



7
24

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

**ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

MEXICO Y LA PRODUCCION COMPARTIDA

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE
INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS
ADRIANA PATRICIA DIAZ LOZANO CAMPOS
PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

DIRECTOR DE TESIS: LIC. LUIS BONNER DE LA MORA

MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1990



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCION

1.	ANTECEDENTES	
1.1.	INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO	1
1.1.1.	LIBERALISMO DE BENITO JUAREZ	2
1.1.2.	EL REGIMEN PORFIRISTA (1876 - 1910)	3
1.1.3.	PERIODO DE 1910 - 1970	6
1.1.4.	PERIODO POSTERIOR DE 1971 A 1982	11
1.1.5.	PERIODO DE 1982 A 1989 Y PERSPECTIVAS PARA 1990	15
1.2.	PARTICIPACION DE MEXICO EN FOROS INTERNACIONALES	24
1.2.1.	LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	25
1.2.2.	EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS	26
1.2.3.	ANTECEDENTES DE LA FORMACION DEL GATT	29
2.	EVOLUCION HISTORICA DE LA PRODUCCION COMPARTIDA	
2.1.	PRODUCCION COMPARTIDA	37
2.2.	CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL	39
2.3.	ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION COMPARTIDA EN MEXICO	43
3.	TIPOS DE PRODUCCION COMPARTIDA	
3.1.	ALBERGUE	68
3.1.1.	CARACTERISTICAS	68
3.1.2.	BENEFICIOS	71
3.2.	COINVERSION	73
3.2.1.	CARACTERISTICAS	73
3.2.2.	BENEFICIOS	75
3.3.	MAQUILADORAS	76
3.3.1.	CARACTERISTICAS	76

3.3.2. BENEFICIOS	78
3.4. SUBCONTRATACION	80
3.4.1. CARACTERISTICAS	81
3.4.2. BENEFICIOS	82
4. FINANCIAMIENTO	
4.1. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD BASICOS	84
4.2. APOYOS FINANCIEROS A EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DE CAPITAL MAYORITARIO MEXICANO	85
4.2.1. PROGRAMAS DE PRE-EXPORTACION	85
4.2.2. PROGRAMA DE EXPORTACION (VENTAS)	87
4.3. APOYOS FINANCIEROS A EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DE CAPITAL MAYORITARIO EXTRANJERO	90
4.4. APOYOS FINANCIEROS A EXPORTADORES INDIRECTOS	91
4.5. IVA	94
4.6. GARANTIA AUTOMATICA	94
4.7. APOYOS FINANCIEROS PROMOCIONALES	96

CONCLUSION

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La elaboración de este trabajo tiene como enfoque principal el mostrar al inversionista mexicano y extranjero las fórmulas con las que puede operar. Este estudio se llevó a cabo en base a la investigación documental.

Las tendencias que manifiesta el proceso de industrialización de los países avanzados, han fomentado la división internacional del trabajo, esencialmente a través de la producción compartida entre naciones por medio de los siguientes criterios: albergue, coinversión, subcontratación o maquila.

El proteccionismo y la creciente competencia en el comercio internacional, han propiciado la reubicación de procesos industriales y de plantas completas de países industriales a los que se encuentran en vías de desarrollo, con el fin de abatir costos y así poder enfrentar al mercado doméstico y extranjero.

En la desarticulación de procesos industriales no sólo se busca la reducción de los costos de la mano de obra, sino también de infraestructura, transporte, servicios públicos e insumos y partes; igualmente estímulos fiscales y crediticios; fuerzas de trabajo no disponibles en el país de origen y la facilidad de acceso a los mercados en algunas circunstancias de forma preferencial.

Otro aspecto que impulsó la disgregación de procesos industriales, se relaciona con la mayor concentración de la producción y el comercio en los grupos empresariales transnacionales. Los cuales, por su naturaleza, tienen una amplia

gama de opciones para la localización rentable de sus procesos productivos en diversas áreas geográficas del mundo. Su flexibilidad de operación, dominio sobre las redes de abastecimiento y comercialización de los bienes, aunado a la facilidad de acceso al crédito y servicios bancarios, les da mayores oportunidades para abatir costos y competir con una mayor ventaja en el mercado internacional.

En México la crisis económica que ha afectado al país en los últimos años, trajo consigo serios problemas. La escasa inversión extranjera, el desempleo, la desinversión productiva, el estancamiento en la producción, la contracción de la demanda y ante la necesidad imperiosa de la industria nacional de acelerar la entrada a los mercados extranjeros y de lograr esto al menor costo y tiempo posible, la producción compartida vino a ser una de las respuestas a estos problemas e implicó la sobrevivencia para muchas firmas y para otras su consolidación y expansión de operaciones.

En el primer capítulo se trata de dar un breve resumen de la forma en que se ha desarrollado la inversión extranjera en México así como un marco general de los foros internacionales a los que México pertenece.

En el capítulo dos se habla sobre cual ha sido la evolución histórica de la producción compartida en el mundo y en México para así comprender más fácilmente su desarrollo en el país.

En la tercera parte se habla en forma específica de las opciones disponibles que existen para facilitar a los inversionistas nacionales y extranjeros su entrada a la industria maquiladora (albergue, coinversión, maquiladora,

subcontratación).

En el capítulo cuatro se pretende dar a conocer los apoyos financieros que se otorgan a la industria maquiladora con la finalidad de promoverla y fomentar su desarrollo.

Las alternativas de los mercados de producción compartida son infinitas. La participación de empresas extranjeras y nacionales en las actividades de producción compartida se traduce en beneficios concretos tales como: generación de empleo, obtención de divisas, fortalecimiento tecnológico del sector manufacturero, establecimiento de lazos interindustriales, saneamiento de la balanza comercial, etc.

México a través de la producción compartida se convierte en elemento clave en el proceso de globalización de la industria de las naciones desarrolladas y a su vez representa un factor básico para internacionalizar eficientemente la economía mexicana.

C A P I T U L O I

A N T E C E D E N T E S

1.1 INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

Uno de los capítulos más controvertidos de la historia económica y política de México es el papel que ha jugado la inversión extranjera. Se emiten opiniones que van desde la censura total hasta el ofrecimiento sin reserva del aparato productivo a la administración foránea. Esta controversia puede conciliarse al considerar la problemática del país y la necesidad de consolidar el crecimiento de la economía que requiere entre otros factores, ampliar y generar actividades económicas ante la incorporación de casi 800,000 individuos por año al mercado de trabajo.

Por otra parte, es un hecho en la historia nacional la insuficiencia del ahorro privado interno, el cual ha debido ser complementado con la participación del sector público, el financiamiento externo y la inversión extranjera. En la actualidad, el desempeño que puede y debe tener el capital foráneo en el impulso de la economía es uno de los más comentados. Siendo un país que ha atravesado por varias etapas de desarrollo, y subdesarrollo, México tiene una larga historia como anfitrión de la inversión extranjera directa e indirecta de capitales provenientes generalmente de países industrializados. Durante el presente siglo, y particularmente durante las últimas décadas el gobierno mexicano ha adoptado medidas positivas

diseñadas para regular las diferentes formas y áreas de la inversión extranjera en el territorio mexicano.

Para efectos de esta tesis y según el artículo 2º de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se considera como inversión extranjera la que se lleve a cabo por:

"I Personas morales extranjeras;

II Personas físicas extranjeras;

III Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica, y

IV Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de las empresas." (1)

En relación a la evolución de la inversión extranjera en México, daremos algunos antecedentes generales del pasado que servirán de marco global.

En el México independiente, en la minería y comercio se dieron las primeras inversiones extranjeras. Inmigrantes franceses fundaron tiendas y almacenes en donde se vendía ropa, textiles y mercancías de ultramar.

En la minería se establecieron, en el gobierno de Guadalupe Victoria, inversiones procedentes de Inglaterra destinadas a fundar la Compañía Unida de las Minas de México y la Compañía Anglo-Mexicana siendo estas la primera incursión de capital extranjero en esta industria.

1.1.1 LIBERALISMO DE BENITO JUAREZ

Durante el gobierno de Benito Juárez se crearon las condiciones sobre las que ingresaría el capital extranjero. Se concedió a Estados Unidos el derecho perpetuo sobre el Istmo de Tehuantepec en el Tratado Mac-Lane Ocampo.

Para el año de 1870 Francia e Inglaterra eran las únicas potencias mundiales que exportaban capital a México, aún cuando creían que las perspectivas de México como campo de inversión no eran del todo prometedoras, pues México era el mercado natural para los Estados Unidos.

A mediados del siglo diecinueve surge la Cláusula Calvo que impedía las intervenciones que usaban como excusa los daños causados a los intereses privados de los ciudadanos de la nación que llevaba acabo la intervención. Esta cláusula se incorporó posteriormente al artículo 27 de la Constitución de 1917.

1.1.2 EL REGIMEN PORFIRISTA (1876-1910)

En las postrimerías del siglo XIX y principios del XX el capital internacional se desarrolla con rapidez, el capital monopolista pasa al primer plano y la creciente necesidad de insumos y mercados provoca que sobre todo Inglaterra y Estados Unidos, y en menor escala Alemania y Francia, promuevan activamente la exportación de capital.

A partir de 1880 la inversión extranjera en México cobra gran importancia.

Existía una imagen negativa hacia México por parte de países Europeos, por lo que Porfirio Díaz se propuso cambiar esa

Impresión al tomar el poder. Para lograrlo solo había un método probado de mucha eficiencia, la fuerza. Al lograrse la estabilidad política y social se pusieron los pilares para alcanzar el desarrollo económico.

Ante la iniciativa presidencial de fortalecer una clase empresarial nacional, Porfirio Díaz se dio cuenta de que la formación interna de capital era casi nula puesto que los capitalistas nacionales tenían una actitud conformista, temerosa y una alta aversión al riesgo. En vista de esto la única opción para aumentar la riqueza nacional, comunicar al país y dotarlo de las obras y servicios públicos indispensables fue necesario promover la inversión del capital extranjero pero en forma diversificada para lo cual despertó una rivalidad entre Estados Unidos y algunos países Europeos con el fin de obtener ventajas para México y no hacer caer a la nación en un solo bando, obligando en ocasiones a que inversiones mexicanas participaran con las extranjeras.

Los temores que tenían los inversionistas extranjeros debido al medio siglo de desorden y revolución del país, fueron diluidos gracias a las medidas gubernamentales adoptadas que permitieron la expansión del capital extranjero, primordialmente en tres sectores claves: bancos, ferrocarriles y minería. Lo que puede ser observado en el cuadro 1, el cual revela la importancia relativa de las diversas actividades de la época, con la excepción notable de la agricultura, en donde parte importante era llevada a cabo por grandes haciendas.

CUADRO NO. 1
PARTICIPACION EXTRANJERA POR ACTIVIDAD
(1900-1905)

ACTIVIDAD	NUMERO DE EMPLEADOS	CAPITAL (MILLONES DE PESOS)	PORCENTAJE EN EL CAPITAL TOTAL DE LA ACTIVIDAD
Ferrocarriles	10	665	40.3
Bancos	52	286.4	17.2
Minería	31	281	17.1
Industria	32	109	6.6
Electricidad	14	109	6.6
Petróleo	3	97	5.9
Agricultura	16	69	4.2
Comercio	8	26	1.6
Otras	4	8	0.5
TOTAL	170	1650.4	100.0

Fuente: The Mexican Year Book, 1912 de Historia Moderna de México
Daniel Cosío Villegas.

Mientras Estados Unidos, Inglaterra y Francia iniciaron su penetración, el incipiente empresario mexicano se desplazó al agro en las haciendas.

En el gobierno de Porfirio Díaz la inversión que mayor constancia y volumen tuvo fue la proveniente de los Estados Unidos.

Los hechos revelan que durante este régimen se sentaron las bases de una paz que perduró por tres décadas y se despertó la confianza en los inversionistas extranjeros: la Secretaría de Hacienda corrigió antiguos vicios; fue promulgada la Ley del

Impuesto Sobre la Renta; se equilibró el presupuesto nacional; se dio gran impulso a la cultura y educación; se logró conectar las regiones del país mediante el establecimiento de una infraestructura básica en materia de transporte interno. Se manejó un esquema de promoción de exportaciones, capitalizando la demanda mundial de los productos regionales y se delinó el inicio del desarrollo impulsando a una clase media productora y estableciendo las bases para la industria nacional moderna en gran escala.

1.1.3 PERIODO DE 1910 A 1970

El movimiento revolucionario de 1910 y sus consiguientes secuelas impidieron a México promoverse industrialmente en la Primera Guerra Mundial.

En la Constitución de 1917 se introdujo la figura de la intervención extranjera en su artículo 33. Dicho artículo impuso restricciones entre las que cabe destacar la facultad del poder ejecutivo de expulsar del país a cualquier extranjero que se juzgue inconveniente. Así mismo, en el artículo 27, se amplió la redefinición de la propiedad privada. Se estableció a la nación como única propietaria del petróleo y de los minerales; teniendo como antecedente de esto, la expedición en el año de 1901 de la primera Ley Petrolera, que facultaba al gobierno federal para otorgar concesiones a las empresas extranjeras que desearan establecerse en territorio mexicano. Esta postura fue ratificada con la promulgación de la Ley de Petróleo Reglamentaria del artículo 27 Constitucional. Sin embargo los problemas ocasionados

por esta Ley hicieron que se diera marcha atrás por medio del decreto de 1928.

Los rubros que distinguieron al periodo comprendido entre 1920 y 1940 en relación a inversión extranjera fueron el petróleo y la energía eléctrica. La principal fuente de capital extranjero fue Estados Unidos, desplazando así a las potencias Europeas.

La figura del empresario mexicano comienza a adquirir importancia al finalizar la década de los veinte, con lo que en 1931 se constituyen Cámaras y Confederaciones.

En el gobierno de Cárdenas tuvieron lugar varios hechos importantes en la vida económica y política del país: la reforma agraria; la nacionalización de los ferrocarriles; la constitución de granjas colectivas; la avanzada legislación obrera, su aplicación y la expropiación petrolera.

En los años 20 y 30 se consolidaron las bases para el proceso de industrialización en el cual no hay una intervención importante de inversión extranjera directa. La crisis de 1929 y la depresión que le siguió provocaron una caída en la demanda, la producción, los precios y el comercio exterior, así como una paralización en el movimiento internacional del capital. En la década de los 30 se define la responsabilidad del estado en la economía nacional -servicio público y bienestar del pueblo- así como los del sector privado.

En 1934 la influencia de monopolios extranjeros sobre la economía fue muy fuerte. En el año de 1935 los monopolios norteamericanos y europeos alcanzaron un valor de 3,900 millones de pesos mientras el Producto Nacional Bruto era de 4,500 millones de pesos. Sin embargo debido a la política nacionalista

extendida a la propiedad agraria y a la riqueza petrolera, en el régimen de Cárdenas, se ve reducida la inversión extranjera directa en un 42%.

Hacia 1935 la economía mexicana empezó a desarrollarse y sobre todo sufrió profundos cambios.

La etapa de 1937 a 1956 es considerada de rápido crecimiento impulsado por la agricultura, la producción real de bienes y servicios tuvo una tasa de crecimiento de aproximadamente el 6%. México fue capaz de aprovechar las ventajas que la Segunda Guerra Mundial ofreció a los países subdesarrollados. Para ello el gobierno otorgó ayuda y apoyo al sector privado con el fin de establecer y fortalecer al sector industrial y recuperar la confianza por parte de los empresarios nacionales.

De 1940 a 1945 la Segunda Guerra Mundial, impidió que la inversión extranjera viniera a México en volúmenes importantes. Sin embargo se dio un flujo de capital que buscaba protegerse, y que al finalizar el conflicto mundial regresaron a su país de origen afectando así a la balanza de pagos por lo que fue necesario devaluar la moneda en 1948.

