

### ***Programa de incentivos del Gob. De Coahuila***

La industria automotriz en el estado de Coahuila es uno de los principales pilares de la economía estatal, según datos del INEGI, cerca del 40% del PIB del estado tiene relación directa con la industria automotriz o con alguna de las industrias que conforman su cadena productiva.

Economías de municipios como Saltillo y Ramos Arizpe, están fuertemente conectadas con la industria. La presencia de armadoras como GM de México, Chrysler y la empresa de camiones pesados Freightliner emplean de forma directa a más de 15 mil trabajadores, aun más, considerando las industrias dedicadas al abastecimiento de los materiales que estas industrias requieren, las plazas de trabajo se sitúan por arriba de los 100 mil puestos de trabajo.

La presencia de la industria automotriz en el estado, ha provocado que este participe cada vez más como destino de la Inversión Extranjera Directa, constituyéndose uno de los destinos predilectos, con ello el estado presenta una de las mayores tasas de formación bruta de capital a nivel nacional.

La productividad de las armadoras establecidas en el estado es tal, que en 2009 el 25% de la producción total nacional fue fabricada en Coahuila. Demostrado con esto la preponderancia de la industria automotriz en el estado, su gobierno local decidió emprender políticas anti cíclicas, que permitieran a la industria automotriz del estado, sortear los efectos adversos de la crisis financiera mundial.

El programa de estímulos anunciado por el ejecutivo local el Gobernador Humberto Moreira Valdés, comprendía la reducción sustancial de la tenencia, con un descuento de 80% para autos nuevos, y un 50% al Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN). Además de esto, los precios por reemplazamiento y cambio de propietario fueron reducidos.

Originalmente la vigencia de estos estímulos, comprendía los meses de noviembre y diciembre 2009, posteriormente el programa se extendió hasta el mes de abril, motivado por los resultados satisfactorios del programa.

Los efectos del programa devolvieron el dinamismo a la industria en el estado, reposicionando incluso el lugar de la entidad en el comparativo de venta de autos nuevos por estado. El propio Gobernador Humberto Moreira, menciona que no han existido pérdidas para el gobierno local, ya que con el dinamismo y consumo de la industria se ha puesto en marcha la reactivación económica de la entidad.

### **Escenario antes del programa:**

Según los informes del AMDA correspondientes al primer cuatrimestre de los años 2008, 2009 y 2010, las ventas de este periodo en 2008 se situaron en 12,072 unidades, en 2009 (mismo periodo) se vendieron 7,017 unidades, es decir se presenta una disminución del -41.8% de las ventas, situación que se vio reflejada en la pérdida de casi 7 mil plazas de trabajo solo en el estado.

| <b>Evolución de venta de autos nuevos</b> |                     |                      |                     |                    |                      |                     |                    |                      |
|---|---------------------|----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| <b>Entidad</b>                            | <b>Ene-May 2008</b> | <b>Autos/mil hab</b> | <b>Ene-May 2009</b> | <b>Variación %</b> | <b>Autos/mil hab</b> | <b>Ene-May 2010</b> | <b>Variación %</b> | <b>Autos/mil hab</b> |
| <b>Coahuila de Zaragoza</b>               | 12072               | 4.76                 | 7017                | -41.8737575        | 2.71                 | 8404                | 19.7662819         | 3.27                 |

Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica de la CEIA con datos de la AMDA

Con las ventas presentadas durante 2009, el índice de consumo de automóviles por cada mil habitantes, se situó en 2.71, mientras que este índice en 2008 se situó en 4.76.

Durante los meses posteriores al anuncio formal de la crisis financiera, el segmento de bienes duraderos en el Índice de Confianza del Consumidor (ICC), sufrió una disminución de 56%, intenciones que se vieron reflejadas en la disminución de producción de la plantas armadoras, seguidas de paros técnicos y despidos de personal, así como una fuerte reducción en la compra de insumos a los proveedores de la industria, ocasionando un efecto dómimo sobre la cadena productiva y multiplicando los despidos de personal.

