientemente de todas las causas que llevaron al gobierno a la apertura de su economía, el hecho es que en pocos años han desmantelado gran parte de la estructura proteccionista mexicana.

Hasta 1985 casi la totalidad de las importaciones estaban sujetas a permisos especiales de importación y a limitaciones en la cantidad. Los aranceles llegaban hasta el 100 %.

En 1989, más del 80 % de las importaciones ya no necesitan permisos de importación. Los aranceles han disminuido de un 100 % a un máximo del 20 %. Y existe el compromiso de seguir reduciéndolos.

Actualmente la apertura de la economía mexicana la coloca en la posición de suscribir un tratado para alcanzar el libre comercio en un determinado periodo de tiempo sin provocar ningún desajuste grave en el aparato productivo, aunque si obligará a una mayor eficiencia a los monopolios estatales (petróleo y electricidad) y privados que todavía subsisten.³⁶

³⁶ Op. Cit. pp.82.

3.2. APROBACION Y PUESTA EN MARCHA DEL T.L.C.

En mayo de 1990 fue entregado al Presidente Carlos Salinas de Gortari el informe del Foro Nacional de Consulta sobre Relaciones Comerciales de México con el mundo, organizado por el Senado de la República, en el cual se establece claramente la necesidad y conveniencia para México de iniciar las negociaciones tendientes al establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con E.U.A. y Canadá.

Con base en dicha recomendación, el Presidente Salinas de Gortari decidió iniciar consultas con el Presidente de los E.U.A. George Bush para la eventual negociación de un Tratado de Libre Comercio.

Fue creado entonces, en septiembre de 1990 el Consejo Asesor para el Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá, el cual fue presidido por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial e integrado por los sectores agropecuario, laboral, académico y empresarial.

Los gobiernos de México, Canadá y E.U.A. anunciaron en febrero de 1991, simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para crear la zona de libre comercio más grande del mundo. El Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari instruyó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, para que cada semana, y cada vez que fuera necesario informe a la opinión pública sobre los trabajos que se realizan en México y las consultas y discusiones que se mantengan con E.U.A. y Canadá en torno al T.L.C.

En junio de 1991 la reunión ministerial celebrada en Toronto, Canadá, marcó el inicio de las negociaciones del T.L.C. de América del Norte; llegando los equipos negociadores a los acuerdos siguientes:

- A) Determinaron seis grandes áreas de negociación: ACCESO A MERCADOS, REGLAS DE COMERCIO, SERVICIOS, INVERSIONES, PROPIEDAD INTELECTUAL Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

- B) Establecieron 17 grupos de trabajo para la negociación:
 - 1) Aranceles y barreras arancelarias.
 - 2) Reglas de origen.
 - 3) Compras del gobierno.
 - 4) Agricultura.
 - 5) Automotriz.
 - 6) Otros sectores industriales.
 - 7) Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales.
 - 8) Estándares.
 - 9) Principios generales para la negociación de servicios.
 - 10) Servicios financieros.
 - 11) Servicios de seguros.
 - 12) Transporte terrestre.
 - 13) Telecomunicaciones.
 - 14) Otros servicios.
 - 15) Inversión.
 - 16) Propiedad intelectual.
 - 17) Solución de controversias.

- C) Todos los grupos de trabajo definidos se reunieron para intercambiar información y precisar los puntos básicos sobre los que laborarían.

- D) Los tres jefes de la negociación se reunieron para decidir la dirección que se daría a cada grupo de trabajo.
- E) Se realizó la segunda reunión ministerial en la ciudad de Seattle, Washington, para decidir las nuevas líneas de trabajo.
- F) Se realizó en México otra reunión ministerial de negociación.

En junio de 1991, el Senado de la República entregó al titular de la SECOFI, una recopilación de las ponencias presentadas por la ciudadanía en el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre el TLC; la documentación comprendió 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales, clubes de servicio y personas interesadas en el tema del TLC, obteniendo el siguiente resultado: el 81% se manifestaron en favor, 7% en contra y, 12% condicionaron su apoyo.

En cumplimiento de la instrucción presidencial de informar semanalmente a la opinión pública, la SECOFI ha emitido 300 documentos aproximadamente.

Desde su creación el Consejo Asesor sesionó en más de 57 ocasiones aproximadamente. En la décima sesión que tuvo carácter extraordinario, el titular de la SECOFI, Jaime Serra Puche, informó del inicio de las negociaciones.

Tras una labor de investigación exhaustiva y articulación de sus planteamientos la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), integró las monografías sectoriales que conformarían la agenda mexicana de negociación con Canadá y los E.U.A..

El equipo negociador de México tuvo contacto con agrupaciones sindicales, empresariales, campesinas, culturales, académicas y de partidos políticos en 627 eventos de análisis de discusión e información sobre el TLC, en el país y 45 en el extranjero. Cabe destacar también 10 reuniones sostenidas con miembros de diversas Comisiones del Congreso de la Unión. Esta actividad continuó y aumentó conforme lo demandó la comunidad nacional.

El presidente de México, Carlos Salinas de Gortari el 23 de Noviembre de 1993 emitió un mensaje al pueblo de México con motivo de la aprobación del Tratado de Libre Comercio por el Senado de la República.

Dicho tratado establece así, las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El número de productos mexicanos que ingresarán a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países.

El T.L.C. también tiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos alimenticios; la clase de fibras con que está hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su lavado y cuidado.

Los objetivos específicos de estas normas son, el garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen. Existen también normas técnicas que deben cumplir la fabricación de maquinaria y equipo; así

como también existen normas sanitarias y fitozoosanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de animales y plantas.

Las diferencias de clima y regiones, así como de culturas, han hecho que las normas de cada país sean diferentes. Estas diferencias pueden impedir que un producto se exporte a otro país por no cumplir con las normas. De ahí la importancia de que las normas sean compatibles.

Los tres países convinieron en que :

- Cada país conserva su derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas.
- Las diferentes normas no se utilizarán para impedir el acceso de productos de los países del Tratado.
- Los tres países procurarán hacer compatibles sus normas con base en las disposiciones internacionales.
- Se establecerán procedimientos para comprobar que las normas se estén aplicando correctamente y así evitar obstáculos a las exportaciones.

Para lograr los cuatro objetivos anteriores se creó el Comité de Normas y Regulaciones Técnicas de América del Norte para cooperar en tareas como:

- Definiciones científicas de normas.
- Hacer compatibles las disposiciones de los tres países.

- Vigilar la aplicación y cumplimiento de las normas.

Estas normas le benefician a México ya que protege la salud pública, el medio ambiente y los derechos del consumidor, así como también eliminan obstáculos en Canadá y Estados Unidos a nuestras exportaciones.

Todas estas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países.

El comercio entre México y Estados Unidos asciende a más de 60 mil millones de dólares y con Canadá a mil doscientos. Con el Tratado las compras y ventas entre los tres países aumentarán. Con mucha prudencia se previó que habrá diferencias de carácter comercial y por lo mismo se crearon instancias y mecanismos para resolverlas cuando se presenten.

