

doc
CA1
EA953
91M17
FRE

DOCS
CA1 EA953 91M17 FRE
Verut, Caroline
Étude du marché mexicain des
matériels de manutention
43265502

✓

ÉTUDE DU MARCHÉ MEXICAIN
DES MATÉRIELS DE MANUTENTION

TABLE DES MATIÈRES

La présente étude de marché a été préparée à l'intention des entreprises canadiennes désireuses d'exporter au Mexique. Bien que cette étude traite des aspects les plus importants du marché mexicain, elle n'est pas exhaustive. En effet, la stratégie à adopter pour percer ce marché dépendra des circonstances et des intérêts particuliers des entreprises intéressées.

Vous pouvez obtenir une aide supplémentaire en adressant une demande à la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico, à l'adresse suivante : Calle Schiller n° 529, Col. Polanco, 11580 Mexico, D.F., ou encore par téléphone (au numéro (011-525)724-7900-), par télex (au numéro 177-1191 DMCNME) ou par télécopieur (au numéro (011-525) 724-7982 pour les appels provenant du Canada); sont également à votre disposition les spécialistes de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 (n° de téléphone : (613) 996-8625; n° de télécopieur : (613) 943-8806).

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 12 1993
AOUT

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

43-265-502

Dept. of Education
The State of New York
Office of the State Education Commissioner
125 West State Street
Albany, New York 12242

ÉTUDE DU MARCHÉ MEXICAIN

DES MATÉRIELS DE MANUTENTION

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

1. CONTEXTE

2. CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

3. ÉVALUATION DU MARCHÉ

3.1 IMPORTATIONS

3.2 PRODUCTION INTÉRIEURE

4. UTILISATEURS

5. ACCÈS AU MARCHÉ

ANNEXE I : Chambres de commerce et associations

THE HISTORY OF THE
STATE OF NEW YORK

TABLE OF CONTENTS

PAGE

1. PREFACE

2. GENERAL PRINCIPLES

3. THE STATE OF NEW YORK

3.1. THE STATE OF NEW YORK

3.2. THE STATE OF NEW YORK

4. THE STATE OF NEW YORK

5. THE STATE OF NEW YORK

APPENDIX I : THE STATE OF NEW YORK

ANNEXE II : Ministères et organismes gouvernementaux

ANNEXE III : Distributeurs et représentants

Le Mexique a adhéré au GATT en 1986. Le Mexique a élaboré un vaste programme de libéralisation du commerce qui a été lié à la réduction des droits d'importation et à la suppression des exigences très restrictives en matière de licences d'importation pour toutes les positions tarifaires, à l'exception de 196 d'entre elles. Ce programme pose la voie à la création d'une zone de libre-échange entre le Mexique, les États-Unis et le Canada. L'ouverture du commerce et croissances économiques conjuguées font du Mexique un marché très attrayant pour les fournisseurs étrangers désireux de profiter des nouvelles possibilités qu'il recèle.

Le marché des matériels de maintenance est à la hausse depuis trois ans, stimulé par la croissance de l'économie mexicaine en général. La consommation apparente totale est passée de 190,6 millions de dollars en 1988 à 200,3 millions en 1989 et à 233,7 millions en 1990. On s'attend à ce que le marché continue d'augmenter à un taux annuel moyen de 4 p. 100 en plus avec une dépendance à la hausse de l'économie nationale, plus particulièrement, avec la croissance prévue dans les plus importants secteurs d'utilisation finale. La demande totale devrait s'élever à 265 millions de dollars en 1994. Les importations constituent aujourd'hui 60 p. 100 du marché mexicain total et devraient croître à un rythme plus rapide que la production nationale et atteindre 160 millions de dollars en 1994.

Les matériels de maintenance sont utilisés dans des secteurs très divers. Tous les établissements industriels et commerciaux utilisent plus ou moins

Ministres et organismes gouvernementaux

ANNEXE II :

Distributeurs et représentants

ANNEXE III :

1. CONTEXTE

Devenu partie contractante à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986, le Mexique a entrepris un vaste programme de libéralisation du commerce qui a déjà donné lieu à la réduction des droits d'importation et à la suppression des exigences très restrictives en matière de licences d'importation pour toutes les positions tarifaires, à l'exception de 198 d'entre elles. Ce programme pave la voie à la création d'une zone de libre-échange entre le Mexique, les États-Unis et le Canada. Libéralisation du commerce et croissance économique conjuguées font du Mexique un marché très attrayant pour les fournisseurs étrangers désireux de profiter des nouvelles possibilités qu'il recèle.

Le marché des matériels de manutention est à la hausse depuis trois ans, stimulé par la croissance de l'économie mexicaine en général. La consommation apparente totale est passée de 190,6 millions de dollars en 1988 à 222,3 millions en 1989 et à 253,7 millions en 1990. On s'attend à ce que la demande continue d'augmenter à un taux annuel moyen de 4 p. 100, en phase avec la tendance à la hausse de l'économie mexicaine et, plus particulièrement, avec la croissance prévue dans les plus importants secteurs d'utilisation finale. La demande totale devrait s'élever à 286 millions de dollars en 1994. Les importations constituent aujourd'hui 51 p. 100 du marché mexicain total et devraient croître à un rythme plus rapide que la production nationale et totaliser 190 millions de dollars en 1994.

Les matériels de manutention sont utilisés dans des secteurs très divers. Tous les établissements industriels et commerciaux utilisent l'un ou l'autre

type de ces matériels. D'après les entrevues que nous avons réalisées avec des intervenants, les secteurs d'utilisation finale les plus importants sont l'industrie pétrolière, la production d'électricité, les télécommunications, les transports, le secteur minier, la sidérurgie, le bâtiment, l'industrie du ciment, l'automobile, le secteur alimentaire et les établissements commerciaux.

2. CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Le gouvernement mexicain a mis sur pied en 1988 un programme de stabilisation, le «Pacte de solidarité économique», destiné à contrer l'inflation. Ce pacte se compose à la fois de mesures d'austérité de type conventionnel (resserrement des politiques fiscale et monétaire) et de mesures moins orthodoxes (contrôles des prix, des salaires et des taux de change). Pierre angulaire de la politique économique du Mexique ces quatre dernières années, ce programme a permis de réduire radicalement l'inflation, qui est passée d'un taux annuel de 159,2 p. 100 en 1987, à 51,7 p. 100 en 1988, puis à 19,7 p. 100 en 1989. L'inflation a remonté à 29,9 p. 100 en 1990, mais le gouvernement mexicain vise un taux annuel de 14 p. 100 en 1991, ce qui semble réaliste compte tenu du taux de 13,3 p. 100 au 31 octobre 1991. En plus de consolider les progrès réalisés au chapitre de la stabilisation des prix, la politique macro-économique du Mexique vise, à court terme, à poursuivre la récupération économique graduelle, principalement en créant les conditions nécessaires pour encourager les investissements intérieurs et étrangers et en stimulant la demande locale.