En el Diario Oficial del 29 de junio de 1944 se dictaron restricciones para el ingreso de capital extranjero. Y aún cuando estas restricciones estaban condicionadas a la suspensión de las Garantías Individuales por la guerra, al ser levantadas estas a través del decreto de 1945, dichas restricciones no perdieron su validez.

La inversión extranjera directa en el periodo de la postguerra empieza a fluir nuevamente hacia nuestro país, pero lo

hace en un nuevo escenario económico y político internacional, porque se han producido ya, sensibles cambios en la división internacional del trabajo. Se orientó primordialmente a las plantas de ensamblado y procesado, y por lo mismo sólo presentaban subsidiarias de grandes empresas norteamericanas, que principalmente se dedicaban a la fase final de un proceso productivo con maquinaria y activos que también provenían del exterior, por lo que era difícil que este tipo de industrialización aportara en forma eficiente la integración de una industria verdaderamente nacional.

La política en cuanto a la inversión extranjera seguida en el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952) fue una prolongación y amplificación de la política de Avila Camacho, con la diferencia de que presentó en forma más abierta el problema de la inversión extranjera. Este ambiente favorable a la inversión extranjera, junto con la ampliación de obras de infraestructura económica llevada a límites sin precedentes, facilidades fiscales y proteccionismo, despertaron la confianza entre los inversionistas extranjeros, quienes incrementaron en forma importante sus inversiones en México, principalmente en manufacturas, pues ya desde 1950 la industria fue objeto de creciente interés absorbiendo el 26.1% de la inversión extranjera directa.

En 1954 se dio una etapa de restricción económica que motivó la devaluación del peso. El presidente en turno, Adolfo Ruiz Cortines, mostró una actitud cautelosa hacia la inversión extranjera directa. Sin embargo ante la desfavorable posición de la balanza de pagos, se vio obligado a mostrarse más cordial con ella, con lo que el monto de esta inversión durante su mandato

tuvo un incremento de 47%.

Para equilibrar la apertura dada a la afluencia de capitales extranjeros a México, el gobierno promulgó una serie de leyes que por un lado la regulaban y por el otro la estimulaban, tales como la relativa a la protección a las industrias nuevas y necesarias que procuraban la coinvertión de capitales extranjeros con capitales nacionales.

De acuerdo a datos del Banco de México, la inversión extranjera aumento de 2824 a 11491 millones de pesos entre 1946 y 1956. En esta etapa se produjo un cambio fundamental en la estructura de la inversión extranjera pasando a primer sitio las manufacturas, seguida de la minería y fundición, los servicios públicos, el comercio y en último sitio el petróleo.

La administración de Lopez Mateos se esforzó en adquirir empresas con grandes intereses extranjeros y en fortalecer las medidas de control establecidas en el régimen anterior, principalmente a través de la política fiscal promoviendo la coparticipación de capital nacional mayoritario por medio de la institución de regimenes fiscales discriminatorios, así como el aceleramiento de la sustitución de importaciones.

En su régimen se "nacionalizó" la industria eléctrica del país. En relación a la minería, esta actividad comenzó a declinar después de la Segunda Guerra Mundial tanto por la situación del mercado internacional como por el incremento de impuestos que le afectaban. Para reactivar dicha actividad la solución que se encontró fue también la "nacionalización" como consecuencia de la aparición, en el Diario Oficial del 5 de febrero de 1961, de la

Ley Reglamentaria del artículo 27 Constitucional en materia de explotación y aprovechamiento de recursos minerales y se modificó la Ley de Impuestos y Fomento a la Minería.

Durante 1965-1971, sexenio correspondiente a Díaz Ordaz, se dio un gran apoyo a la política de sustitución de importaciones impulsando así la industrialización, con lo que se logró una actividad de razonable dinámica económica. La inversión extranjera directa avanzó en la exploración de nuevos sectores, dejando a un lado aquellos que formaban su acción tradicional.

Después de 1965, el crecimiento industrial de México mantuvo un menor ritmo; el comienzo de los años 70 se caracterizó por periodos de relativo estancamiento, seguidos de breves periodos de auge.

1.1.4 PERIODO POSTERIOR DE 1971 A 1982

La escasa actividad económica que se presentó a finales de 1970 se reactivó entre 1972 y 1974 dentro de la administración de Luis Echeverría por la implementación de la política expansionista de la inversión pública.

Esta política junto con el "estilo personal" de gobernar fueron factores definitivamente condicionantes de las relaciones entre el Estado y la iniciativa privada nacional y extranjera.

La inversión extranjera directa tuvo un lento crecimiento entre 1970 y 1972; se elevó relativamente rápido en los dos años siguientes y cayó de 1974 a 1976 debido a la expedición de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE) en el año de 1973. Esta ley se acompaña

paralelamente con la de Transferencia de Tecnología y tres años después con la Ley de Patentes y Marcas que junto con las disposiciones fiscales y aduaneras, son los instrumentos que en nuestro país regulan la permanencia de capitales extranjeros, su repatriación, el envío de los frutos, utilidades, intereses, honorarios, regalías y sueldos.

La LIE es el ordenamiento por excelencia en relación al régimen jurídico de la inversión extranjera en México. Su propósito y la razón misma de su existencia, es la de promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera. Delimita en forma clara los sectores y las condiciones en que es aceptada la inversión extranjera. Tácitamente establece que México acepta aquella inversión extranjera dispuesta a asociarse en forma minoritaria con el capital mexicano de tal forma que complemente el ahorro nacional y no venga a desplazar a empresas nacionales que operan satisfactoriamente. Busca filtrar, para estimular la inversión mexicana, la captación de capital extranjero por medio de un análisis del comportamiento de la inversión mexicana y de la inversión extranjera mayoritaria así como reservando para el Estado y la inversión de origen nacional el desarrollo de ciertas actividades consideradas como estratégicas.

La ley de Transferencia de Tecnología de 1972 permitía estudiar los contratos desde el punto de vista económico y tecnológico con la finalidad de suprimir cláusulas comerciales restrictivas y que el precio pagado por la tecnología se calcula en proporción de los beneficios que se obtienen con ello, consiguiendo con esto la disminución de su impacto negativo en la balanza de pagos del país.

Otra de las causas que provocó el decremento de la inversión extranjera directa entre 1974 y 1976 fue el receso que sufrió la economía norteamericana y de otros países industrializados en 1974-1975 y que México resintió especialmente en 1976-1977.

A finales de 1974 se comenzó a manifestar el debilitamiento de la actividad económica que desbordó en la crisis en 1976, cuyo punto crítico fue la devaluación en ese mismo año.

En el período de gobierno de José Lopez Portillo (1976 - 1982), la política económica se basó únicamente en las exportaciones del petróleo. Al finalizar el año de 1982 México vivió una crisis de magnitud sin precedentes. La deuda externa era del orden de más de ochenta mil millones de dólares y el peso se devaluó en más del 200%. La tasa de desempleo se duplicó y la inflación alcanzó niveles de alrededor del 100%.

Entre 1978 y 1981 se tienen altas tasas de crecimiento de la economía mexicana, del comercio y el movimiento internacional de capitales. Sin embargo la inversión extranjera que aumenta con más velocidad es la indirecta, es decir: financiamientos, otorgamiento de asistencia técnica y del otorgamiento del derecho para utilizar y explotar nombres comerciales, procesos industriales y patentes.

A lo largo de la década de 1970 a 1980 el crecimiento de la inversión extranjera directa en manufacturas tuvo un ritmo mayor que el de la economía en general con un 21.4% anual. En 1981 y 1982 comienza a decrecer hasta un nivel inferior a los doscientos millones de dólares en 1984. Otra tendencia que manifestó su comportamiento fue su orientación a involucrarse en los servicios que anteriormente había ignorado, en gran parte debido a la

propia terciarización de la economía nacional y a las facilidades que se le otorgaron para que operara en dichos campos. La prestación de servicios por parte de empresas extranjeras para 1982 absorbía el 11.79% del total de la inversión extranjera directa, mientras que las actividades comerciales representaron el 8.65%.

El incremento en el monto de la inversión extranjera directa durante este sexenio fue continua y rápida como puede observarse en el cuadro 2, en este es posible observar que para 1981 los países con mayor participación en México son: Estados Unidos con un 65.6%, Alemania (7.7%) e Inglaterra (7.2%). Los siguientes tres países de los que proceden inversiones significativas son Suiza, que al cierre de ese mismo año contaba con 548.1 millones, o sea el 4%; Canadá, de donde proceden 400 millones de dólares que equivalen al 2.9%, y Japón, cuyas inversiones ascienden a 311.4 millones, es decir al 2.3%.

CUADRO NO. 2
 MONTO ACUMULADO DE LA IED EN MEXICO
 - Millones de dólares -

AÑO	TOTAL	E. UNIDOS	ALEMANIA	INGLATERRA	OTROS
1976	3,254.4	2,335.9	74.2	213.2	631.1
1977	3,707.3	2,554.4	143.4	232.7	776.8
1978	4,739.3	3,276.7	203.3	256.6	1,002.7
1979	6,644.9	4,520.0	347.7	444.4	1,332.8
1980	9,954.7	6,591.2	612.5	668.4	2,082.6
1981	13,543.1	8,894.5	1,043.3	971.5	2,636.8

Fuente : Banco de México.

1.1.5 PERIODO DE 1982 A 1989 Y PERSPECTIVAS PARA 1990

Entre los objetivos básicos estipulados durante la administración de Miguel de la Madrid en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), el Programa Nacional de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior y el Programa de Promoción para la Exportación Integral, se señaló que México basaría su desarrollo nacional en la apertura económica la que lo proveyería de grandes oportunidades para generar empleo, intercambio internacional e ingresos reales para los mexicanos. Así mismo se estableció que la inversión extranjera debía sujetarse estrictamente a disposiciones legales y a la prioridad del desarrollo, que por lo tanto podría contribuir a la modernización de la apertura económica del país, una vez cumplidos dichos requisitos. Tres criterios regirían a la inversión extranjera directa:

- 1.- Que se sujetase a nuestras leyes;
- 2.- Que generara nuevas fuentes de empleo; y
- 3.- Que proporcione nueva tecnología y que apoyara la apertura de mercados a la exportación.

La regulación de la inversión extranjera estuvo ligada a áreas de transferencia de tecnología, propiedad y promoción industrial. Se reestructuraron las legislaciones y se modernizaron los instrumentos para promover tanto la inversión extranjera como la tecnología.

En el campo de la transferencia de tecnología, la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) centró su atención en las leyes para el Control y Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas. Esto le

6

dio la capacidad a la CNIE de celebrar acuerdos con empresas que promovieran mayor absorción de tecnología.

Una de las medidas importantes que se tomaron para la promoción selectiva de la inversión extranjera directa y para la transmisión, asimilación y desarrollo de tecnología, fue la reglamentación de la Propiedad Industrial. Esta política reconocía el papel estratégico de las patentes y marcas en la producción y comercialización de bienes y servicios, tomando en cuenta, además el hecho de que el primer contacto que la inversión extranjera tenía en México era a través del sistema de Propiedad Industrial.

Es por esto, que en enero de 1987, se modifica la Ley de Invenciones y Marcas a fin de establecer un nivel adecuado de protección a los derechos de propiedad de las patentes y marcas. Dichas modificaciones también buscaban promover la creatividad y el desarrollo técnico de las empresas establecidas en México así como crear las condiciones para fomentar un crecimiento dinámico en la capacidad de México para competir exitosamente en los mercados internacionales.

Los cambios en la legislación de la Propiedad Industrial colocaron a México en una posición competitiva con respecto a otras naciones de similar nivel económico. Así mismo se siguió un amplio proceso de simplificación administrativa en relación a la inversión extranjera directa.

Durante el período comprendido entre 1983 y 1986 la inversión extranjera se orientó primordialmente hacia el sector industrial donde se concentra el 74% de los recursos, mientras que el sector servicios, el segundo en importancia, absorbió el

18.6% y el 7.4% se destino al comercio, como se muestra en el cuadro 3.

CUADRO NO. 3
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS
 (Acumulado al final de cada año)
 - Millones de Dólares -

S E C T O R E S						
AÑO	INDUSTRIAL	SERVICIOS	COMERCIO	MINERIA	AGRICULT. Y PESCA	TOTAL
1980	6,559.8	716.5	754.5	419.6	8.4	8,458.8
1981	7,963.6	1,034.3	923.5	233.8	4.7	10,159.9
1982	8,346.7	1,271.8	925.8	237.3	4.8	10,786.4
1983	8,943.7	1,284.7	984.4	252.3	5.0	11,470.1
1984	10,213.3	1,406.9	1,015.9	258.0	5.8	12,899.9
1985	11,379.1	1,842.2	1,125.4	276.0	6.2	14,628.9
1986	13,294.7	2,165.3	1,276.6	306.8	6.4	17,049.8
1987	15,695.2	3,599.2	1,255.4	355.6	21.6	20,927.0
1988	16,715.0	5,477.0	1,502.0	380.0	9.6	24,084.0

Fuente : Secretaría Ejecutiva de la CNIE, Dirección General de Inversiones Extranjeras.

El 17 de febrero de 1984 la CNIE dio a conocer los lineamientos sobre inversión extranjera y propósitos de su promoción estableciendo lo siguiente:

"Es conveniente resaltar que en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera se establece que para constituir sociedades mexicanas con capital foráneo, bajo la regla general de integración de capital de 51% mexicano y 49% extranjero no se requiere permiso alguno por parte de las

autoridades competentes. En aquellos casos específicos en que la participación de la inversión extranjera solicite una estructura mayoritaria de capital, será la CNIE, el órgano competente para resolver lo conducente, con base en los criterios señalados en la ley, en el PND, y en los programas sectoriales de desarrollo industrial a nivel de rama, y en su caso de producto." (2)

Al inicio de ese mismo año la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) dio un gran impulso a proyectos que buscaran colocar a México, en un mediano plazo, en un alto nivel de competitividad tecnológica en la escala mundial. Para ello se dio un gran apoyo a aquellas actividades de Investigación y Desarrollo, formación de recursos humanos en donde México presentara ventajas competitivas. Por tal motivo se creó el Programa México para darle realidad a estas iniciativas.

Otro de los objetivos prioritarios de esta administración era la creación de empleos. Para 1986 el 12.1% del total de empleos registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social fueron generados por empresas con participación extranjera; mientras que en 1984 alcanzó el 9.3% y en 1985 el 10%.

Las empresas con participación de capital foráneo jugaron un papel muy importante en el comercio exterior. El objetivo de aumentar el comercio exterior se basó en gran medida en estas empresas a través de las exportaciones e indirectamente de las importaciones.

En abril de 1985 la CNIE pidió a la Secretaría Ejecutiva que asumiera la responsabilidad para incluir compromisos de exportación en los programas de acuerdo con las empresas que

contaran con inversión extranjera directa.

Para el periodo de 1983-1987 la balanza comercial tuvo un superávit acumulado de 2.328 mil millones de dólares resultante de un incremento de exportaciones de dichas compañías de un 470% en este periodo.

El papel que jugaron estas empresas en el programa que promovió la Secofi orientado a aumentar el número de empresas exportadoras fue importante. El valor de las quinientas empresas mexicanas consideradas como principales exportadoras del país se incrementó en 1986 a 5.324 mil millones de dólares que acumuló el 55% del valor total de la exportación de productos no petroleros del país. Dentro de estas quinientas empresas, ciento tres incluyen en su capital social, capital foráneo, y estas exportaron el 45% del total de exportación de las quinientas empresas.

En este mismo periodo un total de 8,250 contratos de tecnología fueron registrados, 5,598 de los cuales eran entre firmas mexicanas y 2,652 entre firmas extranjeras.