El Tratado de Libre Comercio es por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior, lo cual creará nuevos empleos que estarán mejor pagados. El Tratado es así, tan sólo un medio más de la política mexicana del gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos.

Desde el inicio de la negociación, el Presidente Salinas de Gortari claramente señaló que el Tratado sería plenamente congruente con las disposiciones de la Constitución y que, por lo mismo, El tratado se adaptaría a lo establecido en nuestra Carta Magna.³⁷

³⁷ ¿Qué es el T.L.C.? SECOFI. México, 1993. pp.1.

3.3. DISPOSICIONES FISCALES A PARTIR DEL T.L.C.

3.3.1. Nueva Ley de Comercio Exterior,³⁸

El antecedente inmediato anterior a la "Nueva Ley de Comercio Exterior" es la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior, la cual se detalló en el Capítulo II de esta Tesis; la Ley Reglamentaria, aunque tuvo gran importancia en la etapa de apertura comercial de México como norma regulatoria, en la actualidad resulta insuficiente e inadecuada, puesto que no refleja los avances de la política comercial de México, ni responde a la nueva dimensión que ha adquirido el país en la escena internacional.

Adicionalmente, esta Ley no incorpora cabalmente el papel de instancias auxiliares en la regulación del comercio exterior, como la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE), ni contempla el papel de foros y mecanismos de promoción como la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).

La Nueva Ley de Comercio Exterior incorpora normas, principios e instituciones que buscan responder a las situaciones normales del comercio en México, en virtud de la apertura comercial que ya es parte esencial del modelo de desarrollo del país y de la actividad económica diaria.

³⁸ Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num.180. México, 1993. pp.656.

Esta Ley, en su Título II, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 131 constitucional prevé la facultad del Ejecutivo Federal para regular, restringir o prohibir la exportación e importación de mercancías, así como la circulación y tránsito de mercancías extranjeras en el territorio nacional, cuando el propio Ejecutivo lo estime urgente.

En el Título III, correspondiente a reglas de origen, el propósito de la Ley en este punto es el de establecer las normas relativas y los criterios aplicables para la determinación de origen de un bien: el de cambio de clasificación arancelaria, el de contenido nacional o regional y, el de producción, fabricación o elaboración de mercancías.

En el Título IV, referente a los aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelaria del comercio exterior, se definen los diferentes tipos de aranceles y sus modalidades. Asimismo, precisa los casos en los que se podrían establecer con previa opinión de la Comisión de Comercio Exterior, medidas de regulación y restricción no arancelaria, consistentes en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen y cuotas compensatorias definitivas, entre otros.

En el Título V de esta Ley corresponde a la parte sustantiva de las prácticas desleales de comercio internacional, que incluye la definición de discriminación de precios y subvención, daño, amenaza de daño y la de la relación causal que debe existir entre la discriminación de precios o la subvención, por una parte, y el daño o la amenaza de daño, por la otra, para poder establecer cuotas compensatorias.

En el Título VI por primera vez, se desarrolla el concepto de salvaguarda y se fijan las reglas para determinar la imposición de estas medidas cuando existen importaciones masivas que causen o amenacen causar daño serio a la producción nacional.

El Título VII se refiere a las disposiciones comunes para los procedimientos en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda, contiene normas relativas al inicio de la investigación, acceso a información confidencial, celebración de audiencias públicas y alegatos, ofrecimiento de pruebas, visitas de verificación, notificaciones y vigencia de las cuotas compensatorias y de las medidas de salvaguarda, entre otros.

El Título VIII regula las actividades de promoción de las exportaciones y sus objetivos. Para ello, se eleva a nivel de Ley el Premio Nacional de Exportación y se otorga a la SECOFI el papel de entidad coordinadora y evaluadora en la tarea de la promoción de exportaciones.

En el Título IX, se establecen las infracciones, sanciones y recursos.

Es así como a través de la Nueva Ley de Comercio Exterior, además de reunir los temas más importantes en la materia, los nueve títulos de esta Ley brindan precisión conceptual, transparencia procesal y seguridad jurídica en torno al comercio exterior para nuestro país.

3.3.2. Adecuaciones a la Ley Aduanera.³⁹

En julio de 1993 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación un Decreto que reforma, adiciona y deroga la Ley Aduanera y otras disposiciones relacionadas. Esto con el fin de proseguir con el proceso de integración a las prácticas comerciales internacionales, así como adecuar las disposiciones jurídicas en materia de comercio exterior para facilitar el intercambio comercial internacional y continuar con la modernización del Sistema Aduanero Mexicano; encaminado todo esto a un futuro T.L.C. Asimismo, se persigue establecer medidas de simplificación en materia aduanera para agilizar las operaciones de importación y exportación, al tiempo de adecuar y otorgar rango legislativo a disposiciones contenidas en otros ordenamientos de la materia. Los cambios más relevantes sufridos por las disposiciones aduaneras son los relativos a los residentes en el territorio nacional (art.5-B), declaración del valor líquido por personas físicas (art.5-C), cuotas compensatorias (art.5-D), servicios particulares de carga y descarga (art.8-A), notificación por parte de la autoridad de la extinción del plazo para abandono (art.21), documentación oficial (art.25), trámites de la autoridad aduanera (art.29), entrega de mercancías sujetas a restricciones no arancelarias (art. 33).

Las modificaciones que sufrió la Ley Aduanera referente a los impuestos, hechos gravados, contribuyentes y responsables, que se incluyen en el Título III y IV de la misma Ley son:

³⁹ Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num.182. México, 1993. pp.693.

Art. 35 IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR.- se deja de considerar a las cuotas compensatorias como un impuesto al comercio exterior.

Art. 36. SUJETOS DEL IMPUESTO AL COMERCIO EXTERIOR.- Se establece que la Federación, Distrito Federal, Estados, Municipios, Entidades de la Administración Pública Paraestatal, Cooperativas, también estarán obligadas a pagar cuotas compensatorias que procedan conforme al procedimiento previsto en la Ley de la materia.

Art. 43. OBLIGACIONES DE REGISTRO PARA LOS IMPORTADORES Y EXPORTADORES.- Se elimina la obligación para los contribuyentes que habitualmente importen o exporten mercancías, de llevar una serie de registros, subsistiendo únicamente obligación para los contribuyentes que importen mercancías, de llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.

Art. 46. CASOS DE EXENCION DE CUOTAS COMPENSATORIAS.- Se incorpora la disposición que faculta a la SECOFI para determinar los casos de mercancías exentas del pago de impuestos al comercio exterior que estarán sujetas a cuotas compensatorias.

Art. 52-A. CASOS DE VINCULACION.- Se pretende flexibilizar la realización de operaciones de comercio exterior entre personas vinculadas, estableciendo que en una venta de dicha clase se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción cuando la vinculación no haya influido en el precio.