Après la récession de 1986, le produit intérieur brut (PIB) mexicain a connu des augmentations modestes de 1,7 p. 100 en 1987 et de 1,3 p. 100 en 1988. La recrudescence de l'activité économique intérieure s'est poursuivie pour une troisième année consécutive en 1989 avec un taux de croissance de 3,1 p. 100; en 1990, une nouvelle hausse de 3,9 p. 100 lui a permis d'atteindre 234 milliards de dollars¹. La population du Mexique s'établit à 81,1 millions de personnes et son PIB par habitant était estimé à 2 874 \$ en 1990. En outre, la production dans le secteur de la fabrication a connu une augmentation de 5,2 p. 100 en 1990 en valeur réelle, les investissements privés et les dépenses des consommateurs se sont accrus de 13,6 p. 100 et de 5,2 p. 100 respectivement, et les investissements publics ont augmenté de 12,8 p. 100. On s'attend à ce que la hausse annuelle moyenne du PIB varie entre 2,5 et 3 p. 100 de 1991 à 1994. Les données préliminaires permettent d'anticiper une hausse annuelle du PIB de 4,5 à 5 p. 100 en 1991.

Afin de donner un nouvel élan à l'économie et de la rendre plus ouverte, le gouvernement mexicain a entrepris une série de modifications structurelles, parmi lesquelles l'adhésion, le 24 août 1986, à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Cela a entraîné une libéralisation généralisée de l'activité commerciale, notamment au moyen de l'élimination des licences d'importation, qui ne sont plus exigées que pour 198 des 11 812 positions tarifaires du nouveau Système harmonisé, adopté en 1988, de l'abrogation des prix officiels d'importation et de la taxe de 5 p. 100 au chapitre de l'expansion des exportations, ainsi que de la réduction des droits d'importation maximums, qui sont passés de 100 p. 100 en 1982 à 20 p. 100 en

¹ Toutes les sommes sont exprimées en dollars américains, sauf indication contraire (pesos mexicains, dollars canadiens, etc.).

janvier 1988. La moyenne pondérée du taux tarifaire atteint maintenant 10,4 p. 100. Ces mesures de libéralisation ont été étendues aux secteurs de l'automobile et de l'informatique, par l'élimination des licences d'importation, pour permettre l'entrée en franchise des produits dans ces industries. Par ailleurs, la ratification éventuelle de l'Accord de libre-échange nord-américain favorisera davantage les échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Selon les données officielles publiées par le secrétariat au Commerce et au Développement industriel (SECOFI), la balance commerciale du pays a enregistré en 1990 une nouvelle chute de 3 milliards de dollars, après un déficit de 645 millions en 1989. Les exportations se sont accrues de 17,5 p. 100 en 1990, passant de 22,8 à 26,8 milliards de dollars. Quant aux importations, elles ont augmenté de 27,3 p. 100, soit de 23,4 à 29,8 milliards de dollars en 1990, après des bonds successifs de 23,8 p. 100 en 1989 et de 54,9 p. 100 en 1988. Au 31 août 1991, les exportations totales atteignaient 18,3 milliards de dollars et les importations, 23,6 milliards.

Les importations totales du Mexique en provenance du Canada se sont accrues de 24 p. 100 en 1989, puis ont connu une baisse de 1,5 p. 100 en 1990. Les exportations totales du Canada vers le Mexique se chiffraient à 594 millions de dollars canadiens en 1990, tandis que les importations du Canada en provenance du Mexique atteignaient, cette même année, 1 730 millions de dollars canadiens. Les statistiques mexicaines indiquent qu'en 1989 les importations de ce pays provenaient pour 1,9 p. 100 du Canada et que le Mexique dirigeait 1,2 p. 100 de ses exportations chez nous. Le Canada occupe

donc le cinquième rang chez les fournisseurs du Mexique et le sixième parmi ses clients.

3. ÉVALUATION DU MARCHÉ

La consommation apparente totale des matériels de manutention est à la hausse depuis trois ans, stimulée par la croissance de l'économie mexicaine en général. Elle a atteint 253,7 millions de dollars en 1990, après avoir enregistré une hausse de 14,1 p. 100 en 1989 et de 16,6 p. 100 en 1988 (voir tableau 1). Cette croissance est attribuable à plusieurs facteurs, les plus importants étant la poursuite escomptée de la croissance économique, la réduction des taux d'inflation et la stabilité des taux de change, le processus de libéralisation du commerce et la demande de rattrapage faisant suite à plusieurs années de récession. Le marché ne devrait toutefois enregistrer qu'une faible hausse en 1991, si hausse il y a, parce que de nombreuses entreprises ont maintenant remplacé leur matériel ancien ou désuet et que, par conséquent, la demande de rattrapage a presque entièrement été satisfaite - et aussi parce que l'industrie minière, l'un des plus importants utilisateurs de ce type de matériels, n'a pas connu une croissance conforme aux attentes en raison de la faiblesse des prix mondiaux des produits miniers.

TABLEAU 1

CONSOMMATION APPARENTE TOTALE

DES MATÉRIELS DE MANUTENTION

(en millions de dollars US)

	1988	1989	1990	1991e	1994p
Production (2)	127,0	179,5	130,3	132,5	140,6
+ Importations (1)	90,8	130,5	158,2	164,5	190,4
- Exportations (1)	27,2	87,7	34,8	42,7	46,7
TOTAL	190,6	222,3	253,7	254,3	284,3

Source :

- (1) D'après les données sur l'importation et l'exportation publiées par le SECOFI.
- (2) D'après nos propres estimations, basées sur les entrevues réalisées.

La demande continuera de croître à un taux réel estimé de 4 p. 100 par année, suivant en cela la tendance générale de l'économie mexicaine et, plus particulièrement, la croissance prévue dans les secteurs d'utilisation finale les plus importants décrits ci-après. La demande totale devrait atteindre 284,3 millions de dollars en 1994. Les importations devraient augmenter plus rapidement que la production locale, comme le laisse croire la tendance enregistrée ces trois dernières années, résultat des politiques de libéralisation du commerce et des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain en cours. Une grande part de l'accroissement de la production locale devrait être destinée à l'exportation, qui commencera à jouer un rôle de plus en plus important à mesure que la demande locale se stabilisera et comptera de plus en plus sur l'importation pour sa satisfaction.

3.1 IMPORTATIONS

Les importations du Mexique ont connu récemment des taux de croissance appréciables; elles sont passées de 90,8 millions de dollars en 1988 à 130,5 millions en 1989, en hausse de 43,7 p. 100 cette année-là, et se sont accrues de 21,2 p. 100 en 1990, totalisant alors 158,2 millions. Elles devraient croître encore en 1991 et se chiffrer à 162,5 millions de dollars pour augmenter ensuite à un taux de croissance réel de 5 p. 100 par année au cours des trois prochaines années. Il s'agit là d'une estimation prudente en regard de la croissance générale escomptée. Il est toutefois fort possible que les importations continuent de croître de 10 p. 100 par année, advenant le maintien de la présente tendance à remplacer la production locale par des importations et l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange tripartite.