Ante los graves efectos causados por la crisis económica, que mermo de modo considerable el poder adquisitivo de las familias y con ello el consumo, el gobierno estatal implemento el programa de incentivos para la reactivación de la industria automotriz, industrial considerada la columna vertebral de la economía estatal. Al influir sobre esta se reactivarían las industrias satélites, creando un efecto de arrastre.

El programa se resume, en una serie de medidas anti cíclicas, que motivan el consumo de bienes duraderos vía reducción tributaria. La reducción del ISAN que influye de manera directa sobre el precio final del automóvil, y la reducción del 80% de la tenencia, crearon estímulos en la demanda de vehículos nuevos en el estado.

Con una duración total de 6 meses de estímulos a la compra de autos nuevos, los resultados fueron positivos, reposicionando al estado en el ranking de venta de autos nuevos a nivel nacional.

A continuación los resultados:

## Resultados del Programa:

Durante los meses de duración del programa de estímulos a la industria automotriz en Coahuila, se vendieron un total de **10,356** unidades, de las cuales 3,285 se vendieron en los meses de noviembre y diciembre de 2009 y 7,071 vehículos en los primeros cuatro meses de 2010.

| Principales estados en venta de autos nuevos |              |              |              |                            |                            |                                       |                                       |
|--|--------------|--------------|--------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Entidad                                      | Ene-May 2009 | Ene-May 2010 | Variación %  | Poblacion por entidad 2009 | Población por entidad 2010 | Autos por cada mil habitantes en 2009 | Autos por cada mil habitantes en 2010 |
| DF   | 70,033       | 75,327       | 7.56         | 9,516,431                  | 9,637,868                  | 7.36                                  | 7.82                                  |
| Edo. de Méx                                  | 32,773       | 33,849       | 3.28         | 14,483,467                 | 14,668,288                 | 2.26                                  | 2.31                                  |
| Jalisco                                      | 22,002       | 22,491       | 2.22         | 6,991,426                  | 7,080,642                  | 3.15                                  | 3.18                                  |
| Nuevo León                                   | 17,795       | 18,987       | 6.70         | 4,240,131                  | 4,294,238                  | 4.20                                  | 4.42                                  |
| Veracruz                                     | 14,329       | 18,242       | 27.31        | 7,640,553                  | 7,738,052                  | 1.88                                  | 2.36                                  |
| Puebla                                       | 11,458       | 11,719       | 2.28         | 5,614,246                  | 5,685,888                  | 2.04                                  | 2.06                                  |
| Tamaulipas                                   | 11,019       | 10,841       | -1.62        | 3,044,755                  | 3,083,609                  | 3.62                                  | 3.52                                  |
| Guanajuato                                   | 10,098       | 10,312       | 2.12         | 5,156,791                  | 5,222,596                  | 1.96                                  | 1.97                                  |
| <b>Coahuila</b>                              | <b>7,017</b> | <b>8,404</b> | <b>19.77</b> | <b>2,591,408</b>           | <b>2,573,838</b>           | <b>2.71</b>                           | <b>3.27</b>                           |

Fuente: Elaborado por la Secretaría Técnica de la CEIA con datos de la AMDA

Las ventas en este lapso, reposicionaron al estado en el ranking de venta a nivel nacional llevándolo del puesto 28, al cuarto sitio en el mes de mayo 2010. El índice de venta por cada mil habitantes, paso de 2.71 en el primer cuatrimestre de 2009 a 3.27 en el mismo periodo de 2010, lo que significa un aumento de 20.5%.