La inversión extranjera adoptó un mecanismo innovador a través de la posibilidad de intercambiar deuda por inversión, a lo que se le conoce como " swap ". Dicho mecanismo fue establecido en el Convenio de Reestructuración de la Deuda Externa del Sector Público en agosto de 1985.

En esencia, los " swaps " consisten en que inversionistas extranjeros que esten interesados en invertir en México, compran a los bancos acreedores deuda mexicana, denominada en divisas. Como resultado, la deuda externa se cancela y la entidad pública deudora deja de pagar intereses sobre la misma. El inversionista

extranjero vende, con un descuento menor, los derechos de cobro de la Deuda mexicana, a la entidad pública deudora. Esta entrega los fondos a la empresa mexicana a capitalizar, quien emite acciones a favor del inversionista extranjero. La CNIE estableció que las empresas capitalizadas podían disponer de los recursos que derivaban de esta operación ya fuera para completar inversiones como adquisición de activos fijos, ampliación de plantas y nuevas líneas de producción o para saldar deudas denominadas en moneda nacional.

Las principales actividades hacia las que se orientaron estos recursos fueron el turismo (22.9%); la industria automotriz (16.9%); industria maquiladoras (11.9%), bienes de capital y manufactura de herramientas (7.5%) de acuerdo al resumen del reporte 1983-1987 elaborado por la CNIE.

Este mecanismo dejó de operar a partir de diciembre de 1987.

Los sectores industriales a los que se canalizó la inversión extranjera directa para 1987 fue hacia la industria manufacturera la que representó el 75% del total acumulado, el sector servicios incluyendo computadoras y turismo recibió un 17.2%, las actividades comerciales 6%, las industrias extractivas (1.7%) y el sector agrícola y pesquero con 0.1% de acuerdo a cifras proporcionadas en el informe de la CNIE.

Al analizar el origen de los recursos, en el cuadro 4, destaca para 1987 que el 65.5% de la inversión provino de Estados Unidos, siendo la participación de Alemania y Japón de sólo un 6.9% y 5.6% respectivamente.

CUADRO NO. 4
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN
 - Millones de dólares -

PAIS	1983	1984	1985	1986	1987	TOTAL
Estados Unidos	266.6	921.0	1,436.6	1,206.4	2,669.6	13,716.2
Alemania Fed.	110.0	152.6	58.0	218.6	46.9	586.1
Japón	3.8	35.7	79.3	142.2	132.8	393.8
Inglaterra	49.2	44.3	57.2	104.3	430.9	685.9
Suiza	16.2	60.4	141.8	34.1	95.2	347.7
España	12.7	11.9	14.2	93.7	125.8	258.3
Francia	110.0	8.7	10.7	316.9	31.2	477.5
Suecia	29.1	61.1	5.5	24.6	36.7	157.0
Canadá	22.1	32.5	35.1	40.6	19.3	149.6
Hol. y Bel.	13.1	17.8	22.5	10.2	30.3	93.9
Italia	1.0	2.6	0.6	4.0	2.8	11.0
Otros	49.9	93.6	9.5	225.3	255.7	634.0
TOTAL	683.7	1,442.2	1,871.0	2,420.9	3,877.2	10,295.0

Fuente : Secretaría Ejecutiva de la CNIE, Dirección de Inversiones Extranjeras.

En enero de 1987 se hicieron reformas y adiciones a la ley que regula las invenciones y marcas y al Programa de la Dirección General de Invenciones, Marcas y Desarrollo Tecnológico.

Con el fin de dar transparencia a las decisiones tomadas y contribuir con los esfuerzos ininterrumpidos para clarificar y simplificar los procedimientos en una forma conciliatoria con los representantes del sector empresarial se tomaron las siguientes medidas entre 1983-1987:

- a) Se reforzó el Sistema Conciliatorio de Compromisos y Metas con empresas en donde había participación de capital extranjero.
- b) Simplificación y Codificación de las Resoluciones Generales.- se publicó en el Diario Oficial del 3 de febrero de 1988 una nueva Resolución General que actualizaba y sistematizaba todas las Resoluciones Generales aprobadas a esa fecha por la CNIE.
- c) Se diseñó un sistema que ordenara y especificara los criterios aplicados por la CNIE en decisiones tomadas previamente denominado Sistema para Información de Precedentes en Resoluciones Específicas.
- d) Adopción de criterios en algunos sectores y ramas de la actividad económica.

Al examinar la inversión extranjera desde el punto de vista del empleo, generación neta de comercio exterior, desarrollo y transferencia de tecnología y otros programas incluidos en la propiedad industrial se puede ver un impacto positivo en el cambio de estrategias de las políticas, las cuales garantizan una contribución importante de la inversión extranjera directa en el desarrollo de la economía nacional. En los últimos seis años, el país logró captar un promedio de 1,500 millones de dólares de inversión extranjera directa anuales.

La política de la pasada administración se basó en dos aspectos fundamentales:

- 1.- Una actitud de promoción que mantuviera inalterable el sistema legal que regula la inversión extranjera directa;
- 2.- Una selección muy cuidadosa implementada a través del Sistema Conciliatorio de Metas y Compromisos con firmas de inversión extranjera directa.

La captación de la inversión extranjera directa constituye uno de los desafíos más importantes para el presente sexenio.

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, dio a conocer el 15 de mayo de 1989 el Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

Dicho Reglamento persigue elevar la participación del capital foráneo entre 10 y 20% anual. Busca otorgar certidumbre y transparencia respecto de los criterios y condiciones a cumplir y reduce los trámites y el tiempo para la instalación de una nueva empresa foránea.

Así mismo autoriza proyectos de inversión con capital 100% extranjero, primordialmente en actividades productivas destinadas a la exportación, siempre y cuando cumpla con los requisitos que en él se mencionan.

En base al acuerdo con la banca internacional del 23 de julio de 1989, se reactivarán, a partir de 1990, las operaciones de swaps hasta por un máximo de 3,500 millones de dólares por tres años y medio. Los recursos se canalizarán únicamente a la privatización de empresas del sector público (ventas de activos) y a la construcción de obras de infraestructura, limitando su aplicación al 50% de la inversión total.

En el año de 1989, de acuerdo a cifras proporcionadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se captó inversión extranjera directa por un total de 2,500 millones de dólares.

En el sexenio se espera que ingrese inversión foránea por un total de 25,000 millones de dólares, lo que implica un incremento del 100% respecto al sexenio pasado (13,395 millones de dólares).

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial anunció que se pretende captar, para 1990, un monto de 3,000 millones de dólares de inversión extranjera.

Existe cierta incertidumbre de que este objetivo sea alcanzado.

El interés de México por obtener una alta captación de inversión extranjera directa en forma selectiva, se da en un panorama internacional muy restrictivo debido a :

- 1.- Año con año las empresas transnacionales disminuyen sus proyectos y montos de inversión en los países subdesarrollados;
- 2.- Un gran número de naciones tanto desarrolladas como en vías de desarrollo han implementado políticas de promoción muy competitivas, en relación a los esfuerzos desarrollados por el gobierno en este sector.

1.2 PARTICIPACION DE MEXICO EN FOROS INTERNACIONALES

Es imposible para cualquier país vivir en un vacío económico; sus industrias, comercio, tecnología, nivel de vida y todos los demás factores de su economía están relacionados con las economías de las naciones extranjeras por su compleja red de comercio y finanzas.

Cada nación debe adquirir conciencia de su interdependencia y cada una de ellas puede mejorar sus incentivos al comercio y disminuir sus riesgos a través de adecuadas políticas.

Perfeccionando las ventajas de la especialización internacional y creando las condiciones del adelanto económico,

los negocios internacionales pueden aportar un impulso dinámico hacia mas altos niveles de bienestar para todos los pueblos.

1.2.1 LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

La Asociación Latinoamericana de Integración, "Aladi", tuvo su origen con el Tratado de Montevideo 1980. En dicho Tratado participaron los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México. Tenía por finalidad proseguir con el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo social y económico, armónico y equilibrado de la región que en el largo plazo estableciera de una forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

Este fin sería alcanzado mediante una promoción y regulación del comercio recíproco, de la complementación económica y de acciones de cooperación en el campo económico que permitieran la ampliación de los mercados.

Se establecieron para ello los siguientes mecanismos:

- 1.) Preferencia arancelaria regional.-Se aplicaría con referencia al nivel que rija a terceros países no signatarios del tratado;
- 2.) Acuerdos de alcance regional.- En donde participarían los miembros del tratado para otorgarse concesiones arancelarias y no arancelarias para la importación de productos entre ellos;
- 3.) Acuerdos de alcance parcial.- En los que no participan todos los países miembros con el atributo de que los derechos y

obligaciones establecidos regirán exclusivamente para los países miembros que suscriban o que se adhieran a ellos. Estos pueden ser principalmente: comerciales, de complementación económica, agropecuarios y de promoción del comercio.

Otro aspecto relevante del Tratado de Montevideo de 1980, es la disposición de otorgar apoyo a países de menor desarrollo económico relativo, a través de tratamientos diferenciales, nómina de apertura de mercado, listas de ventajas no extensivas y acuerdos o programas específicos de cooperación.

Así mismo y complementario a esto, el Tratado preve la asociación y vinculación multilateral de los países signatarios con otros países o áreas económicas de la región, considerando inclusive la creación de una preferencia arancelaria latinoamericana.

1.2.2 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

En el año de 1964 en la Conferencia de los Países No Alineados, llevada a cabo en el Cairo se planteó el convocar una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo.

Existía cierta inconformidad por parte de los países no alineados respecto de la posición desfavorable que ocupaban los países subdesarrollados en la división internacional del trabajo.

Ejercieron presión para que se diera un mayor acceso a sus productos manufacturados a mercados de naciones industrializadas mediante tratos preferenciales y sin reciprocidad.

En la Carta de Alta Gracia, suscrita por países miembros de

la "Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana" (CECLA), se pedía el establecimiento de un sistema preferencial que sirviera de base para una "nueva estructuración del comercio internacional".

Esto sirvió de marco para que en Ginebra en 1964, el Grupo de los 77 países en desarrollo propusieran durante la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) el establecimiento de un sistema de preferencias en favor de los productos de países en vías de desarrollo.

A fin de unificar criterios y determinar el método más adecuado para aplicar las preferencias sin reciprocidad, fue aprobada la Recomendación A.III.5 en la que se solicitaba al Secretario General de las Naciones Unidas, creara una comisión de representantes de los gobiernos.

Los avances más concretos alcanzados en relación a esto se lograron en el Grupo de Trabajo surgido del Consejo de Ministros de la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OCED).

Al aproximarse en 1968 la segunda UNCTAD los países subdesarrollados adoptaron en la Reunión Ministerial del Grupo de los 77 una posición común en materia de preferencias expresando dichas aspiraciones en la Carta de Argel. Mientras tanto en Nueva Deli en la OCED se había llegado a un acuerdo preliminar sobre una serie de puntos que constituyeron las directrices generales para sus miembros en sus deliberaciones con los países en desarrollo.

El Sistema Generalizado de Preferencias tuvo un gran apoyo con la incorporación de parte IV del GATT en 1965 denominada "Comercio y Desarrollo".

En la Resolución 21 (II) aprobada en la II UNCTAD se llegó a un acuerdo unanime en favor del próximo establecimiento de un Sistema Generalizado de Preferencias mutuamente aceptable que tendría por objetivos:

- 1.- Incrementar los ingresos por exportación de las naciones en vías de desarrollo;
- 2.- Promover su industrialización; y
- 3.- Acelerar su ritmo de crecimiento económico.

Se creó la Comisión Especial de Preferencias de la UNCTAD para que elaborara dicho sistema.

A finales de 1969 el Comité recibió la documentación de la OCED que consistía en las ofertas preliminares constituidas por listas y la caracterización de los arreglos preferenciales que cada país se proponía implantar.

En la VI sesión celebrada en Septiembre - Octubre de 1970 se llegó a un acuerdo mutuamente aceptable sobre la concesión de un trato preferencial generalizado sin discriminación y reciprocidad para las exportaciones de los países subdesarrollados. Dicho acuerdo fue posteriormente adoptado por la UNCTAD en la Junta de Comercio y Desarrollo de la misma para incluirlo en la estrategia de la Segunda Década para el Desarrollo.

El Sistema Generalizado de Preferencias fue concebido como una política comercial para que los países desarrollados otorguen ventajosas reducciones arancelarias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias a productos manufacturados, semi-manufacturados y a un número determinado de productos primarios originarios de los países tercer mundistas.

Los países que han establecido este sistema son : Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y la URSS.

Es necesario que los productos sean totalmente producidos por el país beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias para poder gozar de esos beneficios. Cuando un producto contenga materiales importados se considerarán originarios del país beneficiario, si esos insumos extranjeros han sido objeto de una transformación sustancial que les de valor diferente.

1.2.3. ANTECEDENTES DE LA FORMACION DEL GATT.

Con el objeto de propiciar una amplia liberalización del comercio, los Estados Unidos e Inglaterra buscaron por un largo periodo, los mecanismos que permitieran dicha liberalización.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los países industrializados, impulsados por Estados Unidos, pensaron en establecer diversos organismos internacionales con el fin de reconstruir y apoyar las relaciones económicas, financieras y comerciales de las naciones capitalistas de tal forma que no declinaran o aminoraran sus ganancias; entre los que cabe señalar el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), hoy día conocido como el Banco Mundial, surgido de la Conferencia de Bretton Woods en 1944. Igualmente, se sugiere la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Estados Unidos en el año de 1945, propuso la celebración de una Conferencia Internacional de Comercio en la que proponía el liberalismo comercial.

En 1946 se reunió en Londres una Comisión Preparatoria de la Conferencia de Comercio y Empleo convocada por la Organización de las Naciones Unidas a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) para la formulación de un proyecto de Convención de una Organización Internacional de Comercio. Dicha organización constituiría un organismo especializado de la ONU que complementaría comercialmente, las funciones monetarias del FMI y las de financiamiento del BIRF.

En el año de 1947, en Lake Success, Nueva York, se reunió una comisión preparatoria de dicha Conferencia de Comercio y Empleo modificando el proyecto de Londres. En ese mismo año, de marzo a agosto se llevo a cabo en Ginebra, Suiza, una sesión de la Comisión Preparatoria en donde se propuso:

- 1.- El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) correspondiente a sus siglas en inglés "General Agreement on Tariffs and Trade"; y
- 2.- Un proyecto de Carta de Comercio Internacional que daría origen a la Organización Internacional de Comercio (OIC), organismo especializado de las Naciones Unidas, y que sería discutido en La Habana, Cuba.

Del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948 se celebró la Conferencia de La Habana. Durante los trabajos de esta Conferencia se elaboró un Convenio conocido como la "Carta de La Habana" que establecía los propósitos y principios de la OIC.

México no firmó la Carta en virtud de los siguientes puntos:

- 1.- El carácter restrictivo de la Carta, es decir, se refería más a la supresión de restricciones al comercio internacional que a promover el desarrollo económico;
- 2.- No distinguía entre un país deudor de un acreedor, la Carta no tomaba en cuenta la situación distinta entre países deudores y acreedores ya que le daba un tratamiento diferente a las restricciones que deseaba implantar un país deudor en defensa de su balanza, y las que implantan los países acreedores para continuar protegiendo su industria;
- 3.- Empleo y desarrollo económico, únicamente incluía aspectos declarativos y no había medidas para fomentar el empleo y desarrollo económico;
- 4.- Dumping, carecía de medidas antidumping;
- 5.- Negociación arancelaria, contenía un programa preciso de reducciones arancelarias sin considerar las condiciones distintas que enfrentan países desarrollados y subdesarrollados;
- 6.- No reglamentaba los convenios entre gobiernos en relación a productos básicos.

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 estados miembros de la ONU y entró en vigor, provisionalmente, el 1º de enero de 1948, cuando fue ratificado por siete de los países que lo firmaron: Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Luxemburgo y Gran Bretaña.