Le tableau suivant indique les importations de matériel de manutention, par catégorie, pour la période comprise entre 1988 et 1990.

TABLEAU 2

IMPORTATIONS DE MATÉRIELS DE MANUTENTION

(en milliers de dollars américains)

CATÉGORIE	1988	1989	1990
Palans et treuils	2 548	4 155	4 396
Treuils pour travaux souterrains	1 071	1 281	907
Autres treuils et cabestans	1 400	2 744	4 468
Crics et vérins	5 342	7 681	7 240
Bigues et grues	21 339	13 421	16 705

Monte-charge et autres camions			
dotés d'appareils de manutention	10 182	24 488	37 220
Ascenseurs et monte-charge	757	2 325	2 360
Appareils élévateurs et transporteurs, pneumatiques	3 041	17 812	5 055
Appareils élévateurs et transporteurs, à action continue	15 453	22 296	37 182
Escaliers et tapis roulants	4 366	1 915	4 323
Autres matériels de manutention	11 417	13 287	13 845
Pièces pour matériels de manutention	13 921	19 113	24 517
TOTAL	90 837	130 518	158 218

Source : Données sur les importations publiées par le SECOFI.

Les États-Unis sont de loin le plus important fournisseur étranger de matériels de manutention au Mexique, leur part du marché des appareils importés s'étant établie à 71,7 p. 100 en 1990. Leur part des importations mexicaines s'est encore accrue au cours des trois dernières années : elle était en effet de 57,6 p. 100 en 1988, de 64 p. 100 en 1989 et de 71,7 p. 100 en 1990. Les entreprises américaines sont bien connues sur le marché mexicain parce que leur présence y est assurée depuis longtemps par des représentants ou des distributeurs locaux, ainsi que par le biais d'accords de licence passés avec des sociétés locales pour la production ou l'assemblage de produits de marque américaine. Les produits américains de ce secteur sont considérés comme étant de grande qualité et à la fine pointe de la technologie. Leurs prix peuvent concurrencer ceux des matériels fabriqués

localement et ceux des fournisseurs tiers. Ces facteurs, outre la proximité géographique, ont favorisé la prééminence des fournisseurs américains sur le marché mexicain.

La position des autres fournisseurs étrangers a quelque peu régressé par rapport à celle des Américains, mais nombre des fournisseurs tiers sont eux aussi établis depuis longtemps au Mexique. Nous pensons ici plus particulièrement à l'Allemagne dont la part du marché des importations s'élève à 9,3 p. 100 (chevalets d'arrimage mobiles, transporteurs dotés d'un appareil de mesure, transporteurs à courroie), au Japon dont la part du marché est de 4,9 p. 100 (chariots-gerbeurs), à l'Italie qui s'est appropriée 3,7 p. 100 du marché, au Brésil qui détient une part de 1,6 p. 100 (monte-charge sans engrenage) et à la Suède à qui appartient 1,3 p. 100 du marché (grues).

Le tableau suivant dresse la liste des matériels de manutention canadiens exportés vers le Mexique et des matériels de manutention mexicains importés par le Canada.

TABLEAU 3

COMMERCE CANADA - MEXIQUE, MATÉRIELS DE MANUTENTION

(en milliers de dollars canadiens)

CATÉGORIE	EXPORTATIONS CAN.			IMPORTATIONS CAN.		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Crics et vérins	17	38	442	26	2	0
Bigues et grues	90	56	0	0	0	0
Chariots-gerbeurs	70	0	0	959	4 947	2 636

Ascenseurs et						
escaliers mécaniques	136	958	262	0	0	0
Pièces	17	1 564	777	474	149	1 200
TOTAL	330	2 616	1 481	1 459	5 098	3 836

Source : Statistique Canada - Division du commerce international

Le Canada exporte des transporteurs de marchandises à action continue, des crics et des vérins, d'autres matériels de levage et de manutention et, à l'occasion, des téléphériques. Le Mexique exporte surtout des chariots-gerbeurs et les pièces qui s'y rapportent. Les exportations du Canada vers le Mexique sont relativement peu importantes comparativement à celles d'autres pays. Elles ont aussi considérablement fluctuées : elles sont en effet passées de 330 000 dollars canadiens en 1988 à 2,6 millions en 1989 et à 1,5 million en 1990. Cette variation reflète le manque d'assiduité des fournisseurs canadiens sur le marché mexicain. Les importations mexicaines du Canada sont plus souvent le fait de transactions ponctuelles que le fruit d'une relation commerciale soutenue. Il importe donc que les fabricants canadiens fassent preuve d'un dynamisme plus grand sur le marché mexicain.

Sur le plan de la concurrence, les facteurs les plus déterminants pour la vente de matériels de manutention sont le service, le prix, la qualité, la technologie, l'ancienneté de la présence sur le marché mexicain, la réputation et la promotion. Pour améliorer leur position concurrentielle, les entreprises canadiennes peuvent participer à des foires commerciales d'envergure et à des séminaires techniques, lesquels constituent pour elles

des moyens efficaces et économiques de rester présentes sur le marché mexicain. Le recours à un distributeur ou à un représentant actif a aussi toute son importance en matière de commercialisation. Visiter les utilisateurs finaux les plus importants et annoncer dans les médias peuvent aussi contribuer à accroître les ventes. Enfin, les ententes de coentreprise avec des entrepreneurs locaux peuvent se révéler de très bons moyens de pénétrer le marché mexicain.

Voici quelques-unes des plus importantes entreprises étrangères représentées sur le marché mexicain :

Allis Chalmers	Link Belt
Carrier Vibrating Equipment	Long Reach
Clark	L.S.I. Rapistan
Columbus McKinon	Marubeni
Crosby	Michigan
Daifuco	Mitsubishi
Demag	Munck
Fassi	National Crane
Grove Worldwide	P & H
Harnishfeger	Pettibone
Hiab Foco	Telelect
Kalmar	Terex
Komatsu	Toyota
Kone	Whiting
Kranco	Yale

3.2 PRODUCTION INTÉRIEURE

La production locale de matériels de manutention a été estimée à 130,3 millions de dollars en 1990, soit 38 p. 100 de la consommation apparente totale (voir tableau 1), ce qui constitue une baisse par rapport à 1988, année où la production locale représentait 52 p. 100 de la consommation apparente totale. Plusieurs facteurs expliquent cet état de choses : la hausse importante des importations qui ont remplacé certains des produits locaux; la réorientation des petites et de certaines moyennes entreprises de production vers la distribution de produits importés; et une meilleure connaissance des marchés d'exportation vers lesquels a été dirigée une part croissante du volume de la production, plutôt que les marchés locaux.