Art. 53. INFLUENCIA DE LA VINCULACION EN EL VALOR.- Se cambia el concepto anterior de considerar como limite máximo tolerable la variación de un 3%, respecto de las importaciones de mercancías idénticas o similares entregadas a importadores no vinculados, para determinar que: la vinculación no influye en el valor de transacción, cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los valores citados en esta Ley.

Art. 58-A. REQUISITOS PARA EL PAGO DE CONTRIBUCIONES A IMPORTADORES Y EXPORTADORES.- Se elimina la obligación para los contribuyentes que utilicen el sistema de cuentas aduaneras de dictaminar estados financieros en los términos del CFF.

Arts. 59 y 64. DETERMINACION DE LOS IMPUESTOS Y DEL REGIMEN ADUANERO.- Las disposiciones prevén ahora que el agente aduanal determinara en cantidad líquida por cuenta de importadores y exportadores los impuestos al comercio exterior, así como el Régimen aduanero que solicita para las mercancías.

Art. 72. REVISION DE ORIGEN A MERCANCIAS CON FINES INDUSTRIALES.- Se crea la figura del procedimiento de importación con revisión en origen, únicamente para aquellas mercancías que se sometan a un proceso industrial o constituyan parte de los activos fijos destinados a las actividades industriales de la empresa. Para estos efectos las empresas verificarán los datos que sobre las mercancías les proporcione su proveedor. Cabe mencionar que solamente las empresas que realicen actividades industriales o las que comercialicen bienes exclusivamente para la industria podrán llevar a cabo dicho procedimiento, para lo cual deberá, solicitar su inscripción en el Registro del Despacho de Mercancías de la Industria.

Art. 72-A. REGULARIZACION ESPONTANEA.- Este artículo crea una facilidad aduanera, que beneficia a aquellas personas que tengan en su poder por cualquier título mercancías que se hubieran introducido al país omitiendo el pago de las contribuciones o sin cumplir con las restricciones o regulaciones no arancelarias, en cuanto que podrán regularizarlas en forma espontánea, importándolas definitivamente previo pago y cumplimiento de contribuciones y regulaciones, respectivamente.

Art. 75. REGIMENES TEMPORALES.- Se permite la importación temporal para retornar al extranjero en el mismo estado muestras o muestrarios destinados a dar a conocer mercancías.

Se simplifica el trámite para ampliar plazos en exportaciones temporales, consistiendo éste únicamente en un aviso del exportador a través del agente aduanal en el sistema electrónico respectivo.

Art. 81. CAMBIO DE REGIMEN TEMPORAL A DEFINITIVO.- De acuerdo a esta nueva disposición, está permitido también ahora a las maquiladoras cambiar al régimen de importación definitiva las mercancías que se hubiesen importado temporalmente, siempre que se trate de bienes de activo fijo (anteriormente solo gozaban de esta facilidad las empresas con programa PITEEX).

3.4. RESULTADOS DE LA NEGOCIACION EN MATERIA AUTOMOTRIZ.

Ya es sabido que el objetivo común de los tres países en las negociaciones de libre comercio fue el de incrementar la eficiencia y competitividad de Norteamérica en su conjunto. Es através de la complementación de los procesos productivos y del aumento del comercio y la inversión de la región como los tres países pueden optimizar sus escalas de producción, y lograr la especialización eficiente para competir exitosamente en el mercado mundial.

Los tres países, además de fomentar la creación de empleos, tienen también como objetivos, aunque en diferente grado, asegurar que los beneficios del tratado sólo aplicaran a las empresas establecidas en la región que verdaderamente realicen operaciones de manufactura y que se negociará un periodo de transición lo suficientemente amplio para permitir a todos los participantes del mercado automotriz de Norteamérica adaptarse adecuadamente a las condiciones que impone el libre mercado.

A partir del marco normativo vigente en cada uno de los tres países se diseñó un programa de liberación comercial, que incluye la adecuación de las regulaciones nacionales compatible con las características específicas de la industria de cada país. Asimismo, se estableció un programa de promoción a la inversión y se definieron los métodos y porcentajes de integración norteamericana que serán requeridos para que los productos automotrices cumplan con la regla de origen.

Es importante señalar que el Tratado de Libre Comercio abarca únicamente los temas relacionados con el flujo comercial entre los tres países; los impuestos locales, como el impuesto sobre automóviles nuevos y el impuesto al valor agregado, así como las políticas en materia de precios de cada uno de los tres países no fueron tema de negociación en el tratado. Cada país decide independientemente su política siempre y cuando sean medidas de carácter general que no tengan como objetivo restringir el comercio entre los tres países.

3.4.1. Programa de Liberación Comercial.

El programa de liberación comercial establece las condiciones y los plazos para la eliminación de las barreras al comercio regional de los productos automotrices, e incluye:

- A) La desgravación arancelaria
- B) La eliminación de las barreras no arancelarias y
- C) La compatibilización de las normas y los estándares.

A) Desgravación Arancelaria.

Los plazos de desgravación arancelaria negociados durante el periodo de transición del Tratado de Libre Comercio varían según el país y los productos automotrices que se consideren, de manera que en un plazo no mayor a diez años todos los aranceles en la región desaparezcan.

Desgravación arancelaria a vehículos.

Hasta antes de la firma del T.L.C., México y Canadá aplicaban un arancel uniforme a la importación de todo tipo de vehículos de 20 y 9.2 %, respectivamente. Por su parte, Estados Unidos aplicaba un arancel de 2.5 % a automóviles, 25 % a camiones ligeros y pesados, 8 % a tractocamiones y 3 % a autobuses. Es importante recordar que Estados Unidos y Canadá no se aplican recíprocamente arancel alguno porque existe un Tratado de Libre Comercio entre estos dos países del que ya se ha hablado.

En el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica se acordó que Estados Unidos eliminaría en forma inmediata su arancel a automóviles en tanto que México y Canadá desgravarían sus importaciones en un periodo de diez años, partiendo de un arancel inicial del 10 y 4.6 %, respectivamente.

Los tres países desgravarían sus importaciones de camiones ligeros en un periodo de cinco años, partiendo Estados Unidos y México de un arancel inicial del 10 % y Canadá de un arancel del 4.6%.

A partir del arancel actual, los demás tipos de vehículos - camiones pesados, tractocamiones y autobuses integrales- se eliminarán de manera lineal en los países en un periodo de diez años. El esquema de desgravación acordado favorece a la industria mexicana ya que únicamente los propios fabricantes de camiones ligeros y automóviles podrán importar este tipo de vehículos durante un periodo de diez años a partir del inicio del Tratado.

La protección a la industria, que se encuentra ligada más bien a las barreras no arancelarias existentes, no se verá afectada por dicha desgravación. Por su parte, la propia industria mexicana podrá exportar

sus productos a Estados Unidos y Canadá pagando aranceles más bajos. Sobresale por su importancia, la desgravación por parte de Estados Unidos a los camiones ligeros -que incluye a las minivans-sujetos al llamado "chicken tax", que anteriormente alcanzaba una tarifa del 25 % . Este impuesto, que se reducirá en forma inmediata a 10 % y se eliminará en cinco años, abrirá un importante nicho de mercado a la industria fabricante de este tipo de productos más eficiente de la región.