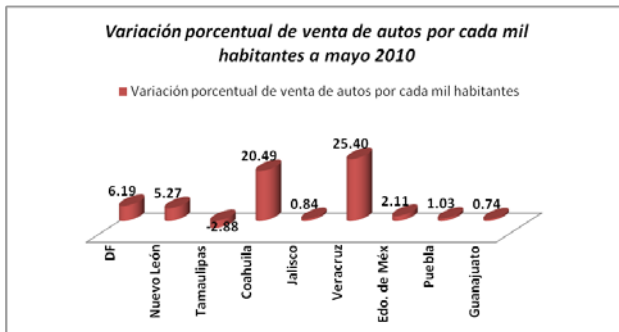
| Venta de autos por cada mil habitantes |             |             |              |
|--|-------------|-------------|--------------|
| Entidad                                | 2009        | 2010        | Variación %  |
| DF                                     | 7.36        | 7.82        | 6.19         |
| Nuevo León                             | 4.20        | 4.42        | 5.27         |
| Tamaulipas                             | 3.62        | 3.52        | -2.88        |
| <b>Coahuila</b>                        | <b>2.71</b> | <b>3.27</b> | <b>20.49</b> |
| Jalisco                                | 3.15        | 3.18        | 0.84         |
| Veracruz                               | 1.88        | 2.36        | 25.40        |
| Edo. de Méx                            | 2.26        | 2.31        | 2.11         |
| Puebla                                 | 2.04        | 2.06        | 1.03         |
| Guanajuato                             | 1.96        | 1.97        | 0.74         |



Mientras que en el año 2008 la brecha de este índice entre el estado de Coahuila y el estado de Nuevo León era de 2.3 vehículos por cada mil habitantes, en mayo de 2010 esta brecha se cerró a 0.25. Lo anterior puede bien atribuirse a los efectos del programa, pues existieron casos en los que el mismo vehículo podía venderse hasta en 70 mil pesos menos en el estado de Coahuila, debido a las reducciones tributarias.\*

Los efectos del programa terminaron por focalizar las ventas en el estado, influido por los incentivos del programa.

\*Este es el caso de vehículos como la Tahoe de Chevrolet, o camionetas de la línea Escalade de Cadillac.



*Gracias a los estímulos proporcionados por el Gobierno de estado, Coahuila presentó uno de los mayores crecimientos en el índice de adquisición de vehículos por cada mil habitantes, en el primer cuatrimestre de 2010.*

*En los últimos meses de 2009, la mayoría de los estados presentaron números negativos mientras Coahuila presentaba incrementos de 12% en las ventas.*

El compromiso del estado con una industria de gran importancia para la economía local, le valió ser uno de los destinos receptores de dos quintas partes de la IED de la industria automotriz anunciada para este año, aumentando su participación en la misma en un 15%.

El pasado 23 de agosto de 2010, se anunciaron nuevos estímulos en el estado para la adquisición de autos nuevos, con ellos el consumidor pagara solo \$1 por concepto de tenencia, mientras que el ISAN será costado por el gobierno estatal en un 85%.

Con ellos se espera potenciar los resultados del programa anterior, cabe mencionar que este programa no está sujeto a monto alguno, es aplicado en ventas de flotillas y menudeo, con lo que la gama de modelos beneficiados no está limitada.

Ante el actual escenario económico del país, puede preverse un efecto de focalización de ventas de autos nuevos en los estados que han implementado programas de reducción tributaria para la adquisición de vehículos.

Los congresos locales de estados como Querétaro, Puebla y Veracruz se han pronunciado a favor de acelerar la eliminación de la tenencia, con ello reducen el costo pos venta de vehículos, sin embargo, no debe perderse de vista que a partir del año 2012, tal impuesto será derogado en toda la federación, por lo que la presencia de estímulos más agresivos acabara por definir las principales entidades de venta de autos nuevos, acciones que les volverán más atractivas como destino de la IED.

Con los resultados mencionados, puede aseverarse que el saldo del programa será positivo, abra que esperar los resultados de los nuevos estímulos brindados por el gobierno de Coahuila, sin embargo, puede esperarse un saldo aun más positivo.

A pesar de que el Decreto presidencial y el programa de estímulos puesto en marcha en Coahuila persiguen el mismo fin, los alcances y resultados de ambos programas son por entero distintos. A continuación se enumeran las principales diferencias:

### ***Puntos de comparación:***

Como se menciona líneas atrás, a pesar de que el objetivo de ambos programas es la reactivación de la industria automotriz, las diferentes estructuras de estos, marcan resultados claramente diferenciados, así como sus alcances. Los principales puntos de comparación pueden resumirse en:

- 1- El límite en el precio de vehículos
- 2- Los efectos inmediatos
- 3- La Influencia sobre el precio final del vehículo
- 4- Respuesta de la industria automotriz
- 5- Alcances reales de los programas

### ***Limite en el precio de vehículos***

Respecto del primer punto, el límite establecido por el decreto presidencial aplica solo a modelos con un precio menor o hasta de 250 mil pesos, todos los automóviles con un precio mayor se ven excluidos de los beneficios del programa, teniendo que pagar la totalidad del impuesto sobre tenencia o uso de vehículos, lo que por ende significa ya una limitante del programa.