Le matériel de transport se révèle le segment du marché où la production locale est la plus importante, exception faite des produits spécialisés tels les transporteurs vibrants, notamment. En moyenne, 50 p. 100 des grues vendues sur le marché mexicain sont fabriqués localement et 50 p. 100 sont importées. Plus de 50 p. 100 des vérins sont importés. Pour ce qui est des chariots-gerbeurs, environ 70 p. 100 d'entre eux le sont.

Tous les grands fabricants de matériels de manutention mexicains sont liés par une entente de coentreprise avec des sociétés étrangères. Dans la plupart des cas, une bonne part du processus de fabrication consiste à assembler des composants importés, lesquels représentent environ 40 p. 100 de la totalité des intrants. Voici quelques entreprises mexicaines et leurs partenaires étrangers :

A. C. Mexicana	Allis Chalmers	É.-U.
ICA	Link Belt	É.-U.
Hércules	P & H	É.-U.
Kone Cranes	Kone	Finlande
Hiab Foco	Hiab Foco	Suède

4. UTILISATEURS

Les matériels de manutention sont utilisés dans des secteurs très divers. Toutes les entreprises industrielles et commerciales se servent de l'un ou l'autre type de ces matériels. Voici une brève description des secteurs d'utilisation finale que nous avons identifiés grâce aux entrevues que nous avons réalisées auprès d'associations commerciales.

L'État mexicain, y compris toutes les entreprises d'État (près de 400), est le plus grand utilisateur de matériels de manutention. Les organismes gouvernementaux les plus grands sont :

- Petroleos Mexicanos (PEMEX) est un organisme décentralisé appartenant à l'État et qui détient le monopole dans le secteur du pétrole. Cette société s'adonne principalement à l'exploration, à la production et à la distribution de pétrole brut, au raffinage de celui-ci et à la production et à la distribution de produits pétrochimiques. Au classement Fortune 500, PEMEX occupe le 36^e rang à l'échelle mondiale, grâce à un chiffre d'affaires qui atteignait 18,7 milliards de dollars en 1990. C'est la plus importante société d'Amérique latine; elle

emploi plus de 250 000 personnes. PEMEX exploite 82 puits d'exploration et de développement, 129 raffineries, 106 usines de produits pétrochimiques, 59 000 kilomètres d'oléoducs, ainsi que de nombreux réservoirs, navires, hélicoptères et ports maritimes.

- La Comisión Federal de Electricidad (CFE) est le seul producteur d'électricité du pays et la deuxième société d'État en importance après PEMEX. Elle emploie 126 000 personnes. Sa capacité installée atteint 25 300 MW et sa production brute d'électricité 107 000 GWh; ses ventes d'électricité se chiffrent à 85 000 GWh. Les centrales à vapeur représentent 45 p. 100 de la capacité installée totale, les centrales hydroélectriques, 30 p. 100 et les centrales au charbon, 5 p. 100. Des centrales nucléaires, des installations équipées de turbines à gaz et des centrales à cycle combiné se partagent le reste, soit 20 p. 100. La CFE compte 13 divisions et 100 bureaux de coordination dispersés d'un bout à l'autre du pays; elle est divisée en 12 régions administratives, dont sept pour le secteur thermoélectrique et cinq pour le secteur hydroélectrique.

- Teléfonos de México (TELMEX) est la seule société de téléphone mexicaine. Elle a été récemment privatisée, quoique l'État y détienne encore une participation de 30 p. 100. En 1990, les ventes de TELMEX atteignaient 4 milliards de dollars, et ses investissements 1,4 milliard. À l'heure actuelle, la société exploite 5,2 millions de lignes; elle envisage d'installer 2,3 millions de nouvelles lignes d'ici 1993. En 1990, TELMEX a traité 951 millions d'appels interurbains au pays même et 160 millions avec l'étranger.

- Le secteur des transports, y compris le transport aérien, maritime, ferroviaire et routier, utilise divers matériels de manutention. On compte au Mexique 78 aéroports nationaux et internationaux qui ont desservi 9,2 millions de passagers nationaux et 8,6 millions de passagers internationaux et ont contrôlé près d'un million de vols en 1990. Le Mexique a 76 ports de mer et neuf ports fluviaux. Sur les quais, d'une longueur totale de 73 000 mètres, on traite en moyenne 170 millions de tonnes de marchandises chaque année. Sur le réseau ferroviaire, d'une longueur de 20 000 milles, sont transportés chaque année 70 millions de tonnes de marchandises et 25 millions de passagers. Le réseau routier consiste en 55 000 milles de routes asphaltées où circulent plus de 100 millions de véhicules par année.

- L'industrie minière est l'un des plus grands utilisateurs de matériels de manutention, plus particulièrement de matériels lourds. Elle regroupe plus de 6 000 sociétés d'exploitation, dont les 144 plus importantes réalisent 82 p. 100 des exportations mexicaines. Les autres sont de petites et moyennes entreprises dont les produits sont vendus essentiellement à l'échelle locale. Les entreprises dont le principal actionnaire est l'État jouent encore un rôle important dans ce secteur, mais une fois le programme de privatisation achevé, il ne restera plus que cinq sociétés d'État exploitant des minéraux considérés comme étant stratégiques, soit le fer, le charbon, le soufre, le phosphore et le potassium. Le Mexique occupe les premières places dans la production mondiale de plusieurs métaux et minéraux. Il se classe au premier rang pour l'argent, le bismuth, le sulfate neutre de sodium et la célestine; au deuxième pour la baryte; au troisième pour l'antimoine, la fluorine

et le graphite; au quatrième pour le mercure et au cinquième pour l'arsenic, le cadmium et le molybdène. En 1990, la production mexicaine de métaux industriels non ferreux était de 812 000 tonnes, par rapport à 711 000 tonnes en 1989, celle des métaux entrant dans la fabrication de l'acier de 12 millions de tonnes, et celle des minéraux non métalliques de 15,4 millions de tonnes.

- L'industrie sidérurgique a tendance à utiliser des matériels très lourds et très gros. Au Mexique, cette industrie se compose de quatre grands fabricants totalement intégrés faisant appel aux cinq principaux procédés de production : concentration du minerai de fer et production de coke; production de fer à l'état brut ou fusion; production de fonte brute et d'éponge de fer; production d'acier; et production de produits finis. Il s'agit des entreprises publiques appartenant au groupe SIDERMEX (Altos Hornos de México AHMSA et Siderúrgica Lázaro Cárdenas - las Truchas SICARTSA) et de Hojalata y Lámina (HYLSA) et Tubos de Acero de México (TAMSA), deux sociétés privées. Ces entreprises, qui emploient 65 p. 100 de la main-d'oeuvre dans ce secteur, ont produit près de 8 millions de tonnes d'acier en 1990, soit 86 p. 100 de la production totale. En outre, on dénombre 23 entreprises semi-intégrées et 44 lamineries ayant une capacité de production de 11,6 millions de tonnes métriques.