En las negociaciones sólo se acordaron periodos de desgravación a diez años en los casos de los aranceles a camiones pesados, tractocamiones y autobuses. Es en este tipo de vehículos en donde las restricciones no arancelarias en México se mantienen únicamente por cinco años. Desgravación arancelaria a autopartes.

Antes de entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio se aplicaba en México un arancel promedio a las importaciones de partes y componentes automotrices del 13.9 %, Estados Unidos del 4.4 % y Canadá del 7.9 %.

Dentro del programa de desgravación acordado para las autopartes, Estados Unidos eliminará de manera inmediata el arancel al 84 % de sus fracciones arancelarias, un 5 % adicional en un periodo de cinco años y el 11 % restante en un plazo de diez años.

En Canadá, por su parte, 24 % de la tarifa arancelaria correspondiente a partes y componentes automotrices presentaba hasta 1993 un arancel de cero. Este porcentaje se incrementará a 39 % con la entrada en vigor del Tratado. En un plazo de cinco años se eliminará adicionalmente el arancel al 54 % de la tarifa y en un plazo de diez años el 30 % restante.

Es conveniente que en este mismo año, bajo el "AUTOPACT" (Acuerdo Comercial de Productos Automotrices Canadá-Estados Unidos) el 95 % de las exportaciones mexicanas a Canadá entran ya con arancel cero. El objetivo principal de dicho acuerdo fue la creación de un mercado de libre comercio en el sector automotriz para lograr la especialización y la producción a gran escala de productos automotrices; se han desarrollado además las condiciones para que las fuerzas del mercado operen y logren un óptimo patrón económico de inversión, producción y comercio y, al mismo tiempo, promueva la racionalización de la producción en cada empresa. Cabe aclarar que aunque se logró acceso libre de arancel, al comercio entre ambos países para la importación de vehículos automotores (automóviles, camiones y autobuses) y componentes para equipo original; se excluyen de este beneficio a vehículos especiales; partes o componentes para repuestos; llantas y cámaras; baterías; vehículos usados y maquinaria destinada a la producción de autos y partes.

Debido a las diferencias en las economías de los tres países participantes, México desgravará de inmediato únicamente el 16% de sus fracciones arancelarias; 54 % en un plazo de cinco años y el 30 % restante en diez años.

B) Eliminación de barreras no arancelarias.

Restricciones a la importación de vehículos nuevos.

En las negociaciones se acordó que México mantendrá restricciones a la importación de automóviles y camiones ligeros durante los primeros diez años de vigencia del Tratado. En este lapso únicamente los fabricantes que cumplan con las regulaciones y

adecuaciones del decreto automotriz podrán importar este tipo de vehículos. A partir del año 11 de entrada en vigor del Tratado se eliminan los permisos de importación, por lo que cualquier persona podrá importar los vehículos que desee.

En el caso de vehículos de autotransporte se elimina el decreto y también se mantendrán restricciones a través de cuotas de importación durante los primeros cinco años de la entrada en vigor del tratado. Los ensambladores de este tipo de vehículos podrán importar anualmente hasta un 50% de su producción. Por su parte, el público en general podrá importar una fracción creciente de la producción nacional, 15% durante 1994 y 1995, 20% durante 1996 y 30 % en 1997 y 1998.

Restricciones a la importación de vehículos usados.

Debido a las enormes diferencias entre los parques vehiculares de México, Estados Unidos y Canadá, así como a las diferentes características del mercado de vehículos usados en términos de precio y depreciación, la importación de vehículos usados en México se realizará bajo un mecanismo de eliminación gradual que se iniciará a partir del año 16 de vigencia del Tratado y finalizará en el año 25, fecha en que se eliminarán todas las restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de Estados Unidos y Canadá que cumplan con la regla de origen. Entre los años 16 y 25 sólo se permitirá la importación de vehículos usados que cumplan cierto rango de antigüedad, de acuerdo con la siguiente tabla:

Antigüedad	Años del vehículo	
2009-2010	10	años
2011-2012	8	años
2013-2014	6	años
2015-2016	4	años
2017-2018	2	años

Las principales disposiciones contenidas en el decreto automotriz, se modificarán gradualmente hasta eliminarse en un periodo de diez años.

Balanza comercial.

La metodología para el cálculo de la balanza comercial contenida en el decreto automotriz se mantiene durante el periodo de transición del Tratado. Únicamente se sustrae del cálculo de balanza comercial de las maquiladoras a aquellas que sean independientes de la industria ensambladora, a las cuales se les dará el registro de proveedor nacional. Igualmente, los saldos en balanza comercial acumulados antes de la entrada en vigor del decreto automotriz pueden utilizarse hasta agotarse, conforme marca el propio decreto, o hasta un monto mínimo de 150 millones de dólares anuales.

En las negociaciones se acordaron porcentajes decrecientes e iguales de compensación de importación de partes y componentes automotrices para el mercado doméstico y de vehículos, conforme a lo siguiente:

Años	Porcentaje	Años	Porcentaje
1994	80.0	1995	77.2
1996	74.4	1997	71.6
1998	68.4	1999	66.1
2000	63.3	2001	60.5
2002	57.7	2003	55.0

El primer año de la entrada en vigor del Tratado, las empresas ensambladoras compensarán el 80 % de las importaciones que realicen de vehículos y de partes y componentes para el mercado nacional. El porcentaje de compensación disminuirá cada año hasta alcanzar el 55 % en el último año de transición del Tratado del Valor agregado de proveedores.

Valor Agregado de Proveedores.

El porcentaje de valor agregado proveniente de proveedores disminuye de 36 % a 34 % durante los primeros cinco años de transición y posteriormente, se reducirá en 1 % anual, llegando a 29 % en el año diez. Las empresas que en 1992 alcanzaron un porcentaje menor al negociado, podrán mantenerlo hasta que el porcentaje alcanzado iguale al negociado.

Debido a que se flexibiliza la compensación de importaciones y con ello, la base del cálculo del requisito de valor agregado de proveedores, se negoció que la base para calcular el valor agregado de proveedores fuera la mayor entre la base existente de valor agregado nacional o la de valor de referencia. El valor de referencia, señala que la base del cálculo del valor agregado proveniente de proveedores sea igual al valor promedio alcanzado durante 1991 y 1992 en las ventas domésticas de vehículos nacionales, más un porcentaje que dependa del

crecimiento en las ventas totales de las empresas ensambladoras en el mercado doméstico.

Con esto se garantiza que los volúmenes de compra a los proveedores no sólo se mantengan en sus niveles actuales sino que aumenten con relación al crecimiento del mercado doméstico.

C) Compatibilización de normas y estándares.

En el contexto del Tratado Norteamericano de Libre Comercio, se negoció la eliminación del uso de normas y estándares como barrera injustificada al comercio automotriz trilateral.