Este acuerdo fue concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de La Habana que daría origen

a la OIC. Sin embargo, esta carta nunca llegó a ser confirmada y por consiguiente no entro en vigor debido fundamentalmente a su rechazo por parte del Congreso de los Estados Unidos.

Así el GATT queda como único mecanismo que sirve como un instrumento jurídico para la regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo.

Posteriormente dicho Acuerdo ha sido confirmado por otros países que firmaron la Carta de La Habana, y se han incorporado otros más, de tal forma que actualmente cuenta con cerca de cien países en el mundo.

Sin embargo, este Acuerdo General, que es estrictamente comercial, incluía algunos aspectos que México rechazó en la Carta de la Habana, como la supresión de permisos de importación, el sistema de valoración aduanera y el trato discriminatorio hacia naciones en vías de desarrollo al darles el mismo trato.

Solo hasta el año de 1965 se agregó la Parte IV del Acuerdo sobre medidas en favor de países en desarrollo, pero son muy generales y persisten las otras limitaciones que México no había aprobado.

Así en 1979-1980 México inicia negociaciones para adherirse al GATT. A pesar de las concesiones favorables negociadas para su entrada, el 18 de marzo de 1980 el entonces Presidente de la República, José Lopez Portillo, decidió aplazar indefinidamente la participación de México. Algunas de las razones señaladas se resumen a continuación:

- 1.- El Senado de la República no conoció oficialmente el Protocolo de Adhesión de México al GATT y no se pudo

pronunciar al respecto;

- 2.- La existencia de muy variadas y contradictorias opiniones;
- 3.- Un posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial de Energéticos que México había propuesto en las Naciones Unidas;
- 4.- La naturaleza de los Códigos de Conducta de la "Ronda Tokyo", pues según el Presidente, no contenían los elementos de protección e impulso que el desarrollo económico del país requería de acuerdo al Plan Global y a los planes sectoriales;
- 5.- La liberalización del comercio no implica la promoción de un orden económico mundial más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales.

Como sea, se tomó la decisión de no incorporarse al GATT y en cambio se iniciaron negociaciones bilaterales con los Estados Unidos, sobre todo para evitar la imposición de impuestos compensatorios que dicho país venía estableciendo a un número de exportaciones mexicanas por las ayudas a la exportación que les otorgaba el Gobierno Mexicano. Estas negociaciones se concretaron en 1982, sin embargo no fueron aceptadas en esa fecha y finalmente se logró un acuerdo llamado "Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios".

El 25 de noviembre de 1985, el Presidente encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al GATT. En este mes México presentó su carta de adhesión a dicho acuerdo.

El 4 de julio de 1986, el Grupo de Trabajo creado para analizar la solicitud de México, rindió su informe que fue sometido a un subcomité especial. Dicho subcomité dio su voto a favor para el ingreso de México al Acuerdo General el 15 de julio de ese mismo año.

El Grupo de Trabajo analizó el Protocolo de Adhesión, que sirvió de base para que el subcomité especial tomara la decisión de la incorporación de México, habiendo llegado a un consenso aprobatorio.

Es así como México forma parte del GATT desde el 25 de agosto de 1986. Esto fue ratificado por la Conferencia de las Partes Contratantes, celebrada en Punta del Este, Uruguay.

El ingreso de México al Acuerdo General, se hizo a través de un Protocolo de Adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el establecimiento de una lista de productos concesionados por México (Acta de Negociaciones).

Desde sus orígenes es considerado como un tratado entre los países firmantes y no como una organización internacional y en tal virtud sus miembros no tienen categoría de "Estados Signatarios" como en el caso de la ONU, sino que son considerados "Partes Contratantes del Acuerdo General", manteniendo su estatus formal de carácter provisional.

El GATT es un tratado multilateral firmado por cerca de cien gobiernos cuyos países realizan en conjunto más de las nueve décimas partes del comercio mundial. Es un código de normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales así como llevar a cabo diversas operaciones de comercio en el mundo.

Su finalidad básica es liberalizar el comercio mundial y darle una base estable contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de los pueblos.

C I T A S B I B L I O G R A F I C A S

- (1) Legislación Sobre Propiedad Industrial, Transferencia de Tecnología e Inversiones Extranjeras, Página 364.
- (2) Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera Directa en México, Página 8.

C A P I T U L O I I

E V O L U C I O N H I S T O R I C A D E L A P R O D U C C I O N C O M P A R T I D A

2.1 P R O D U C C I O N C O M P A R T I D A

La internacionalización de los procesos productivos y la división internacional del trabajo constituyen unos de los rasgos más distintivos de la economía mundial de la industria manufacturera de la post-guerra. En virtud de esto los países desarrollados concentran su actividad en la manufactura de bienes de contenido tecnológico sofisticado y de alta rentabilidad mientras los países no industrializados generan materia prima o productos en cuya fabricación hay importante componente de mano de obra.

La evolución y el desarrollo de la industria en general, han dado lugar a la producción compartida como uno de los elementos económicos más importantes de las últimas décadas. Así pues, a lo largo de los últimos 24 años, la industria maquiladora se ha desarrollado en México como un importante elemento de la estructura industrial mundial, así como de la misma economía nacional. Como parte de dicho proceso de internacionalización la industria maquiladora procura una complementación recíproca entre las ventajas comparativas de los países desarrollados y de aquellos que se encuentran en proceso de industrialización que en ella participan y de ahí el término de producción compartida.

La importancia de esta industria frente a la economía

nacional se destaca particularmente en la zona fronteriza del norte con los Estados Unidos, donde aproximadamente el 88% de la industria maquiladora se encontraba establecida para 1984.

La producción compartida " es la internacionalización de la producción del procesamiento, en la que las materias primas y componentes producidos en un país son procesados o ensamblados en otro para exportarlos de regreso al país original, o a terceros países." (1)

El análisis de los antecedentes de la producción compartida en México esta intimamente relacionado con la historia de los Estados Unidos (EUA). Es de suma importancia el régimen aduanero establecido por los EUA para fomentar y facilitar la operación de Producción Compartida de su industria a otros países.

La producción compartida en México se deriva de las autorizaciones que permitían la importación temporal de todas aquellas partes, componentes, materia prima y equipos necesarios para producir un artículo que posteriormente va a ser exportado. Esta importación no es gravada por impuesto alguno y sólo se garantiza el interés fiscal correspondiente.

Las alternativas de aplicación, se derivan principalmente del grado de participación de alguna empresa mexicana para facilitar la operación, y estas son:

- a) Albergue (Shelter);
- b) Coinversión (Joint Venture);
- c) Maquila (In-bond); y
- d) Subcontratación (Subcontracting).

2.2 CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL

La industria maquiladora, como se mencionó anteriormente, se concibe como fenómeno y producto de las relaciones internacionales en las que se destaca una tendencia a internacionalizar los procesos manufacturados a través de la subcontratación entre países y/o la inversión extranjera directa en el establecimiento de empresas multinacionales o transnacionales para complementar e integrar las diversas ventajas comparativas que ofrecen los diversos países, dentro de un esquema de producción y comercialización muy singular.

Entre los factores que han estimulado la disgregación geográfica de procesos productivos se encuentran : bajos costos, necesidad de mantener precios competitivos, beneficios y estímulos fiscales, crediticios y arancelarios, la disponibilidad y acceso a las fuentes energéticas, el costo del dinero, etc.

El nacimiento de la industria maquiladora en México debe entenderse dentro de este mismo panorama como parte de una evolución de dichas relaciones económicas internacionales y como producto de la conjugación muy particular de un conjunto de factores históricos, económicos, políticos y sociales peculiares a México.

Existe una gran interdependencia entre México y Estados Unidos que trasciende el ámbito económico e industrial e influye en la historia general de México en varios aspectos enfatizándose y agudizándose más en el orden económico y particularmente en la frontera norte.

Los EUA y su sector industrial dieron origen a dicha industria. Hoy día continúan siendo su principal promotor a nivel

mundial.

La industria maquiladora se desarrolla apartir del concepto de una empresa que ensambla o procesa productos para otra empresa que le proporciona los materiales y, en ocasiones, el equipo necesario para ello. Esto es, se basa en sus inicios en la práctica de la subcontratación entre empresas. La maquiladora tenía como finalidad buscar la complementación industrial entre el capital y los materiales provenientes de la empresa contratante y la mano de obra, o recurso humano de la empresa maquiladora contratatista.

Las primeras industrias maquiladoras se establecieron en los EUA en el estado de California a principios de este siglo. Las grandes empresas manufactureras establecidas en el noroeste de Estados Unidos comenzaron a enviar sus productos a California para su ensamblaje y posterior retorno aprovechando la mano de obra, que existía en abundancia en dicho estado e integrada principalmente por trabajadores de descendencia mexicana y asiática, con lo que se evitaba los crecientes problemas laborales en sus fábricas locales. Esta primera ubicación de una maquiladora es de suma trascendencia para el posterior desarrollo de la misma como se conoce en México en la actualidad.

La industria maquiladora moderna se remonta a la época posterior a la Segunda Guerra Mundial. A causa de esta los EUA habían desarrollado grandes aparatos industriales y fuentes de capital. A fin de reconstruir y ampliar la planta industrial europea después de la guerra, los Estados Unidos implementaron el Plan Marshall. Este plan consistía en apoyo financiero y

material a los países europeos afectados. Así mismo esto trajo como consecuencia la ampliación de los mercados europeos quienes absorbieron una gran proporción de la producción de las empresas norteamericanas. A pesar de todo, las industrias europeas y japonesas se fortalecieron a un ritmo acelerado en esta época e iniciaron a competir directamente con las industrias estadounidenses en mercados internacionales e inclusive en el mercado doméstico de los Estados Unidos.

Ante esta situación y en esta época, la empresa multinacional crecía estableciendo plantas manufactureras directamente en otros países para explotar los mercados locales e incrementar la competitividad de sus productos en otros países. En este marco, tomando como base los antecedentes del Estado de California, las grandes empresas manufactureras de norteamérica, y principalmente la industria electrónica y textil, empezaron a ampliar o internacionalizar sus procesos productivos por medio de la subcontratación internacional y el establecimiento directo de maquiladoras propias en aquellas naciones que contaban con exceso de mano de obra y que por consiguiente ofrecían bajo costo, entre las que cabe señalar a: Hong Kong, Taiwan, Singapur, Tailandia, la India, Corea del Sur, etc.

Es de vital importancia para el desarrollo de la producción compartida el régimen aduanero que el gobierno de los EUA estableció para fomentar y facilitar las operaciones de maquila de su industria nacional en otros países; puesto que con la implementación de varios decretos arancelarios se eximían de los derechos aduanales el contenido estadounidense de artículos procesados o ensamblados en el extranjero, y con esto se inicia

la verdadera producción compartida. En el año de 1956 se incorporó a la Tarifa Aduanera de los Estados Unidos la fracción 806.30 que ponía en práctica disposiciones que facilitan el procesamiento en el exterior de artículos de metal (excepto los de metales preciosos) manufacturados o sujetos a un procesamiento de manufactura en los Estados Unidos. Bajo esta fracción, los artículos de metal procesados parcialmente en el exterior son gravados con un derecho aduanal unicamente sobre el valor de tal procesamiento fuera de los EUA.

No fue sino hasta el 31 de agosto de 1963, cuando la naciente industria maquiladora recibió su mayor apoyo mediante la anexión a la Tarifa Aduanera de su fracción 807.00, la cual estableció el mecanismo idóneo para fomentar las operaciones de ensamblaje, o de maquila, de productos de empresas norteamericanas en el exterior y contribuyó substancialmente a la configuración y naturaleza propias de la industria maquiladoras como se conoce hoy día.

De acuerdo a esta fracción los artículos que se ensamblan en el exterior de materiales y componenets de origen estadounidense se gravan con un derecho aduanal, solamente sobre el valor agregado a los mismos en el exterior cuando sean retornados, o re-importados, a los Estados Unidos.

Dentro de este marco jurídico, se proliferaron las operaciones de maquila directa y de subcontratación en alrededor de cincuenta países, los cuales establecieron regimenes juridicos especiales para fomentar y regular a dicha industria en su territorio nacional. Así mismo estas disposiciones aduaneras,

abrieron la brecha para el establecimiento de la producción compartida en México apartir de 1965-1966 la que recibió gran promoción con el Programa para la Industrialización Fronteriza, publicado en 1965 en México.

Para 1983 aproximadamente el 20% del comercio internacional se realizaba a través de la producción compartida.

2.3 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION COMPARTIDA EN MEXICO

La producción compartida se ha desarrollado en México a lo largo de los veinticuatro años como la industria maquiladora o Programa de la Industria Maquiladora, con el objeto de fomentar el desarrollo comercial e industrial de las zonas fronterizas, dar ocupación a la mano de obra del país y crear una nueva fuente de divisas.

México siempre ha constituido el terreno fértil para el desarrollo de la industria maquiladora debido a la amplia frontera que comparte con los Estados Unidos, así como por las tradiciones económicas y políticas que han provocado una interdependencia entre México y Estados Unidos en varios ámbitos.

Los factores que dieron origen al establecimiento de la industria maquiladora en México se remontan a la época en que la frontera norte experimentó un crecimiento descontrolado en su población y con ello un empeoramiento de sus problemas económicos y sociales. A raíz de la migración hacia la frontera del norte registrada entre 1940 y 1950 se dio dicho crecimiento demográfico que tuvo altas tasas de crecimiento, alcanzando un 84.3 % entre 1950 y 1960 y un 50.5 % entre 1960 y 1970. Esta migración se

agudizó a partir de 1930 a 1940 cuando la economía mundial se vio afectada por la gran Depresión. Los migrantes se dirigían a la zona norte de México con la esperanza de encontrar trabajo en la producción agrícola, prefiriendo la mayoría irse a Estados Unidos para obtener trabajos mejor remunerados, lo que constituía una fuerza de trabajo a menor costo que la mano de obra norteamericana.

A fin de facilitar y fomentar esta actividad los gobiernos de Estados Unidos y México iniciaron una serie de programas conocidos como El Programa de Braceros o El Acuerdo Internacional sobre Trabajadores Migratorios. Finalmente en diciembre de 1964 dejó de funcionar oficialmente el Programa de Braceros.

La concentración demográfica, el desempleo generado, las zonas libres en determinados lugares a lo largo de la frontera y la práctica y desarrollo de una empresa maquiladora o ensamble en el estado norteamericano de California, fomentaron el interés por parte de los empresarios norteamericanos en reubicar sus procesos productivos en la zona fronteriza, todavía muy cerca de sus principales plantas y de los canales de distribución en sus mercados locales.

Ante esta situación crítica y con el fin de resolver los problemas de la zona fronteriza (desempleo y economía decreciente) el gobierno mexicano comenzó a desarrollar políticas y programas, algunos de los cuales se habían iniciado aún antes del problema de 1964 y establecían los antecedentes y mecanismos a seguirse.

Con el objeto de desarrollar la economía de la frontera norte del país a través de la sustitución de importaciones,

la promoción del turismo y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las ciudades fronterizas en el año de 1961 el gobierno inició el Programa Nacional Fronterizo.

Valiendose de la estructura de una política fronteriza en desarrollo, el gobierno se orientó en forma más directa hacia un programa para abatir el creciente desempleo de la zona y estimular el crecimiento económico de las principales ciudades fronterizas.