- L'industrie de la construction utilise elle aussi beaucoup de matériels de manutention de tous types et toutes dimensions. Le secteur du bâtiment regroupe environ 15 000 entreprises qui emploient 1,4 million de personnes. Sa production totale est évaluée à près de cinq milliards

de dollars, les projets de construction privés et publics comptant respectivement pour 60 et 40 p. 100 de cette production. Les projets concernent la construction de bâtiments industriels, les communications, l'habitation, les services publics et les services municipaux. De très importants investissements ont été consacrés à la construction routière depuis 1991. Il est prévu que le secteur public investira 1,1 milliard de dollars à ce chapitre, le secteur privé y participant à hauteur de 2 milliards.

- L'industrie du ciment utilise une très grande variété de matériels de manutention. Elle comprend actuellement plus de 30 usines appartenant à quelques gros producteurs, dont neuf comptent parmi les 500 plus importantes entreprises du pays : Cementos Mexicanos, Cementos Tolteca, Cementos Guadalajara, Cementos Apasco, Cementos de Veracruz, Cementos de Chihuahua, Concretos Apasco, Latinoamericana de Concretos et Tubos DYSA. En 1990, ces entreprises ont enregistré des ventes totales d'un milliard de dollars. On estime que ces cimenteries ont une capacité totale de production de 30 millions de tonnes et envisagent de l'accroître de 35 p. 100 dans les quatre prochaines années.
- L'industrie de l'automobile utilise aussi beaucoup de matériels de manutention, plus particulièrement du matériel de transport. Le secteur mexicain de l'automobile est constitué d'un petit nombre de grandes entreprises exploitant au total 15 usines; 10 d'entre elles sont américaines, trois sont japonaises et deux sont allemandes. En 1989, cette industrie a produit 274 500 voitures et 167 409 camions. Les principaux fabricants sont Volkswagen (28 p. 100), Nissan (25 p. 100),

Chrysler (21 p. 100), Ford (17 p. 100) et General Motors (8 p. 100).

Ces entreprises fabriquent également des camions, tout comme les sociétés Dina, Famsa et Kermex.

- L'industrie des aliments et boissons représente 6,5 p. 100 du PIB total du pays, soit environ 15 milliards de dollars. C'est un des secteurs dont la croissance est la plus soutenue, puisqu'il doit satisfaire les besoins d'une population de plus de 80 millions d'habitants qui ne cesse d'augmenter. Voici, par ordre d'importance, les grands sous-secteurs de cette industrie : viandes et produits laitiers, maïs moulu, blé moulu, boissons gazeuses, café, bière et malt, tabac, sucre, huiles et graisses, boissons alcoolisées, fruits et légumes en conserve et fourrage pour animaux. Le gouvernement participe à la production, à l'achat et à la transformation industrielle des produits alimentaires, ainsi qu'à leur distribution, leur transport et leur entreposage, par l'intermédiaire de CONASUPO (société nationale pour la subsistance de la population).
- Les établissements commerciaux représentent environ 56 p. 100 de toutes les sociétés constituées au Mexique. Ils emploient 29 p. 100 de la population active et produisent 24 p. 100 du PIB, évalué à 234 milliards de dollars en 1990. De ces établissements, 95 p. 100 sont des points de vente au détail (soit 400 000) alors que seulement 5 p. 100 sont des grossistes. La plupart sont de petites entreprises familiales, mais les grands magasins d'alimentation et magasins à rayons à succursales s'approprient la plus large part des ventes réalisées. Les trois plus grands magasins d'alimentation à succursales sont CIFRA (Aurrerá,

Superama et Suburbia) avec 116 succursales et un chiffre d'affaires de 1,7 milliard de dollars en 1990; Gigante, avec 96 succursales et un chiffre d'affaires de 1,4 milliard; et Comercial Mexicana (Comercial Mexicana et Sumesa), avec 108 succursales et un chiffre d'affaires de 1,2 milliard. Les quatre plus importants magasins à rayons à succursales sont Soriana (chiffre d'affaires de 460 millions de dollars), Liverpool (chiffre d'affaires de 650 millions), Palacio de Hierro (203 millions) et Coppel (139 millions).

5. ACCÈS AU MARCHÉ

Par suite de l'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le gouvernement mexicain a graduellement ouvert son marché aux fournisseurs étrangers. Les droits d'importation maximums, qui pouvaient atteindre 100 p. 100 en 1983, ont été réduits à 20 p. 100 en décembre 1988. La tarification officielle des importations a été totalement éliminée, et les licences d'importation ne sont requises que pour 198 des 11 812 positions tarifaires du système de tarification harmonisé du Mexique.

En ce qui concerne l'importation des matériels de manutention, le climat s'est considérablement amélioré par suite de cette libéralisation du commerce. Les droits d'importation maximums ont été ramenés à 20 p. 100, et des licences d'importation ne sont plus requises que pour l'importation de pièces destinées aux tableaux de distribution et aux modems. Par conséquent, les importations des matériels considérés dans la présente étude sont assujetties à des droits ad valorem maximums de 20 p. 100, applicables au montant de la facture, sur

lequel on prélève aussi des frais de traitement douanier de 0,8 p. 100. Une taxe de 10 p. 100 sur la valeur ajoutée (qui était de 15 p. 100 jusqu'à tout récemment) est ensuite perçue sur la somme des deux taxes et du montant de la facture. Certains fabricants qui utilisent des intrants importés pour la fabrication de leurs produits, conformément à un plan de fabrication approuvé par le gouvernement mexicain, peuvent bénéficier d'une exemption ou d'un remboursement des droits ou de la TVA. Les matières premières, les produits intermédiaires et la machinerie utilisés pour la fabrication ou l'assemblage des produits destinés à l'exportation sont généralement admissibles à l'importation en franchise de droits ou sous caution.

La liste suivante comprend les articles les plus communément importés dans ce sous-secteur, leur position dans le Système harmonisé et les droits d'entrée applicables au 30 novembre 1991.

POSITION S.H.	DESCRIPTION	TARIF
8425.1199	Palans et treuils	20 %
2003	Treuils assurant la remontée et la descente et treuils destinés aux chariots-gerbeurs	15 %
3101	Treuils d'une capacité inférieure à 5 000 tonnes	20 %
3102	Treuils d'une capacité supérieure à 5 000 tonnes	15 %
3901	Treuils pour monte-charge sans engrenage	10 %
3902	Treuils pour monte-charge avec engrenage	15 %
3999	Autres treuils et cabestans	20 %
4101	Élévateurs fixes de voitures pour garages	20 %
4202	Crics et vérins, à roue mobile	20 %
4203	Crics et vérins, cylindriques	20 %