Ese acuerdo se consolidará con la creación del Comité de Normas Automotrices de América del Norte, grupo intergubernamental que revisará y elaborará recomendaciones referentes a las normas automotrices a nivel federal en los tres países, incluyendo la aplicación de las medidas necesarias para lograr una mayor compatibilidad de las regulaciones técnicas que prevalecen en materia de emisiones y seguridad de los vehículos.

3.4.2. Inversión extranjera.

En materia de inversión extranjera se acordó que al inicio de la transición, el límite para la participación extranjera en las empresas de la industria de autopartes aumentará de 40 a 49 %. Esta restricción se eliminará a partir del sexto año de vigencia del Tratado.

Las empresas calificadas como proveedores nacionales y aquellas que se dediquen a producir exclusivamente para el mercado de refacciones, podrán tener dentro de su capital social 100 % de capital extranjero. Esto, aunque ya estaba contenido en el decreto automotriz, al ser negociado en el Tratado, se consolida legalmente.

3.4.3. Reglas de origen.

A) Vehículos.

La regla de origen que se utilizará para medir el contenido regional de un vehículo será a través del método de costo neto.

Para que un vehículo sea originario de la región, durante los primeros cuatro años del periodo de transición, deberá incorporar productos norteamericanos que equivalgan por lo menos al 50 % del costo neto de fabricación. Durante los siguientes cuatro años, este límite se incrementará a 55 % para los camiones medianos y vehículos de autotransporte y 56 % para los automóviles y camiones ligeros. A partir del noveno año este porcentaje se fijará en 60 % para los camiones medianos y vehículos de autotransporte y en 62.5 % para los automóviles y camiones ligeros.

FORMULA DE CONTENIDO REGIONAL

$$CR = \frac{CN - VMN}{X * 100} \cdot CN$$

CR=	Costo Regional
VMN=	Valor Materiales No Originarios
CN=	Costo Neto; donde $CN = CT - CVM - R - EF$
CT=	Costo Total
CVM=	Costo de Venta y Mercadotecnia
R=	Regalías
EF=	Costo de empaque y flete

La fórmula de costo neto tiene la ventaja de ser transparente y fácil de contabilizar. Asimismo, al no considerar la utilidad ni los costos de promoción y comercialización de los productos, se evita el manipular arbitrariamente las fórmulas para alcanzar los porcentajes requeridos.

Los porcentajes negociados pretenden ser lo suficientemente altos para promover la integración regional de la industria automotriz, sin que ello implique barreras al comercio con terceros países que afecten la eficiencia de la industria.

B) Autopartes.

Las reglas de origen para autopartes se dividen en tres grandes grupos: motores y transmisiones, componentes principales, excepto motores y transmisiones, y demás autopartes. Todos los componentes principales deben cumplir con la regla de costo neto con porcentajes similares a los de camiones medianos y vehículos de autotransporte, a excepción de los motores y transmisiones que deberán cumplir con los porcentajes acordados para automóviles y camiones ligeros.

Los demás componentes automotrices, para cumplir la regla de origen, deberán sujetarse a criterios más sencillos de cambio de fracción arancelaria o, en su defecto, al mismo método que se aplique a los componentes principales. Los requisitos de contenido regional para vehículos y autopartes queda entonces de la siguiente forma:

Automóviles de pasajeros y vehículos ligeros así como sus motores y transmisiones	50% los primeros 4 años 56% los siguientes 4 años 62.5% a partir del 9º año
Autopartes y demás vehículos	50% los primeros 4 años 55% los siguientes 4 años 60% a partir del 9º año. ⁴⁰

⁴⁰ Lo Negociado en el T.L.C. Georgina Kessel. Edit. Mc Graw-Hill. México, 1994. pp.107.

3.5. NEGOCIACIONES EN RELACION A LOS DECRETOS VIGENTES EN MEXICO

3.5.1. Decreto Automotriz.

Al termino del periodo de transición (1º de enero de 2004) este decreto y su reglamento serán derogados.

Durante el periodo de transición México realizará las siguientes adecuaciones:

a) El requisito de valor agregado nacional mínimo que las empresas de la industria terminal deben incorporar en la fabricación de sus vehículos se reduce del 36 al 34% los primeros cinco años de vigencia del TLC, disminuyendo un punto porcentual por año los siguientes cinco años para quedar en 29% en el año 2003.

b) Revisión inmediata de 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 vehículos y eliminar al termino del periodo de transición la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos.

c) Eliminación inmediata de la restricción a las importaciones de vehículos la cual está condicionada a las ventas en el mercado mexicano.

3.5.2. Decreto de Autotransporte.

Este decreto quedó derogado a la entrada en vigor del TLC, estableciéndose en su lugar, un sistema de cuotas para importar vehículos originarios de la región. Este sistema tendrá una vigencia de cinco años.

CUOTA DE IMPORTACION

PRODUCTORES	50% del volumen de su producción del año de referencia.
NO PRODUCTORES	15% del total de vehículos producidos en México los dos primeros años. 20% del total de vehículos producidos en México el tercer año. 30% del total de vehículos producidos en México el cuarto y quinto año. ⁴¹

⁴¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Sector Automotriz y Autopartes. BANCOMEXT. México, 1993. pp.1.

3.6. ASPECTOS RELEVANTES NEGOCIADOS EN RELACION A LOS PROGRAMAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR VIGENTES

Dentro del T.L.C. se acordaron algunos aspectos sobresalientes relacionados con los programas de apoyo que se mencionaron en el Capítulo II, dichos aspectos son:

- El T.L.C. establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que posteriormente se exporten a otro país miembro de dicho tratado.
- Los programas vigentes hasta diciembre de 1993 de devolución de aranceles serán eliminados el 1° de enero del año 2001 para el comercio entre México y E.U. y entre México y Canadá.
- En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de doble tributación, en el caso de bienes que aún se encuentran sujetos a impuestos en el área de libre comercio.
- De conformidad con las reglas citadas, el monto de aranceles aduaneros que un país puede eximir o devolver, no excederá de la cantidad menor resultante de :

- Los aranceles pagados o que se aducen 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.

El Tratado prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1º de enero del año 2001.⁴²

⁴² Información Dinámica de Consulta. Año VIII. Num.177. México,1993. pp.606.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

CONCLUSION.

Hemos observado en los capítulos anteriores como se ha desarrollado el Sector Automotriz en México a lo largo de siete décadas, desde que se estableció en el país la primera planta automotriz perteneciente a Ford Motor Co. en el año de 1925, hasta nuestros días; abarcando con esto la participación y esfuerzos que ha hecho el Gobierno para regular y fomentar esta actividad económica, conociendo así como ha sido el comportamiento que a raíz de dicho fomento ha tenido este Sector en el comercio exterior.