En cambio en el programa de estímulos del Gobierno de Coahuila; el descuento del 80% en el impuesto sobre tenencia así como el descuento del 50% del ISAN aplica para todos los modelos, y no contempla límites en el precio, lo que al no excluir a ningún vehículo goza de un alcance muy superior al programa anteriormente mencionado.

### ***Efectos inmediatos***

En lo que respecta a los efectos en la conducta del consumidor, el decreto presidencial apenas hizo marca en el aumento de las ventas de autos nuevos, las ventas del mes de julio a un mes de su entrada en vigor, reflejan un escaso incremento en las ventas de 3.4%, incremento que como ya se ha mencionado, tiene más relación con los efectos de las ventas estacionales del mes, que con la entrada en vigor del decreto. La nulidad en los resultados podía esperarse por el sesgo que se establece sobre la demanda y la postergación de la adquisición de vehículos nuevos.

Los efectos del programa de estímulos para la industria automotriz en Coahuila, en su primera etapa, a solo un mes de su entrada en vigor, presento un incremento de 12% en el nivel de ventas del mes de noviembre, seguido de un incremento de 16% en las ventas

de diciembre. La diferencia consistió en la reducción del 50% del ISAN, más que a la disminución del impuesto sobre tenencia, dado que el factor de descuento que aplica para este impuesto a medida que avanzan los meses del año, representa un menor beneficio en estos meses (NOV-DIC).

### ***La Influencia sobre el precio final del vehículo***

Como hemos mencionado, impuestos como el IVA y el ISAN a diferencia de la tenencia, afectan el precio final del vehículo. Por tanto el decreto presidencial no influye en este precio, y el beneficio que ofrece es solo posterior a la venta, lo que reduce de nueva cuenta sus alcances.

El programa ejecutado en Coahuila, contempla de forma acertada la disminución del ISAN, de esta forma el precio final del vehículo se ve reducido, beneficio que además es reforzado por un beneficio posterior a la venta del vehículo, he aquí pues, uno de los factores estructurales que hizo del programa de estímulos a la industria automotriz un éxito en la venta de autos nuevos.

### ***Respuesta de la industria automotriz***

El decreto presidencial en un principio, consideraba lineamientos que consideraban que fuesen las agencias las que cubrieran el costo de la tenencia y posteriormente se acreditase este importe contra sus declaraciones de ISR. Esto condicionaba no solo a la erogación adicional de recursos por parte de las agencias automotrices, sino a demás a lograr utilidades a fin de poder recuperar los recursos erogados en un primer momento.

Debe considerarse que este lineamiento castiga la liquidez de las agencias al obligarles a cubrir el monto correspondiente a la tenencia, aunado al riesgo latente de no lograr la generación de utilidades y no poder recuperar lo antes pagado. Esta situación motivo fuertes críticas en las agencias distribuidoras y en la industria en general, situación que finalmente fue resuelta con la creación de un nuevo lineamiento, que incluye la posibilidad de que las agencias que no lograsen utilidades en el periodo, recuperaran el pago realizado por concepto de tenencia con recursos del fondo pyme.

En el caso del programa en el estado de Coahuila, nunca se afectó en ningún sentido a las agencias distribuidoras, ni siquiera a las finanzas estatales, representando en todo momento un beneficio para la industria, las agencias y los contribuyentes, quienes gozaron de un proceso ágil y rápido con un mínimo de requisitos.

### ***Alcances reales de los programas***

Los puntos anteriores muestran las claves estructurales que le han permitido al programa de estímulos a la industria automotriz tener éxito durante el periodo de su ejecución. La inexistencia de estos puntos - como lo demuestran los resultados del mes de julio, merma de modo considerable los alcances de la intención del decreto automotriz.