4901	Crics mécaniques	20 %
8426.1101	Ponts roulants	15 %
2001	Grues à tour	10 %
3001	Grues sur portiques	15 %
4101	Grues à treillis, sur pneumatiques	15 %
4102	Grues hydrauliques à flèche rigide, sur pneumatiques	15 %
4999	Autres transtockeurs ou grues à flèche rigide	15 %
9102	Grues hydrauliques à flèche rigide ou articulée d'une capacité de 9,9 à 30 tonnes	15 %
9103	Grues à benne de moins d'une tonne	15 %
9104	Grues à flèche articulée, de plus de 9,9 tonnes	10 %
9904	Chevalets d'arrimage mobiles	20 %
8427.1001	Camions à moteur électrique à chargement inférieur à 3 500 kg	20 %
2001	Camions à moteur à combustion interne à chargement inférieur à 7 000 kg	20 %
2002	Camions à moteur à combustion interne à chargement supérieur à 7 000 kg	10 %
9099	Autres camions et chariots-gerbeurs	20 %
8428.1001	Ascenseurs et monte-charge	20 %
2003	Appareils élévateurs ou transporteurs dotés d'un dispositif de mesure	20 %
2099	Appareils élévateurs ou transporteurs, pneumatiques	10 %
3101	Appareils transporteurs à action continue conçus pour travaux souterrains	15 %
3301	Appareils transporteurs à courroie conçus pour travaux souterrains	10 %

3999	Autres appareils transporteurs	10 %
4001	Escalier mécaniques	20 %
9003	Transporteurs-chargeurs auto-propulsés	10 %
8431.1099	Pièces pour vérins, treuils et crics	10 %
2099	Pièces pour camions et chariots-gerbeurs	15 %
3101	Pièces pour ascenseurs et escaliers mécaniques	10 %
3199	Pièces pour appareils transporteurs	10 %

Auparavant, pour pouvoir répondre aux appels d'offres des organismes gouvernementaux ou des entreprises décentralisées, les fabricants étrangers étaient tenus d'avoir un représentant sur place et devaient être inscrits à la liste des fournisseurs agréés du Secrétariat à la planification et à la budgétisation (Secretaría de Programación y Presupuesto - SPP). Depuis juillet 1991, cette dernière prescription a été éliminée.

En vertu des nouvelles règles, les fournisseurs étrangers doivent avoir un agent ou un représentant local et être inscrits par lui à la liste des fournisseurs agréé de chaque ministère gouvernemental ou organisme décentralisé, en plus de satisfaire aux exigences actuellement à l'étude en ce qui concerne les appels d'offres internationaux.

Les appels d'offres internationaux se rapportant à des projets financés par la Banque mondiale ou la Banque internationale pour le développement sont ouverts à tous les pays membres de ces établissements. Depuis quelque temps, la Banque mondiale exige, lorsqu'il s'agit de ses propres fonds, que toute soumission soit accompagnée d'une déclaration assermentée portant que la société est une entreprise véritablement canadienne possédant un établissement

en bonne et due forme au Canada, et que le Canada est reconnu comme un membre adhérent de la Banque mondiale.

Le Mexique n'impose pas le système métrique aux importations. Toutefois, étant donné qu'il s'agit du système officiel de poids et de mesures du pays, les importateurs exigeront habituellement qu'on l'utilise pour l'étiquetage des produits emballés, bien que le système anglais soit aussi utilisé. Le double étiquetage est acceptable. Les produits importés doivent être étiquetés en espagnol et fournir les renseignements suivants : nom du produit, raison sociale et adresse du fabricant, contenu net, numéro de série (pour l'équipement), date de fabrication, caractéristiques électriques, précautions à prendre à l'égard des produits dangereux, mode d'emploi, directives pour la manutention ou la conservation du produit et normes obligatoires. Le Mexique a adopté le système international d'unités (SI). Le courant électrique est de 60 cycles, et la tension normale de 110, 220 et 400 volts. Il est en outre possible d'obtenir du courant triphasé et monophasé de 230 volts.

Préparé par

Caroline Vérut

pour l'ambassade du Canada

à Mexico

Novembre 1991

en page et des formes au Canada, les grands États-Unis, comme un régime

1004 ...

1005 ...

La Méduse n'impose pas la même rigueur aux importations. Toutefois, il est

évident que l'État a exercé son droit de réguler le commerce du pays.

Les importations étrangères sont généralement plus élevées que les

exportations locales, bien que certaines années soient exceptionnelles.

Le double écartage est acceptable. Les produits importés doivent être

étiquetés en conséquence. Les importations étrangères doivent être

raisonnablement équilibrées. Les importations étrangères doivent être

l'équilibre. Les importations étrangères doivent être

à l'équilibre. Les importations étrangères doivent être

à l'équilibre. Les importations étrangères doivent être

à l'équilibre. Les importations étrangères doivent être

60 cycles, et la tension normale de 110, 220 et 400 volts. Il est en outre

possible d'obtenir des renseignements supplémentaires de ces sources sur divers

des sites et à un certain nombre de localités. Les renseignements

relatifs aux installations existantes ou prévues de production

Préparez-vous à travailler avec les renseignements existants et futurs.

Caroline Vérité

pour l'ambassade du Canada

à l'égard de la production et de la consommation d'énergie.

Novembre 1955. Les renseignements sur les installations existantes et

à l'égard de la production et de la consommation d'énergie.

à l'égard de la production et de la consommation d'énergie.

à l'égard de la production et de la consommation d'énergie.

à l'égard de la production et de la consommation d'énergie.

**APPENDIX I:
INDUSTRIAL CHAMBERS AND ASSOCIATIONS**

To call all telephone and fax numbers listed below (unless preceded by a different area code) from Canada, dial 011-525 first.

**ASOCIACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
AUTOMOBILE INDUSTRY**

Ensenada 90
Col. Condesa
06140 México D.F.
Tel. 515-2542
Fax 272-7139
Contact: Lic. César Flores - President

**ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES
DE LA REPUBLICA MEXICANA
IMPORTERS AND EXPORTERS**

Monterrey 130
Col. Roma
06700 México D.F.
Tel. 584-9522
Fax 584-5317
Contact: Sr. Ernesto Warnholz

**ASOCIACION NACIONAL DE TIENDAS
DE AUTOSERVICIO Y DEPARTAMENTALES
SUPERMARKETS AND DEPARTMENT STORES**

Homero 109 piso 11
Col. Polanco
11560 México D.F.
Tel. 254-6220
545-8803
254-1714
Fax 203-4495
Contact: Sr. Juan Manuel Ley López - President

CAMARA MINERA DE MEXICO

MINING CHAMBER

Sierra Vertientes 369
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México D.F.
Tel. 540-6788
540-6990
Fax 540-6061
Contact: Ing. Jaime Lomelín - President

**CAMARA NACIONAL DEL CEMENTO
CEMENT CHAMBER**

Leibnitz 77
Col. Anzures
11590 México D.F.