El 20 de mayo de 1965 el entonces Secretario de Industria y Comercio, Octaviano Campos Salas, señaló la importancia de crear un Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) con el objeto de fomentar, a través de la creación de empleos en la franja fronteriza norte del país, el desarrollo económico y acabar con el problema del desempleo en dicha zona. A este programa también se le conoció como " Programa para el Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo Largo de la Frontera Noreste de Estados Unidos". El objetivo de este programa era fomentar e implementar una industria maquiladora en la zona fronteriza especialmente para la empresa manufacturera norteamericana, permitiendo la importación temporal, libre de pago de impuesto de importación, a insumos y equipo para su transformación o ensamble en México y su posterior exportación. Esta postura fue posteriormente ratificada por el presidente en turno Gustavo Díaz Ordaz. Se señalaron los objetivos que se perseguirían con el establecimiento de la industria maquiladora, y que hoy día siguen vigentes y son viables, entre los cuales cabe destacar:

"1.) Promover la ocupación en zonas con fuertes presiones

demográficas;

- 2.) Incrementar los ingresos en divisas y fortalecer la balanza de pagos;
- 3.) Generar empleos de carácter industrial y capacitar personal extraído de las actividades primarias;
- 4.) Ampliar el mercado para los productos nacionales, al propiciar una fuerte derrama de ingresos en la zona;
- 5.) Aumentar el movimiento comercial, bancario y de servicios, así como el turismo;
- 6.) Terminar con el prejuicio respecto de la calidad de la mano de obra mexicana;
- 7.) Aumentar la recaudación fiscal en todos los niveles;
- 8.) Promover la inversión en ramas auxiliares;
- 9.) Destinar más capital para el desarrollo del interior del país al contar con la inversión extranjera para coadyuvar en el desarrollo de la zona fronteriza; y
- 10.) Facilitar el acceso a una tecnología avanzada, incluso en la esfera administrativa. " (2)

Aún cuando en 1965 se anunció el PIF, las bases legales que regularían a la industria maquiladora se expidieron hasta 1966. Estas " Bases Legales " limitaban su establecimiento en la franja fronteriza.

Se establecieron, de acuerdo a lo publicado en los Diarios Oficiales del 10 y 20 de junio de 1966 del Reglamento de Promoción de la Industria Fronteriza, los criterios que se aplicarían para autorizar las operaciones de una empresa maquiladora y estos son:

- 1.) Deben considerarse dentro de un recinto fiscal para los

efectos aduaneros de sus operaciones aquellas empresas que soliciten establecerse en una ciudad fronteriza;

- 2.) Debe exportar, posteriormente el 100 % de las importaciones que realicen de materias primas;
- 3.) Se deberán ejercer todos los controles para la importación, transformación y exportación de la materia prima que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público considere convenientes;
- 4.) Estos controles tendrán por objetivo la identificación de las materias primas y artículos terminados. En el caso de que los artículos sean de difícil identificación dicha Secretaría decidirá si se otorga o no la autorización correspondiente; y
- 5.) La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cada caso será la encargada de llevar acabo los estudios correspondientes y de señalar las bases que regirán la importación, el control, la transformación y la exportación de materia prima y artículos terminados.

Además se fijaron los siguientes requisitos de carácter general a los que debía sujetarse la industria maquiladora:

- 1.) Cualquier operación que se lleve acabo debe estar conforme a lo estipulado por la Ley General de Sociedades Mercantiles y cumplir con los requisitos que marcan las leyes laborales y del Seguro Social;
- 2.) Es necesario que una fianza garantice los impuestos de maquinaria, equipo y materia prima;
- 3.) Las operaciones de maquila, solamente se permitirán en

aquellas áreas que cuenten con autoridades aduaneras para regular la importación y exportación.

El gobierno mexicano para fomentar la operación de las maquiladoras y complementar su naturaleza particular les otorgó ciertas facilidades, las que pueden resumirse en:

- 1.) Es libre de impuestos tanto la importación temporal de maquinaria y equipo e insumos usados en el proceso productivo así como la exportación de los productos terminados;
- 2.) La inversión extranjera puede participar hasta con 100 % en el capital social de la empresa maquiladora;
- 3.) Los técnicos extranjeros pueden trabajar en la industria maquiladora, solamente si obtienen el permiso de la Secretaría de Gobernación.

Las Bases Legales desarrolladas en un principio para fomentar y facilitar la operaciones de la industria maquiladora se adaptaron a la estructura ya establecida en el código Aduanero desarrollando el mecanismo que establecía en su artículo 321 para regular la importación temporal. Así mismo estas bases legales recogieron unas prácticas ya orientadas hacia la importación temporal de materiales para su procesamiento, o ensamblaje, como por ejemplo el Reglamento de Plantas Montadoras de Vehículos. Estas bases se fueron ampliando en una serie de aspectos para adecuarse a las tendencias naturales de la industria maquiladora y a las necesidades del país.

De esta forma y como resultado de lo anterior la industria maquiladora a lo largo de su primer año de operación existía un total de 12 empresas maquiladoras establecidas en la frontera,

empleando a 3,000 personas.

Estas cifras aumentaron considerablemente para 1969 alcanzando un total de 152 plantas autorizadas, las que aproximadamente generaron 17,000 empleos. Del total de estas, más del 33% se dedicaban al ensamble de equipo electrónico y el 30% al confeccionamiento de prendas de vestir. Cabe destacar que esto es resultado de la gran influencia y trascendencia, que el establecimiento de las primeras maquiladoras en California, tuvo en el desarrollo de las mismas. Tradicionalmente, dicho Estado, se ha destacado en la industria textil como uno de los principales fabricantes de ropa en los Estados Unidos y ocupa un reconocido lugar en la industria electrónica de alta tecnología. Su desarrollo en el Estado de California de Estados Unidos es un factor muy importante en la configuración y aparición de la industria maquiladora en Baja California Norte. Esto continúa siendo un factor de suma importancia considerando que las industrias electrónica y textil representan hoy en día más de la mitad de la industria maquiladora mexicana.

Así mismo durante estos años se incrementó sustancialmente la importancia de la industrial maquiladora frente a los Estados Unidos. En su primer año de operación, 1966, exportó a dicho país sólo el 0.7% del total de sus importaciones de otros países de productos maquilados de acuerdo a sus fracciones 806.30 y 807.00 de su Tarifa Aduanera. Para 1969 México representaba el 8% de dichas importaciones.

De 1966 a 1971, por medio de una serie de nuevos acuerdos y circulares que facilitaban los trámites aduanales de las

operaciones de maquila, se desarrolló el régimen jurídico de la industria maquiladora establecido en las Bases Legales.

En 1970 había en México 120 maquiladoras, las que dieron empleo a 20,327 personas. Su producción representó el 2.5% de las importaciones totales de EUA de productos maquilados en todo el mundo.

En 1971 dicho régimen se codifica sistemáticamente y adquiere un carácter más normativo. El gobierno mexicano instituye en este mismo año el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte y de las Zonas y Perímetros Libres y expide el primer Reglamento del párrafo tercero del Artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, que recoge y amplía las Bases Legales de 1966. Este reglamento institucionalizó el régimen aduanero de la industria maquiladora al establecer en forma más detallada y precisa los trámites y criterios que debían seguir las operaciones temporales de maquila.

En el año de 1972 se expide un nuevo Reglamento para la industria maquiladora ampliando y modificando algunos preceptos. En el se señala que la maquiladora puede operar como:

- 1.) Empresas productoras y exportadoras perteneciendo, la mayoría de las veces, a su empresa matriz; y
- 2.) Empresas nacionales que explotan el mercado interno y que amplían sus operaciones para dedicarse a la exportación, esto es, una subcontratación entre esta empresa y las empresas matrices contratantes.

Un cambio muy importante que introdujo es en relación a la ubicación de las plantas maquiladoras al determinar que pueden

establecerse empresas maquiladoras en todo el país, a excepción de aquellos casos en que por concentración demográfica e industrial, la Secretaría de Industria y Comercio juzgara inconveniente. A causa de esta disposición surge la industria maquiladora en ciudades como Chihuahua, Guadalajara y Tlaxcala.

Un año más tarde recibió un nuevo estímulo de índole político, al promulgar el Presidente la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera. Esta permitió a las empresas maquiladoras establecerse con el 100% de capital extranjero, salvo en el caso de la rama textil y prendas, donde debería contar con 51% de capital nacional como mínimo.

A lo largo de esta década de los 70, la industria maquiladora se mantuvo en auge, con lo que en 1974 había 455 maquiladoras las que ocuparon a 75,970 obreros mexicanos. En este mismo año México ocupó el segundo lugar entre todas las naciones que contaban con producción compartida ascendiendo las exportaciones hacia Estados Unidos a 1,035 millones de dólares. La industria maquiladora se destacó en este año por su generación de divisas para la economía nacional representando el 7.1% de los ingresos totales de divisas para la balanza de pagos.

Como respuesta a la política de integración de la industria maquiladora al interior del país, donde se reportan mayores beneficios para la economía nacional, el 5.7% del total de las empresas maquiladoras se establecieron en el interior del país.

A finales de 1974 y como consecuencia de la recesión que afectaba a los Estados Unidos y el incremento de los costos de operación en México, la industria maquiladora sufrió un período

de retroceso. Esto refleja la gran dependencia de la industria maquiladora con la economía estadounidense y la necesidad y conveniencia de una mayor integración complementaria de la industria maquiladora a la economía mexicana, a fin de que se identifique más con los intereses nacionales.

Para el año de 1975 había 454 empresas maquiladoras, en las que el valor agregado generado fue de 293.1 millones de dólares. Los insumos utilizados se integraron por 643.1 millones de dólares de importaciones temporales y 8.8 millones de dólares (1.3%) suministrados por la industria nacional.

Apartir de 1976, cuando el peso mexicano se devaluó frente al dólar y se inició la recuperación de la economía norteamericana, la industria maquiladora empezó a tener una expansión nunca antes experimentada, por el decremento de los costos de operación de las empresas maquiladoras en México. Se empezó a considerar que no sólo se trataba de una industria estable, sino que además podía ser el factor clave del desarrollo de la industria de la frontera.

En ese mismo año se creó el Comité para la Producción compartida (CPC), como el Comité para las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00. En ese año surgió un grupo de treinta y cuatro miembros cuyo fin era el de luchar ante el Congreso de los Estados Unidos en contra de la abolición de estas fracciones. Este tuvo éxito con lo que el Comité continuó bajo el mismo nombre hasta 1985 para preservar y fomentar el uso de dichas fracciones, así como para apoyar los esfuerzos para la producción compartida al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias y del Decreto para la Recuperación de la Cuenca del

Caribe o Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Hoy día el CPC cuenta con más de ciento treinta y cinco empresas asociadas que operan o apoyan las instalaciones para la producción compartida en todo el mundo. Los socios incluyen manufactureras o ensambladoras, proveedores, promotores de parques industriales, operadores en zonas libres, empresas de derecho arancelario, agentes aduanales, servicio de transporte, instituciones financieras y firmas contables y un sindicato de trabajadores.

En 1977, a través del nuevo Reglamento del Párrafo Tercero del artículo 321 del Código Aduanero, se extendió el régimen de maquila recogiendo básicamente el Reglamento de 1972, el cual presentó modificaciones importantes. Se definió como maquiladora a " la unidad de producción industrial establecida o por establecerse al amparo de este Reglamento que obtenga la autorización de un programa de actividades para realizar operaciones de maquila" vinculándose así con las categorías de empresas dedicadas al abastecimiento del mercado nacional y que desean realizar sus exportaciones al amparo del régimen de maquila, con el requisito de que estos productos destinados a la exportación cuenten con un 20% de grado de integración nacional. (3)

Este reglamento creó la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora, como órgano administrativo con funciones y facultades para implementar la política general respecto de dicha industria y fomentar las operaciones nuevas y continuadas de la misma.

De 1976 a 1980 la industria maquiladora muestra una tendencia de constante crecimiento convirtiéndose en elemento clave de la economía nacional.

De acuerdo a estadísticas de la Secretaría de Programación y Presupuesto en 1980 había 620 empresas maquiladoras en el país, las que proporcionaron 123,879 empleos.

En el mercado internacional de maquiladoras, México a destacado como uno de los más importantes países que participan como anfitriones de la producción compartida. Según información proporcionada por el gobierno de los Estados Unidos, en este año México era el segundo después de Japón en volumen total de exportaciones de productos maquilados a dicho país. La industria maquiladora en México exportó a los Estados Unidos productos que ascendieron a un valor total de 2,341.4 millones de dólares, mientras que Japón alcanzó 3,284.1 millones de dólares; representando con ello el 16.7% y el 23% respectivamente del volumen total de exportación a los Estados Unidos provenientes de maquiladoras del exterior. México superó el volumen de exportación de Alemania Occidental con 2,203.6 millones de dólares (15.7%) y a Canadá con 1,231.9 millones de dólares (8.7%). En el renglón de exportaciones de países en vías de desarrollo, México reflejó casi el 300% más que su más cercano rival, Malasia, con sólo 820 millones de dólares (5.8%).

Esta información es de gran trascendencia para la industria maquiladora mexicana ya que nos dice que México no sólo es el líder en cuanto a volumen de exportación respecto a los demás países subdesarrollados, sino que además compete con los países desarrollados con volúmenes muy altos. Es decir, de los más de

cincuenta países que participan como anfitriones de la producción compartida. México se ha destacado como uno de los dos o tres países de mayor importancia.

El comportamiento de la industria maquiladora durante 1982 demuestra su versatilidad para adaptarse a las cambiantes condiciones económicas del país. Este año presencié una de las crisis económicas más serias que México a enfrentado y que sin lugar a dudas ha influido en toda la economía del país. Ante la crisis y el deterioro de los términos de intercambio no solo de materias primas sino además de manufacturas, se dio prioridad a la industria maquiladora como generadora de divisas bajo la perspectiva de ingreso de México al Gatt, y de la consiguiente apertura comercial. En este año el desarrollo de la industria maquiladora se vio impulsado por dos factores :

- 1.- Devaluación sustancial del peso.
- 2.- El despegue de la economía de EUA.

En febrero de ese año se presentaron una serie de devaluaciones de la moneda. Para abril había 597 empresas maquiladoras establecidas. Aún permanecía la excesiva concentración de la misma en la zona fronteriza norte con solo 71 plantas ubicadas en el interior del país. La política gubernamental era fomentar su establecimiento fuera de la zona fronteriza en un esfuerzo por integrarla a la economía nacional y por explotar y aprovechar más sus efectos positivos sobre esta.

Según cifras del Banco de México, el valor agregado por la maquiladora en ese año fue el equivalente al 15.5% del total de las exportaciones del país, sin tomar en cuenta al petróleo.

La integración de la industria maquiladora en la actualidad muestra una variedad de actividades industriales que se llevan a cabo en las mismas. Las ramas donde más se destacó fueron:

- 1.) Empresas maquiladoras dedicadas al ensamblaje o manufactura de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y de maquinaria, equipo, aparatos eléctricos y electrónicos representaron el mayor segmento con un total de 224 plantas;
- 2.) Empresas maquiladoras de textiles o del vestido con 107 empresas.

La importancia de la industria maquiladora para la economía mexicana se manifiesta claramente en el número de empleos generados alcanzando un total de 122,493 empleos para trabajadores mexicanos.

Otro renglón en el que destaca la importancia de la maquiladora es en la balanza de pagos con el exterior y la generación de divisas, tomando en cuenta la crisis de 1982-1983. De acuerdo al Informe de Banco de México, la industria maquiladora generó un total 832 millones de dólares norteamericanos. Fue en este renglón superado únicamente por la exportación petrolera (15,623 millones de dólares) y la exportación de productos agrícolas y siveícolas (15,623 millones de dólares).

Una característica que podría considerarse como tradicional en el sector maquilador, es la ausencia de una complementariedad e integración con la actividad industrial del país.

Los insumos importados participaron con un 98.7% de los insumos usados por la maquiladora, por lo que se ha considerado que existe un importante mercado dentro del cual se podrían

integrar los insumos nacionales.

Entre 1980 y 1982 fue la segunda fuente generadora de divisas para el país después del petróleo.