Ante lo anterior, podemos recomendar la inclusión de directrices semejantes a la del programa ejercido en el estado de Coahuila, que permitan influir en la demanda de los consumidores de bienes duraderos y dar así dinamismo al mercado interno de la industria automotriz mexicana.

Debemos resaltar, la importancia de influir sobre el precio final de los vehículos, que solo puede modificarse por medio de la reducción de impuestos que influyan sobre este. Solo con modificaciones a impuestos como el IVA y el ISAN el precio de los vehículos nuevos podrá reducirse, no debe olvidarse que la suma de estos dos gravámenes constituye el 22% del precio del vehículo, y que posterior a la primera enajenación se vuelven irre recuperables en ventas posteriores. La sola existencia del ISAN constituye un castigo a la adquisición de autos nuevos, hecho que inhibe los deseos de compra, y que constituyen uno de los elementos que sesgan dichos deseos a la adquisición de autos usados, cuyo precio no solo es menor, sino además, que gozan de una carga tributaria mucho mas relajada.

Elementos como los anteriores, no pueden olvidarse a la hora de realizar programas de estímulos para la industria automotriz, si se desea que estos tengan resultados satisfactorios.

No debe perderse de vista el hecho, del contexto económico nacional, la pérdida del poder adquisitivo y la merma en los empleos, así como los efectos nocivos del alza de impuestos que solo remarcan los efectos adversos de crisis económica. Las políticas anti cíclicas por definición, son contrarias al periodo del ciclo por el que la economía nacional atraviesa, el alza de impuestos solo contribuye a su debacle.

El objetivo de este análisis, es poder aportar a una causa común, esta es, la reactivación económica y la generación de empleo, que mejore la calidad de vida de los millones de mexicanos que dependen de la industria automotriz mexicana. Industria que hoy necesita estímulos eficaces que le permitan sortear los efectos adversos de una crisis que ha mermado su mercado.

### ***Importancia de la deducibilidad del ISR al 100% en un solo ejercicio fiscal***

Desde el inicio de la legislación, el presidente de la Comisión Especial de la Industria Automotriz, propuso como iniciativa, la opción de permitir la deducibilidad del ISR en un solo periodo fiscal, como medio de incentivar la compra de automóviles nuevos. Con dicha medida se dotaría al consumidor de un fuerte incentivo para adquirir vehículos nuevos, así como a renovar flotillas a las personas morales.

En un estudio realizado por el CEFP de la cámara de diputados, se demostró la sensibilidad de la demanda ante un escenario de reducción del ISR, dando como resultado la multiplicación de las ventas de autos nuevos.

El costo de la iniciativa es alto, sin embargo el carácter transitorio de la iniciativa limita su costo a solo un año. Además de lo anterior el efecto multiplicador en la cadena productiva generaría un aumento en la plantilla laboral de al menos 300 mil plazas de trabajo, como consecuencia del aumento de la demanda y las ventas realizadas en el mercado interno.

Con tales resultados, los costos de la iniciativa se ven reducidos por las bondades que esta crearía dado el efecto dómimo y la derrama económica que se generaría en toda la cadena productiva, cadena que involucra al menos 5 mil industrias interrelacionadas con la industria automotriz nacional.

Por ello insistimos en la aprobación de la deducibilidad del ISR al 100% en un solo periodo fiscal, pues pese a su elevado costo, los cuantiosos beneficios arrojan saldos positivos, para la industria el empleo y la economía regional y nacional.

El incluir la deducibilidad del ISR en los estímulos propuestos en el decreto automotriz, potenciaría de modo sustantivo los alcances del decreto, pudiendo asegurar resultados incluso superiores al escenario donde se contemplan la eliminación del IVA o el ISAN, dado que el costo total del vehículo se deduciría de las contribuciones aplicadas por concepto de renta.

Con el incremento en las ventas, se recuperaría el mercado interno, las plazas de trabajo perdidas durante la crisis, se devolvería el poder de adquisición a las familias que dependen de la industria, se remplazaría el parque vehicular viejo de las empresas por vehículos nuevos que brinden mayor eficiencia y rendimientos, todo ello contribuyendo a la recuperación económica del sector, de la industria de la manufactura y la economía nacional.