Tel. 533-2400

533-0132

Fax 203-4102

Contact: Ing. José Domene Zambrano - President

**CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA
DE LA CONSTRUCCION**

CONSTRUCTION INDUSTRY

Periférico Sur 4839

Col. Parques del Pedregal

14010 México D.F.

Tel. 665-0424 665-3392

665-4245 665-2167

Fax 606-6720

606-8329

Contact: Ing. Carlos Cárdenas Villalobos - President

**CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA
DEL HIERRO Y DEL ACERO**

IRON AND STEEL

Amores 338

Col. del Valle

03199 México D.F.

Tel. 543-4443

Fax 687-0517

Contact: Ing. Felipe Cortés - President

**CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA
DE TRANSFORMACION (CANACINTRA)**

TRANSFORMATION INDUSTRY

Av. San Antonio 256

Col. Ampliación Nápoles

03849 México D.F.

Tel. 563-3400

Fax 598-9467

Contact: Roberto Sánchez de la Vara - President

**CAMARA NACIONAL DE TRANSPORTES
Y COMUNICACIONES**

COMMUNICATIONS AND TRANSPORTATION

Pachuca 158 bis

Col. Condesa

06140 México D.F.

Tel. 286-1651

286-1641

Fax 286-4512

Contact:

**APPENDIX II:
USEFUL GOVERNMENT MINISTRIES AND AGENCIES**

**COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD
FEDERAL ELECTRICITY COMMISSION**
Río Ródano 14
Col. Cuauhtémoc
06598 México D.F.
Phone: 553-71-33 553-64-00
Fax: 553-64-24

Ing. Guillermo Guerrero Villalobos
Director General
Phone: 553-65-00

Ing. Celestino Cázares Lazcano
Gerente Administrativo
(Responsable de Adquisiciones)
Melchor Ocampo 171 Piso 8
Col. Tlaxpana
11379 México D.F.
Phone: 546-79-58

**COMPAÑIA NACIONAL DE SUBSISTENCIAS POPULARES (CONASUPO)
GOVERNMENT FOOD COMPANY**
Av. Insurgentes Sur 489
Col. Hipódromo Condesa
06100 México D.F.
Phone: 271-10-00 271-11-31

Lic. Javier Bonilla García
Director General
Piso 4
Phone: 272-26-14 272-04-72

Lic. Agustín Vargas Durán
Director de Operaciones
Piso 9
Phone: 271-66-31 516-70-64

**DISTRIBUIDORA CONASUPO METROPOLITANA, S.A. DE C.V. (DICONSA)
CONASUPO DISTRIBUTORS**
Av. Ferrocarril Hidalgo 1129
Col. Constitución de la República
07469 México D.F.
Phone: 577-88-66
Fax: 781-42-82

Lic. Julio Angel Cardona Martínez
Gerente General Regional
Phone: 577-75-20 577-01-21 577-75-57

Lic. Raúl Estrada Trujillo
Gerente de Administración y
Finanzas
Phone: 781-86-55

Lic. Socorro Tena R.
Responsable de Adquisiciones
Phone: 577-65-74

LECHE INDUSTRIALIZADA CONASUPO, S.A. DE C.V (LICONSA)

CONASUPO MILK
Melchor Ocampo 479
Col. Anzures
11590 México D.F.
Phone: 211-21-20
Fax: 514-44-43

Dr. Aarón Schwartzman Kaplan
Director General
Piso 13
Phone: 514-15-00

Lic. Alejandro Bonilla Bonilla
Subdirector de Adquisiciones
Piso 6
Phone: 211-21-20 203-09-82

MAIZ INDUSTRIALIZADO CONASUPO, S.A. DE C.V. (MICONSA)

CONSAUPO CORN
Av. Nuevo León 56
Col. Hipodromo Condesa
06170 México D.F.
Phone: 286-98-92 553-83-50 553-83-15

Lic. Efrén Díaz Castellano
Director General
Piso 9
Phone: 553-73-76

Lic. Miguel Angel Gardea G.
Subdirector de Adquisiciones
Piso 5
Phone: 286-05-30 286-90-77

FERROCARRILES NACIONALES DE MEXICO (FERRONALES)
RAILROADS

Av. Jesús García 140
Col. Buenavista
06358 México D.F.
Phone: 547-52-40
Fax: 547-09-59

Ing. José Humberto Mosconi Castillo
Director General
Phone: 547-79-20
Piso 13 Ala A

Lic. Gustavo Cortés Fuentes
Subdirector General de Recursos Materiales
Phone: 547-62-73

FERTILIZANTES MEXICANOS, S.A. (FERTIMEX)
FERTILIZERS

Av. La Morena 804 Piso 11
Col. Narvarte
03020 México D.F.
Phone: 536-90-20
Fax: 687-50-68

Ing. Manuel Cadena Morales
Director General
Phone: 687-39-95

C.P. Alfonso Mireles Ortíz
Subdirector de Adquisiciones
Phone: 536-39-28

PETROLEOS MEXICANOS (PEMEX)
PETROLEUM INDUSTRY

Av. Marina Nacional 329
Col. Huasteca
11311 México D.F.
Phone: 250-26-11 254-20-44
Fax: 254-45-29

C.P. Francisco Rojas Gutiérrez
Director General
Torre Ejecutiva - Piso 44
Phone: 250-34-57 250-10-55

Lic. Víctor M. Montañéz Morfín
Secretario Particular
Phone: 250-34-57 250-10-55

**PROCESADORA DE ACERO RASSINI, S.A. DE C.V.
STEEL COMPANY**

Prolg. Francisco I. Madero S.N.
Col. Zona Industrial
25680 Cd. Frontera, COAH.
Phone: (863) 53-213 53-220
Fax: (863) 53-224

Ing. Jesús Martínez Campos
Director División Tubería
Phone: (863) 51-833 50-369

Ing. Antonio Alegría Escamilla
Gerente Administrativo
(Responsable de Adquisiciones)
Poniente 140 No. 590
Col. Industrial Vallejo
02300 México D.F.
Phone: 390-06-59

PRODUCTORA MEXICANA DE TUBERIA, S.A. DE C.V. (PMT)

PIPE MANUFACTURER
Luz Saviñón 17
Col. del Valle
03100 México D.F.
Phone: 523-04-90 587-69-86
Fax: 687-69-76

Lic. Julio Scherer Ibarra
Administrador General
Phone: 536-18-58 536-17-56

Ing. Rutilo Cuazitl Villalbaso
Gerente de Adquisiciones
Phone: 536-16-47 536-19-15

SERVICIO POSTAL MEXICANO

POSTAL SERVICE
Nezahualcoyotl 109
Col. Centro
06082 México D.F.
Phone: 709-96-00 709-84-00
Fax: 709-84-45

Lic. Gonzalo Alarcón Osorio
Director General
Phone: 761-85-38 761-84-39

Ing. Mario Borja Ortíz
Jefe de Adquisiciones
Phone: 709-69-14 709-98-80

**APPENDIX III:
DISTRIBUTORS AND REPRESENTATIVES**

A-C MEXICANA S.A. de C.V.
Ricardo Torres 8
la Sección Lomas de Sotelo
Naucalpan
53390 Estado de México
Tel. 358-7423
358-8121
Fax 358-9333
Contact: René Baz

CONSORCIO EN INGENIERIA FABRICANTES S.A. de C.V.
Dr. Atl 96
Col. Santa María la Ribera
06400 México D.F.
Tel. 641-3180
541-3184
Fax 541-2523
Contact: Jorge Senil - Sales Manager
Juan Manuel Ramírez

GRUAS INDUCA S.A. de C.V.
Calle Poseidón 10
Col. Crédito Constructor
03940 México D.F.
Tel. 534-4543 to 46
Fax 534-5126
Contact: Ing. Juan Francisco Nájera - Sales Manager

HANCAR INDUSTRIAL S.A. de C.V.
Av. Colón 2974
Col. Jardines del Sur
44950 Guadalajara
Jalisco
Tel. (36) 45-7343
Fax (36) 45-6760
Contact: Ing. Carlos Salazar - Commercial Director

HERCULES S.A. de C.V.
Antiguo Camino a Culhuacán 239
Col. Santa Isabel Industrial
09820 México D.F.
Tel. 582-1700
Fax 670-2219
Contact: Ing. Ignacio Rubio - Sales Manager

HIAB-FOCO S.A. de C.V.