Los datos de 1983 reflejan el sostenido crecimiento y auge de la maquiladora en México. Había un promedio de 629 empresas maquiladoras operando en el país generando 173,128 empleos para nacionales mexicanos y facturaba, por concepto de valor agregado, 150 mil millones de pesos aproximadamente. Este valor agregado se compone principalmente de salarios, prestaciones, arrendamientos, impuestos, seguros y otro tipo de gastos generales incurridos en México. Así mismo se hicieron importaciones temporales por un valor aproximado de 300 mil millones de pesos.

El 15 de agosto de 1983 fue publicado el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación en el Diario Oficial. Este constituyó el ordenamiento central del régimen jurídico de la maquiladora en el país, ya que reunía las disposiciones normativas y de fomento relativas al sector. Dicho Decreto autorizaba el flujo físico de partes componentes y liberalizaba a las empresas del pago de una suma importante de aranceles. De igual forma se permitió el establecimiento de empresas con capital 100% extranjero. Se establecían medidas administrativas que buscaban facilitar la integración de la producción compartida al resto del aparato productivo nacional, al promover la utilización de la capacidad instalada ociosa en las industrias del país, para el desarrollo de programas de maquila. El gobierno buscaba descentralizar a la industria maquiladora dando prioridad a los proyectos en el interior del

país.

Preveía la posibilidad de destinar hasta un 20% de la producción anual hacia el mercado local, siempre y cuando:

- a) No existiera suficiente producción nacional o algún programa para fomentar la producción interna de bienes similares;
- b) Cumplir con el grado de integración nacional (GIN) establecido por la autoridad del giro correspondiente;
- c) Mantuviera el mismo control de calidad que la producción exportable;
- d) Cumpliera con un presupuesto de divisas favorable para el país; y
- e) Prestara asistencia técnica a sus proveedores nacionales.

El 4 de noviembre de ese mismo año se publicó el Decreto de Centros Comerciales que establecía estímulos fiscales y facilidades administrativas para la operación o modernización de centros comerciales en la franja fronteriza Norte y en las zonas libres del país, substituyendo así a disposiciones anteriores. A su vez se creó la Comisión Intersecretarial para el Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres.

Desde la creación del programa, el papel de la inversión norteamericana ha sido predominante. Cerca del 60% de las plantas maquiladoras son total o mayoritariamente de capital estadounidense.

En dicho año las maquiladoras usaron componentes e insumos por 2,907 millones de dólares, de los cuales la industria nacional abasteció el 1.3%.

En los últimos años, las maquiladoras establecidas en México generaron más divisas para el país que cualquier otra

actividad económica a excepción de la exportación del petróleo.

El 30 de agosto de 1984 en el Diario Oficial se publicaron las resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) en las que se estableció:

- 1.) Pueden ser de propiedad extranjera hasta en el 100% de las maquiladoras en operación, o las que se establezcan posteriormente bajo este régimen;
- 2.) No necesita resolución previa de la CNIE para la transmisión de acciones o partes sociales o activos fijos entre los inversionistas extranjeros;
- 3.) La compra de partes o acciones de mexicanos por extranjeros, si el capital extranjero es del 75% o más; y
- 4.) La apertura o relocalización de nuevos establecimientos y la fabricación de nuevas líneas de productos.

Solamente deben notificar estos movimientos al Secretario Ejecutivo de la CNIE durante el mes siguiente de efectuados.

Ante la creciente tendencia en el establecimiento de plantas maquiladoras que se observó en estos años y a fin de apoyar las actividades industriales de la región e impulsar aquellas que permitan ser menos vulnerable a la frontera a cambios que se suscitan en la economía nacional e internacional, el 17 de junio de 1985, el presidente de la república presentó el Programa de Desarrollo de la Frontera Norte.

Este Programa sugería entre otros aspectos promover el establecimiento de empresas que abastezcan de insumos a la industria maquiladora, adecuar a las existentes para ese propósito y fomentar particularmente la inversión industrial en

las zonas libres autorizando programas de fomento con grados de integración nacional flexibles.

El año de 1986 fue importante para la industria maquiladora, pues se dieron los siguientes hechos:

- 1.) La Secretaría de Comercio y Fomento industrial implementa la simplificación administrativa a la industria maquiladora reduciendo el papeleo y procesandolo a través de las oficinas regionales.
- 2.) Los cambios en las políticas de Visas permiten la entrada de ciudadanos norteamericanos a México por un período hasta de 180 días para trabajar en proyectos relacionados con maquiladoras.
- 3.) La existencia de salarios competitivos.
- 4.) Crecimiento en la diversidad de productos que se importaron en Estados Unidos por medio de las fracciones 806.30 y 807.00. La producción compartida a crecido en México más que en cualquier otra nación en donde esta se desarrolla. En este año, México exportó un total de 6,600 millones de dólares de productos a través de dichas fracciones, ocupando así el segundo lugar después de Japón.
- 5.) Las medidas de liberalización comercial que se tomaron.
- 6.) La CNIE publicó dos nuevas resoluciones generales en septiembre para reducir el número de solicitudes a examinar por ella.
- 7.) La expo-maquila 1986.
- 8.) El 14 de febrero el gobierno expide el Decreto para el Fomento Industrial en las Franjas Fronterizas y Zonas Libres del País por el que se establecen estímulos para el

desarrollo de dichas regiones, así como del municipio de Tapachula, Chiapas mediante estímulos fiscales y diversas facilidades administrativas, consistentes en permisos de importación y franquicias o subsidios al Impuesto General de Importación que causen las materias primas, partes y piezas de ensamble y demás insumos o materias auxiliares que se requieren en el proceso industrial de los distintos programas de fomento así como también a la maquinaria y equipo necesario para realizar dicha actividad industrial.

- 9.) La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público pueden otorgar permisos de importación cuando así se requiera, y franquicia o subsidio al Impuesto General de Importación que causen las materias primas, partes, piezas de ensamble y demás insumos o materiales auxiliares que se requieran.

Para 1988 el número de empresas maquiladoras aumento en un 14.43%. Continuó concentrada en la zona norte del país, pues el 95% de las plantas se localizan en esta frontera sólo en cuatro ciudades: Juárez, Chihuahua, Tijuana y Matamoros. Esta concentración se debe principalmente a dos razones:

- 1.- La cercanía con el mercado estadounidense; y
- 2.- El uso de la infraestructura y del transporte de carga que existe en dicha zona.

El 1.7% de las materias primas, envases y empaques que consumió fue suministrado por proveedores nacionales.

Aún cuando en los años recientes se ha presentado un aumento gradual en la venta de insumos nacionales, en promedio

han representado el 1.3% del total de insumos consumidos por el sector, como se puede observar en el cuadro 1 que a continuación se presenta :

CUADRO NO. 1
 INSUMOS CONSUMIDOS POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA
 1980-1988
 - Millones de Dólares -

ARO	MONTO	EXTRANJEROS %	NACIONALES %
1980	1,777.8	98.3	1.7
1981	2,260.3	98.7	1.3
1982	1,920.3	98.7	1.3
1983	2,906.7	98.7	1.3
1984	3,801.6	98.7	1.3
1985	3,850.4	99.1	0.9
1986	4,390.9	98.9	1.1
1987	5,638.8	98.8	1.2
1988	6,901.0	98.3	1.7

Fuente : Dirección de Estudios Económicos e Informática de la Canacíntra con base en datos del Banco de México.

De acuerdo al Informe de Banco de México el sector eléctrico y electrónico participan con el 41.4% del valor agregado y el equipo de transporte con el 25.5%, con lo que se demuestra el poco interés de la industria maquiladora en otras ramas. Esto se ve reflejado en el siguiente cuadro.

CUADRO NO. 2
VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA POR
PRODUCTO PROCESADO
- Millones de Dólares -

CONCEPTO :	1985	1986	1987	1988
Productos Alimenticios	10.3	10.9	5.7	20.7
Productos Textiles	87.2	83.5	101.4	114.5
Calzado y Productos de Cuero	20.9	16.8	19.5	24.7
Muebles de Madera y Metal	49.9	55.0	78.4	114.6
Productos Químicos	1.8	4.4	10.0	16.8
Equipo de Transporte	329.5	307.9	381.6	538.8
Equipo y herramienta no eléctrico	20.3	24.9	28.2	34.1
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	240.5	269.5	283.4	346.9
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	326.8	315.1	393.2	527.2
Juguetes y artículos deportivos	39.6	40.7	44.3	60.1
Otras ind. manufactureras	88.1	117.0	191.5	254.4
Servicios	52.4	48.8	50.9	56.2
TOTAL	1267.2	1294.5	1598.1	2108.9

Fuente: Banco de México.

El superávit comercial de la industria maquiladora, según cifras del Banco de México, fue de 2,108.9 millones de dólares, incrementándose con esto en un 46.6% con respecto a 1987 cuando

la ganancia fue de 1,438 millones de dólares. Se generaron 75,389 nuevos empleos para alcanzar un total de 398,132 empleos para noviembre de ese año.

En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se ha considerado que la industria maquiladora juega un papel estratégico.

La política oficial dentro del Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) establece como prioritario el fomento y promoción intensiva del sector, buscando su expansión y modernización.

Se espera que durante la presente administración el crecimiento de la industria maquiladora, tanto en ingreso neto de divisas como de generación de empleo, sea de cuando menos el 10% anual.

De acuerdo a las cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para septiembre de 1989 existían 1,721 maquiladoras.

El 22 de diciembre de 1989 se publicó en el Diario Oficial el nuevo Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, que obroga al anterior de agosto de 1983.

Entre los puntos más importantes del nuevo Decreto destacan:

- 1.- Establecimiento de la "ventanilla Única" y creación del formato único para la autorización de los trámites necesarios;
- 2.- Vigencia indefinida de los programas de maquila, anteriormente tenían que renovarse cada dos años;
- 3.- Ampliación de la importación temporal, libre de impuestos, para equipo que apoye el óptimo funcionamiento de la

maquiladora;

- 4.- Facilidades administrativas para empresas que lleven acabo programas de albergue;
- 5.- Posibilidad de colocar en el mercado nacional hasta el 50% adicional del valor de las exportaciones que realicen;
- 6.- Se autoriza el establecimiento y ampliación de maquiladoras en cualquier región destinada al desarrollo productivo, a fin de lograr un desarrollo industrial más equilibrado; y
- 7.- Establece un grupo de trabajo para coordinar las acciones de las diversas dependencias gubernamentales relacionadas a apoyos financieros y fiscales, así como de las acciones de promoción en beneficio del sector.

Una de las principales preocupaciones del actual gobierno, es incrementar el grado de integración nacional (GIN) entre 4 y 6% en los próximos dos años y del 10% en el sexenio. Se pretende impulsar la compra de insumos nacionales mediante la aplicación de tasa "cero" de impuesto al valor agregado (IVA) a proveedores nacionales, con la condición de que se incorporen sus insumos como parte del producto a exportar. Con esta medida se espera propiciar un ahorro de 800 millones de dólares anuales por la sustitución de importaciones.

A continuación se muestra, en el siguiente cuadro, la evolución que la industria maquiladora ha presentado.

CUADRO NO. 3
CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

AÑO	TOTAL DE PLANTAS :	TOTAL DE EMPLEOS :
1966	12	3,000
1970	120	20,327
1975	454	67,214
1980	620	123,879
1981	605	130,102
1982	588	122,493
1983	629	173,128
1984	722	202,078
1985	789	217,544
1986	987	268,388
1987	1,220	330,000
1988*	1,396	369,489
1989**	1,721	N.D.

N.D. No Disponible

* Cifra proporcionada por el INEGI.

** Cifra proporcionada por el INEGI a septiembre de 1989.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto; Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

C I T A S B I B L I O G R A F I C A S

- (1) Biedermann, Ralph A., Industria Maquiladora, página 40
- (2) Davis, Reginald L., Industria Maquiladora y Subsidiarias de Coinversión Régimen Jurídico y Corporativo, páginas 26 y 27.
- (3) Davis, Reginald L., Ibid, página 32.

CAPITULO III

TIPOS DE PRODUCCION COMPARTIDA

La producción compartida ha venido a representar una solución a la constante búsqueda de competitividad internacional e incremento de la productividad. Esta ha consistido, como se mencionó anteriormente, en la asociación de países industrializados y países en vías de desarrollo para la internacionalización de los procesos productivos.

Este esquema constituye un elemento importante en la estructuración de la industria mundial, como parte de la internacionalización del capital o división internacional del trabajo, procurando una complementación recíproca entre las ventajas comparativas de los países desarrollados y de los países subdesarrollados que en ella participan.

3.1 ALBERGUE

El albergue consiste en la "celebración de un contrato con un operador que lleva a cabo o subcontrata el ensamble o manufactura con una empresa maquiladora o empresa independiente". (1)

El programa de albergue consiste, en que una empresa mexicana que solamente existe para manufacturar y ensamblar, da "albergue" a una empresa extranjera y en donde esta última obtiene el control total sobre la operación de maquila.

3.1.1 CARACTERISTICAS

En esta operación el empresario mexicano proporciona :

- (a) Las instalaciones físicas ;
- (b) Los recursos humanos ;
- (c) El pago de servicios ;
- (d) Los servicios legales, contables, aduanales y financieros ;
- (e) El transporte de materiales ; y
- (f) Todas las actividades necesarias para operar en México.

A su vez la empresa extranjera brinda a la operación lo siguiente :

- (a) La tecnología ;
- (b) La maquinaria y herramientas ;
- (c) La materia prima ; y
- (d) Los ejecutivos clave en la operación.

Esta operación involucra a tres o más partes en un convenio esencialmente de subcontratación. La empresa extranjera generalmente celebra un contrato en México o en el extranjero con una empresa operadora de albergue nacional o extranjera. Esta operadora, lleva a cabo o subcontrata el ensamble o manufactura de los productos con empresas mexicanas de su propiedad o independientes que operan como maquiladoras.

En el contrato se debe especificar la obligación de la empresa mexicana de seguir en forma estricta los procesos, normas de manufactura, prácticas y procedimientos establecidos por la compañía extranjera, el derecho de esta última a tener acceso a las instalaciones y a inspeccionar y supervisar la manufactura y ensamble de los productos.

Lo más importante para el programa de albergue es la creación o existencia de una empresa mexicana bajo la cual el

cliente operara.

El objetivo del albergue, es el de proporcionar un refugio o abrigo bajo el cual, el cliente puede manufacturar amparado por la ley Mexicana, sin tener existencia legal en México.

Aún cuando la empresa mexicana que da albergue es el patrón legal y la única responsable del cumplimiento de las leyes, reglamentos y demás disposiciones mexicanas, la compañía extranjera tiene la posibilidad de revisar los antecedentes laborales de cada solicitante y el derecho incondicional de rechazar aquellos trabajadores que juzgue inconvenientes. La responsabilidad de dar entrenamiento al personal, es de la empresa extranjera.

La compañía cliente en la mayoría de los casos, envía a directores o supervisores para asegurarse que los productos cumplen con los requisitos y estándares establecidos mediante un control operacional efectivo de la producción.

La empresa mexicana recibe el pago de una cantidad por hora-hombre trabajada. Esta tarifa de albergue se basa tanto en el número de horas trabajadas como en el tamaño de la construcción e incluye:

- (a) costo de alquiler de la planta ;
- (b) costo de los servicios ;
- (c) totalidad de la nómina y costos administrativos del personal mexicano ;
- (d) requisitos y tramitación de los permisos requeridos por el gobierno para la importación y operación de la planta, fianzas y seguro ; y
- (e) contabilidad.

La totalidad de los cargos efectuados en el extranjero por concepto de aranceles, derechos de aduana, fianzas y corretaje son responsabilidad del cliente. Los salarios del personal suministrado por la compañía cliente son responsabilidad de ésta.

El cliente tiene el derecho de realizar una auditoría de los libros y registros de las instalaciones a fin de verificar los datos asentados en ellos.