Es importante hacer notar que a través de los años la Industria Automotriz realmente ha crecido y se ha desarrollado notablemente, el aumento que se ha dado en la producción a través de los años ha sido constante y significativo, el crecimiento que se registró en 1994 año en que se inició el T.L.C. fue de 11.08% respecto del año inmediato anterior, durante el sexenio pasado la producción de la Industria Automotriz creció 16.5% promedio anual.

Indudablemente el Gobierno Federal ha influido determinadamente en esto, ya que las medidas que éste ha tomado a lo largo de los años para regular y fomentar esta actividad ha afectado tanto negativa como positivamente, pero en general ha sido en beneficio del mismo sector, más aún con la apertura económica que el mismo Gobierno como política económica ha venido implementando desde los años ochenta y aun más en la actualidad con el T.L.C., con el cual se abre la posibilidad de aumentar el mercado de productos mexicanos en E.U. y Canadá al facilitar a través del Tratado, las exportaciones y con ello la entrada de productos mexicanos a esos países.

Las exportaciones de diferentes productos del Sector Automotriz han tenido un importante aumento através de los años desde sus inicios en nuestro país hasta nuestro días, y esto no es sino el reflejo del apoyo que recibe el Sector con las políticas económicas que el Gobierno ha implementado para fomentar las exportaciones, incluyendo con esto los Decretos Automotrices, así como los Programas de Apoyo al Comercio Exterior, los cuales fueron en su momento una herramienta que facilitaba las operaciones de comercio exterior a todas aquellas personas físicas y morales que lograban obtener el registro a estos programas, actualmente la política seguida por el Gobierno es, el T.L.C. el cual beneficia aún más al Sector ya que en comparación con los programas mencionados en los que las facilidades para realizar operaciones de comercio exterior sólo eran para quienes obtenían el registro a estos programas, lo que en ocasiones no era del todo fácil, ahora las facilidades son aplicables a cualquier persona, empresa, proyecto, etc., ya que en el T.L.C. no existen requisitos para poder ser beneficiario de éste similares a los de los programas mencionados, solo claro está, cumplir con las disposiciones que éste señala en cuanto a Balanza Comercial, Valor Agregado Nacional y Reglas de Origen, sin olvidar que también se deben cumplir con lo establecido en el Decreto Automotriz de 1989 y sus adecuaciones que con motivo del T.L.C. se realizaron a éste.

Es así como las exportaciones de vehículos en 1994 llegaron a 600 mil unidades, las que comparadas con las de 1993 que fueron de 480 mil unidades, representa un crecimiento del 25%; este mismo porcentaje de crecimiento se presentó en las exportaciones de autopartes en el mismo año.

A lo largo del desarrollo del Sector en México, el Gobierno a implementado dentro de sus políticas económicas, políticas

proteccionistas, que restringían las importaciones de productos al país, provocando con ello que el nivel de calidad, los programas y modelos de producción, etc. disminuyan considerablemente al no tener competencia de productos extranjeros, originando con esto aumento en los precios al tener asegurado el mercado nacional dando como resultado un aumento en la inflación.

Las políticas económicas implementadas por el Gobierno en décadas pasadas se reflejan en el nivel de importaciones que se efectuaban en México en esos años; en 1965 las importaciones fueron de 202 millones de dólares, en 1977 de 638 millones de dólares, en 1981 de 2 500 millones de dólares; en la década de los noventas las importaciones aumentaron aun más, en 1993 estas fueron de 8 700 millones de dólares y en 1994 llegaron a 9 500 millones de dólares, representando un aumento este último año respecto al anterior de 9.19%

Desde siempre el Gobierno se a preocupado por controlar de algún modo la entrada de mercancías al país, con el fin de proteger la economía, y con ello a las industrias mexicanas, algunas veces impidiendo la entrada de productos extranjeros que pudieran competir con los productos mexicanos, pudiéndoles quitar mercado, como se dio en el periodo de Sustitución de Importaciones o; por el contrario, el Gobierno ha optado por abrir las fronteras permitiendo que ingresen al país con mayor facilidad gran variedad de productos extranjeros compitiendo con los productos mexicanos por mercado, calidad, precio, etc.; dicha competencia representa un reto importante para el Sector Automotriz Mexicano y para el país en general, ya que el único camino para sobrevivir a esto es siendo mejores, abatiendo lo más posible costos, ofrecer buenos precios, implementar excelentes programas de calidad, invertir en capacitación de personal y, contar con tecnología de punta para así poder competir y ganar mercado tanto nacional como extranjero.

Antes de la entrada en vigor del T.L.C., el Decreto Automotriz vigente desde 1989, regulaba de cierta forma el nivel de importaciones que se daba en el país en este Sector, en dicho Decreto se menciona que los fabricantes deben mantener un saldo positivo en su balanza, lo que significa que no pueden importar más de lo que exportan. Este Decreto también protege a las empresas mexicanas ya que exige un 36% de valor agregado de proveedores nacionales.

Puesto en marcha el Tratado de Libre Comercio, el nivel de las importaciones se siguen controlando, ya que se hicieron adecuaciones a los Decretos del 89, disminuyendo a 34% el valor agregado, disminuyendo después de 5 años un punto porcentual cada año hasta llegar a 29% en el año 2003, así como la revisión de la Balanza Comercial para facilitar las importaciones.

Es así como mediante el Tratado de Libre Comercio los tres países desgravarán aunque en porcentajes diferentes su aranceles, en un periodo de 10 años, tiempo en que las empresas mexicanas deberán corregir deficiencias que los hacen menos competitivos para al cabo del periodo de transición en que los aranceles de los tres países sean cero y la entrada y salida de mercancías se libere, los productos mexicanos compitan a la par de los productos estadounidenses y canadienses y todos se beneficien de dicho Tratado.

Lo anteriormente mencionado, así como las cuotas de importación que sustituyeron el Decreto de Autotransporte, aunque propician un aumento en las importaciones, esto como respuesta a lo negociado en el T.L.C. con E.U. y Canadá, y en beneficio de estos, limitan de cierta forma el nivel de importaciones que se pueda generar, al igual que protege a las empresas auxiliares mexicanas manteniendo un considerable valor agregado de proveedores nacionales.

Es así como los esfuerzos que hace el Gobierno Federal en cuanto a regulación y fomento en el Sector Automotriz impactan en el comportamiento de éste en el Comercio Exterior lo que en la mayoría de las veces ha sido de forma positiva y más aún en la actualidad ya que con el T.L.C. da la oportunidad a las industrias mexicanas de ampliar el mercado tanto en México como en Estados Unidos y Canadá, así como da una mayor facilidad de importar y exportar productos, aumentar la producción, crear nuevos empleos, todo en beneficio del Sector y de la economía del país.