San Andrés Atoto 16-A

Col. San Esteban

53550 Naucalpan

Estado de México

Tel. 358-7411

576-5521

Fax 359-5230

Contact: Ing. Manlio Arriola - Sales Manager

INMAN S.A.

Av. Gran Canal 6676

Col. Aragón

07000 México D.F.

Tel. 577-4211

Fax 577-1767

Contact: Ing. Oscar Calderón Madrid -Sales Manager

INTERNACIONAL DE MONTACARGAS S.A.

Industria Eléctrica de México 7

Col. Vistahermosa

Tlalnepantla

Estado de México

Tel. 572-3768

562-6367

562-5237

Fax 393-6043

Contact: Eduardo Calderón

KONE CRANES MEXICO S.A. de C.V.

Alfredo del Mazo 10

Pedregal de Atizapán

Col. López Mateos

52948 Estado de México

Tel. 822-7100 to 05

Fax 822-7106

Contact: Ing. Rogelio Sandoval - General Manager

MAQUINARIA INTERCONTINENTAL S.A. de C.V.

Economía 165

Col. Cuatro Arboles

15730 México D.F.

Tel. 571-8166

Fax 785-2000

Contact: Luis Martínez Salgado - Trade Manager

Lic. Gonzalo Alarcón García

Director General

Phone: 571-8166

Ing. Mario Borja Ortiz

Jefe de Adquisiciones

Phone: 571-8166

MAQUINARIA PANAMERICANA S.A. de C.V.

Autopista México-Querétaro 3065-A

Col. Pirules

54040 Tlalnepantla

Estado de México

Tel. 390-6900

565-4332

Fax 390-6835

Contact: Ing. Raúl Basurto González - Sales Manager

MONTACARGAS Y GRUAS INDUSTRIALES S.A. de C.V.

San Lucas 105

Col Clavería

02080 México D.F.

Tel. 396-5572

396-7115

Fax 396-5807

Contact: Ing. José Luis Villagrán

PETTIBONE DE MEXICO S.A. de C.V.

Vía José López Portillo 425

Col. Guadalupe Victoria

55010 Ecatepec Morelos

Estado de México

Tel. 875-1588

875-1683

Fax 875-1828

Contact: Adolfo Pérez Murillo - Trade Director

RAPISTAN S.A. de C.V.

Guillermo Barroso 20-A

54080 Tlalnepantla

Estado de México

Tel. 394-8888

394-8645

Fax 394-4992

Contact: Ing. Alfredo Bernal - Sales Director

RODACARGA S.A. de C.V.

Norte 45 NO. 1074

Col. Industrial Vallejo

02300 México D.F.

Tel. 567-3311

Fax 587-2231

Contact: Ing. Federico Durán - Sales Manager

SISTEMAS HORMIGA S.A. de C.V.

Víctor Hugo 10

Col. Niños Héroes de Chapultepec

03440 México D.F.

Tel. 696-6268

696-6253

Fax 579-7559

Contact: Juan Welter

V. S. de A. S. de C.V.
A-61
Tel: 1447-2441
1550-673
1550-673

MAQUINARIA PARMARITANA S.A. de C.V.
Autopista México-Querétaro 3055-A
Col. Pinar
24040 Tlalpamtlán
Estado de México
Tel: 390-8200
395-4332
395-8235
Contact: Ing. Rudi Baurio González - Sales Manager

A. S. de C.V.
San Lucas 205
Col. Pinar
02080 México D.F.
Tel: 395-2572
395-7112
395-2567
Contact: Ing. José Luis Villalón

INDUSTRIAS Y SERVICIOS INDUSTRIALES S.A. de C.V.
San Lucas 205
Col. Pinar
02080 México D.F.
Tel: 395-2572
395-7112
395-2567
Contact: Ing. José Luis Villalón

INDUSTRIAL DE MEXICO S.A. de C.V.
Vía José López Portillo 425
Col. Guadalupe Victoria
02070 Escalera Morales
Estado de México
Tel: 875-1828
875-1828
875-1828
Contact: Adolfo Pérez Muñillo - Trade Director

INDUSTRIAL DE MEXICO S.A. de C.V.
Vía José López Portillo 425
Col. Guadalupe Victoria
02070 Escalera Morales
Estado de México
Tel: 875-1828
875-1828
875-1828
Contact: Adolfo Pérez Muñillo - Trade Director

V. S. de A. S. de C.V.
Alfonso Barrón 20-A
Col. Pinar
02080 México D.F.
Tel: 394-8845
394-8845
394-4332
Contact: Ing. Alfredo Bernal - Sales Director

INDUSTRIAS Y SERVICIOS INDUSTRIALES S.A. de C.V.
Alfonso Barrón 20-A
Col. Pinar
02080 México D.F.
Tel: 394-8845
394-8845
394-4332
Contact: Ing. Alfredo Bernal - Sales Director

V. S. de A. S. de C.V.
Norte 45 No. 1074
Col. Industrial Vallejo
02300 México D.F.
Tel: 287-2211
287-2211
287-2211
Contact: Ing. Federico Buxán - Sales Manager

INDUSTRIAS Y SERVICIOS INDUSTRIALES S.A. de C.V.
Norte 45 No. 1074
Col. Industrial Vallejo
02300 México D.F.
Tel: 287-2211
287-2211
287-2211
Contact: Ing. Federico Buxán - Sales Manager

V. S. de A. S. de C.V.
Victor Hugo 10
Col. Niños Héroes de Chapultepec
02440 México D.F.
Tel: 575-7552
575-7552
575-7552
Contact: Juan Walter

INDUSTRIAS Y SERVICIOS INDUSTRIALES S.A. de C.V.
Victor Hugo 10
Col. Niños Héroes de Chapultepec
02440 México D.F.
Tel: 575-7552
575-7552
575-7552
Contact: Juan Walter

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20013447 9

DOCS

CA1 EA953 91M17 FRE

Verut, Caroline

Etude du marche mexicain des

materiels de manutention

43265502