Las plantas de albergue se localizan mayoritariamente en la frontera norte, aunque pueden localizarse en cualquier parte del territorio nacional.

El riesgo que corre la empresa extranjera está relacionado con el valor de la maquinaria, equipo, insumos e inventarios enviados a la empresa albergadora. Para asegurar éstos, se usan instrumentos como bonos, cartas de crédito, indemnizaciones y seguros, cuya cobertura corre a cargo de la empresa extranjera.

3.1.2 BENEFICIOS

1.- El programa de albergue se transforma en una importante alternativa cuando el máximo número de empleados regulares es menor a cien.

2.- La empresa extranjera tiene la posibilidad de rentar las instalaciones en un contrato a corto plazo (mínimo un año) y después irse sin obligación alguna. Esto le brinda la magnífica oportunidad de conocer el mercado Mexicano y a la industria maquiladora antes de adquirir el compromiso de establecer una planta maquiladora. De esta forma, una vez que ha adquirido experiencia operativa y que ha visto y explotado las ventajas que ofrece el país, tiene una gran facilidad para la transición de

una maquiladora de albergue a una maquiladora de propiedad total de la compañía. El cliente al quedarse con ella mantiene la fuerza laboral experimentada y capacitada absorbiendo el compromiso del arrendamiento de las instalaciones y la opción de adquirir el terreno y la construcción.

Muchas organizaciones usan este programa por uno o tres años antes de establecer su propia maquiladora.

3.- Aventura a cualquier empresa para un rápido inicio de operaciones.

4.- Por último, y siendo lo más importante para esta firma extranjera, es que carece de entidad legal y fiscal en México satisfaciendo sus necesidades a través de la empresa que le da albergue, y obteniendo así un importante ahorro en costos.

El único problema que se presenta para las empresas extranjeras que se deciden a usar el albergue, es que si toman la decisión de cesar operaciones y abandonar el país tienen la obligación de efectuar los pagos e indemnizaciones por despido tanto del personal contratado por la empresa albergadora como del personal técnico y administrativo.

En síntesis el programa de albergue ofrece una manera efectiva de establecer una empresa maquiladora en México con un mínimo de compromiso financiero y un máximo control sobre los procesos de manufactura y tecnología. Así mismo se minimizan los problemas del arranque y operación de la planta con lo que se puede optimizar el tiempo para la producción ganando experiencia. Por consiguiente, da la posibilidad a la empresa extranjera de evaluar el compromiso a largo plazo que implica instalar una

maquiladora con capital 100% propio, ya que el cambio hacia una maquiladora de este tipo implica complicaciones mínimas.

3.2 COINVERSION

La empresa de coinversión tiene una larga historia como instrumento de asociación entre compañías multinacionales e inversionistas locales. Durante las últimas décadas se ha destacado como la forma predominante de la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados y por lo tanto constituye un elemento de importancia creciente en la estructura global de las empresas.

La coinversión se lleva a cabo mediante la adquisición parcial y directa de la propiedad de empresas mexicanas nuevas o existentes, que habían de operar como empresas maquiladoras total o parcialmente.

Se organiza como entidad corporativa de acuerdo a la legislación correspondiente del país anfitrión y con personalidad jurídica propia, en la que los inversionistas extranjeros y nacionales se asocian y comparten, en diversos grados, la propiedad y el control de una empresa común.

3.2.1 CARACTERISTICAS

Las partes normalmente celebran convenios preliminares de coinversión, definiendo la estructura y operación de esta entidad jurídica y dado que en estos convenios se estipulan los derechos de propiedad y control de los socios, sus disposiciones esenciales se incorporan a los estatutos de la empresa mexicana. Dichos convenios deben cumplir con todas las leyes mexicanas aplicables.

La empresa se puede localizar en cualquier parte del territorio nacional, puede vender tanto al mercado local, como al internacional, sin limitación o condición alguna. No se exige un grado de integración determinado, salvo que la empresa presente un Programa de Fabricación a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien normalmente exige el mismo porcentaje que tenga la rama industrial correspondiente.

En el caso de empresas con mayoría de capital nacional, no se exige contar con un Presupuesto de Divisas.

Este tipo de empresas pueden importar toda la maquinaria, equipo y herramienta que requieran, pagando los impuestos de importación establecidos, lo cual le da a la operación, el carácter de importación definitiva, es decir el posible retorno no está contemplado en este sistema.

La contratación del personal obrero se hace en los términos acostumbrados, quedando sujetos a la Ley Federal del Trabajo.

En caso de importar insumos y componentes para la producción de artículos destinados al mercado nacional, es posible que se requiera de un permiso de importación y el pago de los impuestos.

Bajo este sistema, se puede afirmar, que a mayor integración nacional, mayores costos y menor competitividad.

Se requiere establecer un Compromiso de Venta de Divisas (CVD) para cada operación y se autorizan las deducciones para el pago de importaciones y gastos asociados a las exportaciones.

En cuanto a la estructura de capital, la regla general es que los extranjeros no tengan más del 49% de las acciones de la corporación.

Cuando a un inversionista extranjero le interesa mantener el 100% de su capital, en aquellas areas en donde el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Extranjera y Regular la Inversión Extranjera no permite este monto, puede acudir a solicitar autorización a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, quien analizará la conveniencia del proyecto para el país, y entonces podrá tomar la decisión correspondiente.

Estas empresas pueden libremente adquirir bienes raíces para el establecimiento de instalaciones en el interior del país, sin embargo en el caso de que dicho bien se encuentre en la frontera o en la costa, dentro de la zona prohibida que establece el artículo 27 Constitucional, lo puede hacer únicamente a través de un fideicomiso. También pueden arrendar bienes raíces dentro de los términos establecidos en la ley, por un periodo máximo de 20 años (artículo 2398 del Código Civil).

3.2.2 BENEFICIOS

En este caso el beneficio que obtienen tanto el inversionista mexicano como el extranjero, es la posibilidad de internar sus productos al mercado nacional y obtener trato favorable por parte de Banco y Gobierno, en lo que se refiere a estímulos fiscales y financieros, especialmente si el capital es mayoritariamente mexicano.

Una ventaja adicional para ambos es la de reducir la inversión inicial en el negocio. Al compartir la propiedad de la empresa el inversionista extranjero y nacional divide los gastos en proporción a su participación en el capital social. Todo esto permite que se vea disminuido el riesgo financiero de la

inversión.

Sin embargo, a pesar de estas ventajas no hay que olvidar que es muy probable que se presenten conflictos por las distintas culturas y perspectivas que esto implica.

3.3 MAQUILADORAS

La empresa maquiladora de exportación, es una unidad económica que realiza procesos industriales o de servicios que incluyen la transformación, elaboración o reparación de bienes de procedencia extranjera en base a importaciones temporales, o sea sin el pago de impuestos de importación ni de ningún otro y que exporta la totalidad de su producto terminado.

Para la integración del capital no existen restricciones en cuanto a su origen; esto es pueden ser 100% mexicanas o extranjeras o de capital mixto, de acuerdo al artículo 6º del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

3.3.1 CARACTERISTICAS

La empresa extranjera conserva el control total de las operaciones. Esta empresa es considerada como extranjera, para beneficios especiales.

Puede localizarse en cualquier parte del territorio nacional excepto en zonas de alta concentración industrial. Se requiere de un Programa de Actividades, autorizado por SECOFIN.

La empresa maquiladora tiene la posibilidad de comprar bienes raíces en el interior del país, pero en caso de

encontrarse en la zona prohibida (artículo 27 Constitucional) se requiere de un fideicomiso. Así mismo pueden arrendar dichos bienes mediante un contrato máximo de 20 años de acuerdo a lo establecido en el artículo 2398 del Código Civil.

La maquiladora deberá exportar la totalidad de su producción, aunque tienen la posibilidad de concurrir al mercado local, hasta con el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que haya efectuado, siempre y cuando cumpla con un presupuesto de divisas equilibrado.

El gobierno no exige a la maquiladora un presupuesto de divisas, en virtud de que la totalidad de su producción es para exportación.

Existe la posibilidad de importar toda la maquinaria, equipo y herramienta que requiera la empresa, cuyos impuestos deberán afianzarse, lo mismo pasa con los empaques, dados, matrices y modelos, etc., extranjeros que se requieran importar temporalmente para producir un artículo de exportación. Asimismo pueden importar materias primas, partes y componentes requeridos para la fabricación de el producto bajo el régimen de importación temporal sujeta a su posterior exportación a excepción de las mermas y desperdicios. Es necesario que se deje, por la internación de dichas mercancías a territorio nacional, una garantía o fianza que asegure al erario federal, la percepción de los impuestos de importación que causarían, si la mercancía no es retornada al extranjero en su mismo estado, transformada o incorporada con materias primas, partes o componentes nacionales en un producto exportado. No existe restricción alguna para la importación de maquinaria y equipo usados. La empresa puede

retornar la maquinaria, equipo, herramientas y componentes importados de forma temporal, cuando obtenga el certificado de cancelación en el registro de maquiladoras.

Respecto a mano de obra directa, la empresa maquiladora debe pagar los mismos salarios que el resto de la industria nacional y queda sujeta a la Ley Federal del Trabajo.

El personal técnico puede internarse al país con más flexibilidad, dada la ventaja que representa el propio sistema de la industria maquiladora.

Es posible optar por la adquisición de partes de fabricación nacional, siempre y cuando cumplan con las especificaciones y calidades requeridas en la producción y que tengan precios menores a los que imperan en el mercado de origen.

La empresa solamente está obligada a vender, al tipo de cambio controlado del día de la operación, las divisas requeridas para cubrir sus gastos de operación (rentas, nómina, etc.). Los activos fijos deben ser pagados en dólares o pesos al tipo de cambio libre.

3.3.2 BENEFICIOS

1.- Importación temporal:

2.- Las maquiladoras no pagan impuestos de exportación. La exportación de los productos maquilados en México, a los Estados Unidos permite aprovechar las fracciones arancelarias (806.30 y 807.00) del código aduanero americano que únicamente gravan el valor agregado en México sin incluir los insumos o partes de origen estadounidense. También es factible utilizar el Sistema Generalizado de Preferencias que exime el pago total de los

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

impuestos de importación.

3.- Venta de hasta el 50% en el mercado nacional.

4.- Uno de los aspectos más convenientes para firmas extranjeras, es el de ser dueñas del 100% del capital social de la maquiladora y la alternativa de poder arrendar las instalaciones y el terreno por periodos largos (20 años).

5.- Al igual que en los demás tipos de producción compartida estas empresas pueden cumplir con su objetivo, al aumentar su competitividad, representando estas opciones importantes reducciones en los costos por lo que toca a la mano de obra, montos medios y niveles gerenciales.

6.- Otro beneficio es el hecho de colindar con los Estados Unidos, lo que representa una ubicación estratégica y la oportunidad de poder instalar una maquiladora en todo el territorio nacional, excepto en la Zona III de elevada concentración industrial.

7.- Nuestro país, al contar con litorales tanto en el Océano Pacífico, como en el Golfo de México, y por lo tanto en el Océano Atlántico, con puertos de altura comunicados por carretera, ferrocarril, o avión y con servicios de comunicación. En la mayoría de los puertos se manejan o se puede manejar los bienes de importación temporal y de exportación en régimen de maquila.

8.- Actualmente, México cuenta con una amplia cantidad de empresas maquiladoras, localizadas tanto en las zonas fronterizas, como en el interior y una estructura industrial altamente diversificada y que cuenta con insumos y materias primas locales a precios competitivos en la mayoría de los casos.

para el mercado internacional.

9.- La empresa maquiladora podrá disponer de divisas, que utilizará para los requerimientos de importación que le demande el mercado nacional, para sus ampliaciones industriales, modernización o actualización por medio de renovación de maquinaria y equipo, para el pago de créditos no cubiertos con proveedores extranjeros y para cubrir capital e intereses de préstamos obtenidos de instituciones bancarias nacionales o extranjeras. La ventaja internacional en este aspecto, es que las exportaciones de maquila no requieren la presentación de un Compromiso de Venta de Divisas, esto es, que la empresa maquiladora puede manejar libremente sus divisas, con la única restricción de vender una cantidad o porcentaje indispensable de las divisas que genere a la Banca Nacional, para hacer frente a a sus obligaciones en territorio nacional.

En contraposición a estos beneficios, México presenta algunas desventajas que a continuación se mencionan :

1.) Falta de personal calificado, es decir, personal administrativo o técnicos mexicanos capacitados;
2.) Alta rotación del personal ;
3.) Problemas con los sindicatos;
4.) En algunas ciudades donde se encuentran ubicadas las maquiladoras no existe la suficiente infraestructura;
- e) Falta de proveedores nacionales que proporcionen insumos con la calidad, en la cantidad y tiempo requeridos.

3.4 SUBCONTRATACION

Esta consiste en, "la celebración de un contrato de ensamble

o manufactura con una empresa mexicana existente." (2)

3.4.1 CARACTERISTICAS

Bajo este esquema la empresa mexicana denominada subcontratista, ofrece la capacidad ociosa instalada, o bien, toda la capacidad de producción a una empresa extranjera, llamada contratista, quien le proporciona los materiales, especificaciones del producto y en algunos casos hasta la maquinaria y control de calidad.

Este tipo de empresas se pueden localizar en cualquier parte del territorio, ya que son mexicanas.

A diferencia del programa de albergue no existe la obligación por parte de la firma extranjera de pagar las indemnizaciones por despido a trabajadores mexicanos una vez que termine el contrato.

El subcontratista tiene derecho a cobrar por unidad producida o por hora/hombre trabajada.

La principal diferencia que existe entre el albergue y la subcontratación esta en el grado de supervisión en el proceso productivo que el cliente provee. En el caso de la operación de albergue, la firma extranjera normalmente asigna a un técnico de tiempo completo encargado de establecer la línea de ensamble y de verificar que la producción cumpla con los requisitos de calidad y cantidad requeridos por ella. En el caso de la subcontratación generalmente no hay una representación de tiempo completo en la planta.

El riesgo que el contratista corre en esta operación se relaciona con el valor de la maquinaria y equipo, insumos e

inventario enviado, y éstos se aseguran de la misma forma que en el albergue.

3.4.2 BENEFICIOS

Las empresas extranjeras obtienen un importante ahorro en costos que aún cuando es menor al que tendría si fuera una maquiladora independiente le da una ventaja competitiva.

De forma similar al albergue la firma extranjera tiene una excelente oportunidad de adquirir conocimientos de México y de la industria maquiladora sin tener a su cargo la responsabilidad de todas y cada una de las facetas de la operación.

Una ventaja adicional para el contratista es la reducción en la concentración de sus recursos hacia determinados fines, permitiéndoles una estructura organizacional más eficiente.

Al subcontratista le favorece recurrir a la subcontratación, porque el grado de utilización de su capacidad instalada puede verse incrementado, así como el de su especialización, pues asimila tecnología que de otra manera le resultaría difícil y costosa.

C I T A S B I B L I O G R A F I C A S

- (1) Reginald L. Davis, Régimen Jurídico de la Industria Maquiladora, Página 46.
- (2) Reginald L. Davis, Idem.

C A P I T U L O I V

F I N A N C I A M I E N T O

La industria maquiladora contribuye a un mejor aprovechamiento de la capacidad industrial y representa un importante potencial para la generación de divisas y la utilización de un volumen creciente de mano de obra.

La industria maquiladora, sin embargo, se encuentra desvinculada a la industria nacional y mantiene bajos niveles de integración ya que en 1988 sólo el 1.7% de las materias primas que usó fueron de origen nacional.

Es por todo esto que se a considerado importante proporcionar los siguientes apoyos a la industria maquiladora :

- 1.- Apoyos a la industria maquiladora : financiamientos para el equipamiento, producción de existencias, importación de insumos y ventas de productos elaborados en México con destino a la exportación.
- 2.- Apoyos a proveedores de maquiladora : financiamiento a la producción.