De este modo el impacto que en el corto plazo hará el T.L.C. en la Industria Automotriz y de Autopartes se puede agrupar de la siguiente forma:

- Aumento en las exportaciones de vehículos automóviles y camiones ligeros debido a la desgravación arancelaria de estos productos y a la reducción del "chicken-tax" del 25 al 10%.
- Con respecto a las exportaciones de autopartes, se considera que estas observan condiciones favorables para aumentar, ya que el 87% del total de las fracciones que desgravará Estados Unidos se liberan de inmediato.
- Aumento en las importaciones mexicanas de productos automotrices debido a :
 - a) la reducción inmediata del arancel del 20 al 10%, a la importación de automóviles y camiones ligeros.
 - b) la revisión inmediata de los requisitos de balanza comercial que debe observar (según Decreto Automotriz) la Industria Terminal para la importación de vehículos nuevos y partes.

c) eliminación inmediata de la restricción a las importaciones de vehículos la cual estaba condicionada a las ventas en el mercado mexicano.

d) el establecimiento de la cuota de importación para vehículos pesados (camiones y autobuses).

e) la disminución del requisito de valor agregado nacional mínimo que las empresas ensambladoras deben incorporar en la fabricación de vehículos del 36 al 34% durante los primeros cinco años de vigencia del T.L.C.

Con los resultados que se empiezan a tener iniciado ya el T.L.C., la Industria Nacional de Autopartes A.C. y la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, esperan un crecimiento sostenido del Sector tendiendo a largo plazo a un crecimiento más acentuado y favorable.

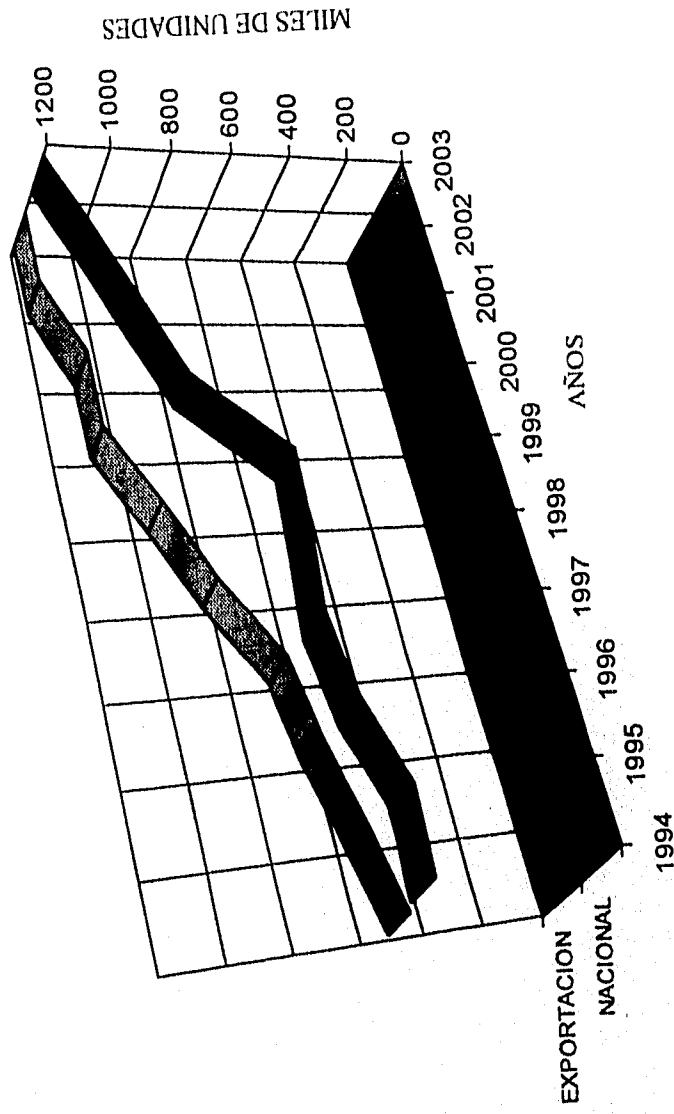
Dichas asociaciones pronostican que las ventas en el mercado doméstico de vehículos será en 1995 de aproximadamente 598,000 unidades, en 1996 de 658,000 y en 1997 de 680,000 unidades; las exportaciones por su lado serán aproximadamente en 1995 de 590,000, 660,000 y, 695,000 unidades respectivamente cada año, esto representa un crecimiento en el mercado doméstico del 6.68 % promedio anual y, en exportación del 8.58 % promedio anual. Estos pronósticos consideran la contracción económica que se originó a principios del 95 como resultado de la crisis económica que sufrió México con la devaluación del pesos frente al dólar, además de otros problemas económicos y políticos que se presentaron en este año, lo que indudablemente afectó a las industrias automotrices y en general a todo el país.

En un plazo más largo la producción nacional oscilará en 2 millones de unidades aproximadamente en el año 2 000, de las cuales 1 millón 200 mil unidades serán para exportación, mientras que las importaciones llegarán a ser aproximadamente de 450 mil unidades en ese año, en el año 2003 la producción total de unidades se pronostica que será de aproximadamente 2 millones 400 mil unidades de las que 1 millón 300 mil serán de exportación, mientras que las importaciones en ese año se espera que lleguen a aproximadamente 440 mil unidades en ese año; lo anterior implica una garantía de crecimiento de miles de micros y pequeñas empresas como principales proveedoras de insumos.

La Industria tendrá entonces que redefinir su posición competitiva en el mercado norteamericano con el propósito dual de mantener e incrementar su participación en el mercado doméstico y penetrar el norteamericano para lograr escalas de producción internacional. Sin embargo, para poder operar bajo condiciones competitivas en la zona de libre comercio, la prioridad deberá ser la eliminación de ventajas competitivas que favorecen a empresas localizadas en E.U. y Canadá. En este sentido, la industria debe atacar en dos frentes al mismo tiempo: por uno, estableciendo una capacidad defensiva en el mercado doméstico ajustando costos de proveedores, y por otro, desarrollando una capacidad ofensiva orientada a los mercados de E.U. y Canadá, basada en un volumen de operaciones dirigido al mercado regional en aquellas líneas de productos donde pudiera alcanzar competitividad de clase mundial.

México tiene largo camino por recorrer en la cuestión automotriz, sus estudios, proyecciones y expectativas son enormes, sólo falta conjuntar ciertos esfuerzos, además de estabilizar y cimentar bien su sistema económico para poder obtener mejores frutos y llegar a ser una potencia en el desarrollo automovilístico.

PRONOSTICO DE PRODUCCION VEHICULAR



FUENTE: INA

Es importante mencionar que el mercado natural para el Sector Automotriz Mexicano, es toda la región que comprende el T.L.C. donde habitan alrededor de 360 millones de habitantes, además de Centro América, el Caribe y parte de Sudamérica. Los expertos en la materia afirman que México tiene toda la infraestructura y tecnología para satisfacer la demanda de todas estas naciones.

Es por esto que la Industria Automotriz es y será clave para el desarrollo de la nación, además de que alcanzará un grado de competitividad y tecnología de primer mundo, capaz de competir en cualquier mercado internacional.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como se ha visto coadyuva a que la Industria Automotriz Mexicana sea más eficiente y competitiva. Fomenta además la generación de empleos y el crecimiento del sector industrial en general, por lo que esta industria se convertirá, indudablemente, en el proveedor de menores costos para Norteamérica, por lo que es primordial aprovechar al máximo las ventajas que ofrece el T.L.C.

Se puede decir que la integración del Sector Automotriz en América del Norte permitirá que se den condiciones de competitividad que faciliten la inserción eficiente de la industria automotriz mexicana en un mercado de competencia global.

Lo anterior como ya vimos, se debe a que mientras mayor sea la apertura comercial de un país, mayor deberá ser su competitividad, más eficiente su asignación de recursos y más rápida la adopción de tecnologías de punta, además de que dicha apertura representa un factor importante para atraer a los inversionistas extranjeros, además de que significa también un canal para la transferencia de tecnología.

No hay que olvidar que un país demuestra ser competitivo cuando logra de manera sostenida, exportaciones cuantiosas o crecientes y, simultáneamente, incrementos en el ingreso per cápita de su población, a la vez de una productividad en aumento de los factores de la producción como son, mejor tecnología, mayor capitalización, entre otros.

México se encuentra actualmente en vías de alcanzar un nivel más elevado de competitividad que le permitirá enfrentar en condiciones aún mejores la lucha por capital, mercado y tecnología; lo cual no sería posible sin una apertura comercial y con ello un T.L.C. y, además siendo competitivos a nivel internacional, para así lograr, la inserción de México en el proceso de globalización, además de lograr integrarse al mercado norteamericano de libre comercio, provocando con ello una importante expansión en los niveles de producción que provocará que nuestro país se incluya refiriéndonos al sector manufacturero y en particular al automotriz, entre los principales fabricantes del orbe.

El reto al que se enfrenta México finalmente es, el de extender el libre comercio hacia los extremos del Continente Americano y del Europeo. De impulsarlo y consolidarlo en la Cuenca del Pacífico y de permitir que se incorporen a él todos los países que, con su esfuerzo, quieran contribuir a la prosperidad mundial.

México ya ha sentado las bases de dicho reto y lo ha enfrentado con mayor convicción, al transitar en forma decidida hacia una mayor liberalización comercial, prueba de ello son además del T.L.C. de América del Norte, es el Tratado de Libre Comercio suscrito con Chile, el ingreso de México a la Asociación de Cooperación Económica Asia-Pacífico, además de las negociaciones para establecer tratados comerciales con Centroamérica, Colombia y Venezuela.

Esto nos permite afirmar que las perspectivas de crecimiento y desarrollo de los sectores productivos del país incluyendo el automotriz, y con ello la economía del mismo son positivas e implican un cierto compromiso por parte de todos los mexicanos para que esto se logre.

Es debido a la modernización que se ha dado paulatinamente en México, los nuevos retos y necesidades, que se presentan, sobre todo en los últimos años, lo que me llevó, a la elaboración de una Tesis sobre este tema. Ya que lo anterior crea una exigencia y un cuidado, además de que nos permite y obliga a estar mentalmente a la par de nuestros socios comerciales, a todo profesionista y en particular un Contador Público, ya que ahora formamos parte del más grande bloque económico regional, lo que significa una amplia gama de oportunidades y también exige un mayor grado de competitividad de nuestras acciones e ideas como profesionales.

El profesionista de hoy debe tener conocimientos sobre las condiciones regionales e internacionales que se viven en los países, como son, nuevos acuerdos internacionales que permitan el flujo mundial de mercancías y servicios, cuyas reglas desprendan los procedimientos permitidos, accesos rápidos a la toma de decisiones y logística comercial, así como los acuerdos intergubernamentales internacionales los cuales orientarán y supervisarán la actividad económica y comercial de los países permitiéndose con ello más apoyos, y productividad, para que así los profesionistas demuestren su creatividad, responsabilidad y control de los movimientos que correspondan al país hacer, en base a los que elijamos y seamos capaces de lograr .

BIBLIOGRAFIA

1. Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1987.
2. Breve Historia de la SECOFI y de las Instituciones que le Precedieron. SECOFI. México, 1988.
3. Conclusión de la Negociación del T.L.C. entre México, Canadá y E.U. Jaime Serra Puche. Tomo V. SECOFI. México, 1993.
4. Industria de Autopartes. Estudio Realizado para el Gobierno de México. Booz-Allen & Hamilton e Infotec. SECOFI. México, 1981.
5. La Industria Automotriz en México. Margarita Camarena Luhrs. UNAM. México, 1981.
6. La Integración Comercial de México a E.U. y Canadá. Víctor Bernal S. Edit. Siglo Veintiuno. México, 1990.
7. Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. Jaime Serra Puche. SECOFI. México, 1992.
8. Libre Comercio: México-E.U.A. Mitos y Hechos. Luis Pazos. Edit. DIANA. México, 1990.

9. Lo Negociado del TLC. Georgina Kessel. Edit. McGraw-Hill. México, 1994.
10. Manual Práctico de Comercio Exterior. Sagahon Herbert Homero. Edit. Dofiscal. México, 1993.
11. México en el Comercio Internacional. SECOFI. México, 1990.
12. México y el Tratado de Libre Comercio: Impacto Sectorial. ITAM. Edit. McGraw-Hill. México, 1992.
13. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. SECOFI. México, 1991.
14. Programa de Racionalización de la Industria Automotriz. SECOFI. México, 1982.
15. ¿Qué es el T.L.C.? SECOFI. México, 1993.
16. Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Monografías. Tomo I y II. SECOFI. México, 1992.
17. Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Sector Automotriz. SECOFI. México, 1991.
18. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sector Automotriz y Autopartes. BANCOMEXT. México, 1993.

= LEYES =

19. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Edit. Porrúa. México, 1993.
20. Ley Aduanera y su Reglamento. Edit.PAC. México, 1993.

= REVISTAS =

21. Indicador Automotriz. Director:Dante Salgado Barrera. Año II. Num. 13. México, D.F., noviembre de 1994.
22. Indicador Automotriz. Director:Dante Salgado Barrera. Año II. Num. 14. México, D.F., diciembre de 1994.
23. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 172. México, 1993.
24. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 176. México, 1993.
25. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 177. México, 1993.
26. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 180. México, 1993.

27. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 182. México, 1993.

= PERIODICOS =

28. Alianza Automotriz. Directora: María Guzmán Figueroa. Año 10. Num. 186. México, D.F., 1ª quincena de noviembre de 1994.
29. Alianza Automotriz. Directora: María Guzmán Figueroa. Año 10. Num. 187. México, D.F., 2ª quincena de noviembre de 1994.

27. Información Dinámica de Consulta, Comercio Exterior. Año VIII. Num. 182. México, 1993.

= PERIODICOS =

28. Alianza Automotriz. Directora: María Guzmán Figueroa. Año 10. Num. 186. México, D.F., 1ª quincena de noviembre de 1994.
29. Alianza Automotriz. Directora: María Guzmán Figueroa. Año 10. Num. 187. México, D.F., 2ª quincena de noviembre de 1994.