4.1 CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD BASICOS

Las empresas extranjeras deben cumplir los siguientes requisitos básicos para poder participar en los programas de pre-exportación y exportación :

- 1.- El producto a exportar debe estar incluido en la lista de bienes manufacturados susceptibles de apoyo de acuerdo a los

considerados como manufacturados por las Reglas de Operación del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

- 2.- Elaboren productos cuyo grado de integración nacional, en su costo directo de fabricación, sea cuando menos de un 30%.
- 3.- Que cuenten con certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que las acredite como maquiladoras, cumpliéndose en todos los casos los criterios de regionalización impuestos por el Gobierno Federal en la materia.
- 4.- Que tengan capital mayoritariamente mexicano, de acuerdo con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, para tener acceso a los financiamientos que a continuación se detallan.

4.2 APOYOS FINANCIEROS A EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DE CAPITAL MAYORITARIO MEXICANO

Las empresas maquiladoras de capital mayoritario mexicano que cumplan con los criterios que se mencionaron anteriormente, pueden tener acceso a los apoyos que más adelante se detallan :

4.2.1 PROGRAMAS DE PRE-EXPORTACION

El objetivo de dicho programa es proporcionar recursos a la empresa exportadora para la producción y que pueda llevar acabo actividades específicas de exportación, que le den la posibilidad de obtener niveles competitivos en los mercados internacionales.

Son susceptibles de ser apoyadas a través de este programa

todas las empresas exportadoras que demuestren contar con capital mayoritario nacional y a los proveedores de empresas maquiladoras a las que se les da el tratamiento de exportadores finales.

- Productos Apoyables : Los considerados como manufacturados por las Reglas de Operación de BANCOMEXT.

- Grado de Integración Nacional (GIN)
Mínimo : 30 %

- Moneda : Moneda Nacional (M.N.)
Dólares (Dis.) E.U.A.

- Monto del Apoyo :
 - a) 100 % parte mexicana del precio de venta (PV) libre abordo (LAB) planta, a empresas pequeñas y medianas altamente exportadoras (ALTEX).
 - b) 95% parte mexicana del PV LAB planta, a empresas grandes con ALTEX.
 - c) 85% parte mexicana del PV LAB planta, a empresas sin ALTEX.

- Plazo :
 - 45 días bienes a granel
 - 60 días para bienes de consumo final.
 - caso por caso para bienes de capital y previa autorización de BANCOMEXT.

- Tasa de Interés : Las vigentes en el programa de pre-exportación para cada moneda al momento del redescuento :
 M.N. : $\frac{CPP + CETES}{2}$
 (Costo Porcentual Promedio, CPP).
 Dls. E.U.A.: Aceptación Bancaria + 1
- Formas de Pago de Intereses : Al vencimiento o semestral en plazos de más de un año.
- Monto Máximo de Apoyo Mensual :

Límites en Dls. E.U.A.	% de Apoyo
Hasta 200,000	100
De 200,001 hasta 500,000	50
Más de 500,000	25

 Empresas con ALTEX 150 mil adicionales.
 Montos mayores podrán ser autorizados previa solicitud.
- Mecánicas Operativas :
 - Pedidos en firme.
 - Paquete de ventas en base a facturación, último o penúltimo mes.
- Garantía de Crédito : Ninguna.

4.2.2 PROGRAMA DE EXPORTACION (VENTAS)

La finalidad primordial de dicho programa es la de otorgar apoyo al empresario mexicano a través del otorgamiento de financiamiento a la venta con el fin de situarlo en condiciones de competitividad en el mercado internacional, facilitandose su permanencia en dichos mercados.

Dentro de este programa destaca la modalidad del "Crédito al Comprador" bajo este esquema, BANCOMEXT ofrece financiamiento a través del otorgamiento de líneas de crédito a instituciones bancarias del exterior para cubrir a plazo la adquisición de bienes y servicios mexicanos.

De esta forma, se permite al exportador nacional vender a plazos, sin endeudarse y recibiendo de inmediato el pago de su venta.

Dentro de este programa también es factible apoyar al proveedor de la maquiladora, ya que como anteriormente se señaló, BANCOMEXT le da tratamiento de exportador final cuando las ventas tienen como destino a la industria maquiladora de exportación.

- Productos Apoyables : Los considerados como manufacturados por las Reglas de Operación de BANCOMEXT.

- Grado de Integración:
Nacional (GIN)
Mínimo : 30 %

- Moneda : Dls. E.U.A. o cualquier otra divisa aceptable para Bancomext.

- Monto del Apoyo : GIN entre 50% y 100% :
 - El 100% del valor factura hasta un año; o bien, hasta el 85% en plazos de más de 1 año.GIN entre 30% y 50% :
 - El 100% de la parte mexicana del valor factura hasta un año; o bien

hasta el 85% en plazos de más de
1 año.

- En apoyos a mediano y largo plazo
hasta el 100% del ind.

- Plazo :	Tipo de Producto	Plazo
- De consumo inmediato		180 días
- De consumo duradero, partes y refacciones :		Hasta 2 años.
- De bienes de capital :		Hasta 10 años.
- De servicios :		Hasta 5 años.

- Tasa de Interés :	Plazo	Tasa
	Hasta 2 años	La vigente a corto plazo.
	Más de 2 años	Consenso de la OCDE

- Forma de Pago de Intereses :	- Al vencimiento en créditos de hasta un año y en créditos de más de un año.
	- Semestralmente sobre saldos insolutos.

- Mecánicas Operativas :	- Aceptación Bancaria
	- Crédito Documentario
	- Cuenta Abierta
	- Recuperación de Cartera del último o penúltimo mes.

- Garantías:	- Poliza Comesec (Compañía Mexicana
--------------	--------------------------------------

de Seguros de Crédito para Exportación).

- Carta de crédito irrevocable
- Aval Bancario (stand by o telex contra-señado).

4.3 APOYOS FINANCIEROS A LAS EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DE CAPITAL MAYORITARIO EXTRANJERO

Las empresas de capital mayoritario extranjero, pueden obtener recursos para las importaciones a través del Programa de Financiamiento en Divisas (PROFIDE).

- Productos Apoyables : Materias primas, refacciones, partes, componentes y servicios que realicen con la finalidad de integrar su actividad exportadora.
- Monto del Apoyo : Hasta por el 100 % del valor de los insumos importados.
- Moneda : Dls. E.U.A.
- Plazo : 90 días, pudiendose ampliar previa consulta y autorización por escrito.
- Tasa de Interés : La tasa base será la tasa de interés de aceptaciones bancarias y la sobretasa que será fijada al momento de cada disposición pagadera al vencimiento (actualmente la sobretasa ha sido equivalente a 1

punto).

Es necesario que las operaciones sean fondeadas con recursos COI (Comité de Operaciones Internacionales) en todos los casos, con un diferencial a favor del banco intermediario del 3% anual.

Asimismo, estas empresas pueden obtener apoyo para la venta de sus productos bajo la modalidad de "Crédito al Comprador", de acuerdo a los términos establecidos en las Reglas de Operación de BANCOMEXT, así como para establecer Cartas de Crédito Domésticas a favor de sus proveedores, con el propósito que éstos puedan tener a su vez acceso a los financiamientos de BANCOMEXT.

4.4 APOYOS FINANCIEROS A EXPORTADORES INDIRECTOS.

Asimismo, en el mes de mayo de 1986, BANCOMEXT implementó el mecanismo de "exportadores indirectos", que tiene como propósito elevar la competitividad de la planta productiva y la promoción del desarrollo del sector exportador mexicano a través del apoyo al proveedor del exportador final en su etapa final de producción, en los mismos términos en que se apoya al propio exportador final; integrándose la cadena productiva hacia adentro, para hacerla más competitiva hacia afuera. El apoyo al exportador indirecto se otorga para que lleve a cabo la producción nacional de insumos, partes, componentes y empaques que se incorporen a un producto de exportación; o bien, para la importación de insumos por medio del programa PROFIDE. El financiamiento se otorga al amparo de la Carta de Crédito Doméstica, que es el documento básico del mecanismo de operación y cuya emisión se origina por un pedido en firme del exterior.

una Carta de Crédito Internacional; o bien, la experiencia exportadora con que cuente el exportador final, evidenciada mediante su facturación mensual. Este tratamiento se le da también a los proveedores de los exportadores indirectos de las maquiladoras de exportación.

Por medio de este programa se busca que los recursos financieros concedidos en forma oportuna y a tasas de interés competitivas, permitan a los proveedores de maquiladoras de exportación reducir sus costos financieros y operativos alcanzando la competitividad en el precio de venta de la cadena productiva de exportación.

- Programa de Apoyo : Pre-exportación
- Empresas Elegibles : Aquellas que sean proveedoras de maquiladoras y que cuenten con un capital social mayoritariamente nacional.
- Productos Apoyables : Partes y componentes necesarios en el proceso productivo, que sean considerados como manufacturados.
- Grado de Integración Nacional (GIN)
Mínimo : 30 %
- Monto de Apoyo : a) En productos con GIN mayor al 50%
 - El 85% de la parte mexicana dentro del precio LAB planta; o bien
 - El 100 % de la parte mexicana

dentro del costo directo de producción.

b) En productos con GIN entre el 30% y menos de 50%

- El valor de la parte mexicana dentro del costo directo de producción.

- Moneda : Nacional

- Plazo : El tiempo que dure su proceso productivo, hasta la fecha de entrega.

- Tasa de Interés : La vigente en el Programa de Pre-exportación pagadera al vencimiento.

- Mecánica Operativa : a) Pedidos en firme.
b) Paquete de ventas en base a facturación, último o penúltimo mes.

- Comprobación del Crédito : a) Pedido en firme :
1. Factura de Ventas a la maquiladora.
2. Evidencia de embarque.
3. Evidencia del acuse de recibo de la mercancía.
4. Evidencia de pago.
5. Evidencia de que los paquetes apoyados fueron exportados.

b) Paquete de Ventas :

Relación donde se detalla el paquete mensual de ventas del último o penúltimo mes a la fecha de la solicitud del crédito acompañada de la documentación indicada en los incisos 1 al 5 anteriores.

4.5 I V A

A partir de septiembre de 1988, se incluyó a las empresas maquiladoras establecidas en el país, dentro de las empresas que pueden tener acceso al programa temporal de apoyo financiero por concepto de Devolución del Impuesto al Valor Agregado.

Mediante este programa se financia el tiempo en que se llevan a cabo los trámites para obtener la devolución del IVA, acreditable a este tipo de empresas por sus exportaciones realizadas.

Este apoyo se otorga en moneda nacional, hasta el 95% del importe de la devolución del IVA acreditable, a plazo de hasta 60 días y a la tasa de interés vigente en pre-exportación, siendo requisito indispensable que la banca fondee este tipo de operaciones a través del mecanismo COI en moneda nacional, por medio de diferencial de 5 y 5.5% anual, de acuerdo a la región en donde se presenten sus operaciones.

4.6 GARANTIA AUTOMATICA

La finalidad de este programa es apoyar a las empresas con capital mayoritario mexicano que produzcan bienes destinados a la exportación, por medio del otorgamiento de garantías automáticas que BANCOMEXT otorga a las Sociedades Nacionales de Crédito, contra la falta de pago de los créditos de pre-exportación incluyendo PROFIDE, con recursos de Bancomext que les concedan a dichas empresas, para que estas superen las dificultades de liquidez que acutalmente tienen.

El esquema de garantías que BANCOMEXT tiene implementado estos fines, es el que sigue :

1. Garantía automática por tamaño de empresa con cobertura del
 - 25% empresa grande;
 - 50% empresa pequeña y mediana;
 - 50% empresas de comercio exterior que operen con empresas grandes;
 - 75% empresas de comercio exterior que operen con empresas pequeñas y medianas.

Para la clasificación de las empresas se considera el volumen de ventas totales anuales de su último ejercicio fiscal.

- Pequeñas : Las que lleven a cabo ventas hasta los 3,400 millones de pesos.
 - Medianas : Las que efectuen ventas mayores a 3,400 millones de pesos y hasta 6,500 millones de pesos.
 - Grandes : Las que realicen ventas por más de 6,500 millones de pesos.
- 2.- Garantía complementaria automática, con pago de prima; para cubrir las empresas pequeñas, medianas y de comercio

exterior, los excedentes del 50% y 75% al 90%.

La "Base Garantizable" será de hasta el 100% del monto del crédito en moneda nacional y el porcentaje de cobertura será de 3% anual sobre la base garantizable adicional, es decir, el porcentaje de cobertura que exceda del 50% o 75%, según el caso, hasta el 90%.

4.7 APOYOS FINANCIEROS PROMOCIONALES

Por otro lado, Bancomext tiene instrumentados una serie de apoyos financieros promocionales, mediante los cuales se pueden apoyar una serie de actividades promocionales que las empresas en ocasiones tienen que realizar para poder lograr introducirse y en su caso consolidarse en los mercados de exportación que a continuación se mencionan :

Estrategias .-

- 1.- Estudios de mercado.
- 2.- Estudios de factibilidad técnica y financiera.
- 3.- Estudios para desarrollar nuevas tecnologías.
- 4.- Estudios para el mejoramiento de bienes y servicios.
- 5.- Capacitación relacionada con el comercio exterior.
- 6.- Asesoría en producción o comercialización.

Promoción .-

- 1.- Viajes de promoción.
- 2.- Envío de muestras al extranjero.
- 3.- Compra de bases para licitaciones internacionales.
- 4.- Asistencia a ferias y misiones comerciales.
- 5.- Publicidad.

Defensa del Comercio Exterior.-

- 1.- Apoyo financiero para obtener la asistencia en la protección de los intereses de la comunidad exportadora.**

CONCLUSIONES

La inversión extranjera a lo largo de la historia ha sido proclamada como una fuente de desarrollo y este se ve positivamente beneficiado cuando existe un mayor valor agregado en el país receptor, se eleva la proporción de divisas retenidas en su economía y existe un mayor grado de verdadera transferencia de tecnología.

México ha sido un buen anfitrión de la inversión extranjera directa y esto lo ha demostrado en su historia, ya que la ha considerado como complemento necesario para fortalecer la competitividad de la industria nacional.

La estrategia de la industrialización basada en las exportaciones impulsadas por la tecnología e inversión extranjera, coadyuvan a asegurar a los países que la adoptan, la participación plena de ellos como socios en el movimiento hacia la globalización comercial y económica.

La producción compartida en México se ha visto fuertemente apoyada por el gobierno ya que brinda facilidades para su establecimiento, facilidades financieras y los incentivos arancelarios tanto mexicanos como extranjeros.

Aún cuando la producción compartida puede ser desarrollada por medio de albergue, coinversión, subcontratación y maquila, esta última representa para el país :

- a) Una actividad netamente exportadora;
- b) Un significativo elemento de desarrollo regional; y
- c) Un importante generador de empleo.

No obstante lo anterior, no debe considerarse a la producción compartida como la panacea. Es necesario hacer un análisis profundo para determinar las amenazas y oportunidades que el entorno mundial en lo social, político y económico presenta.

El desarrollo de la producción compartida en el mundo se ha visto favorecido por :

- a) la tendencia a reducir costos a través de la disgregación de procesos industriales;
- b) la existencia de mano de obra y recursos naturales a costos competitivos en países en vías de desarrollo; y
- c) la posibilidad de aprovechar esquemas legales, arancelarios y comerciales de países, como México, que permiten la operación eficiente de este tipo de empresas.

Asimismo se espera en el corto y mediano plazo un crecimiento en el uso de los programas de albergue y subcontratación debido a los siguientes factores :

- 1.- Un creciente interés por compañías extranjeras principalmente pequeñas y medianas, sin previa experiencia fuera de su país origen en producción compartida;
- 2.- La decisión de suspender el programa de swaps tomada por el gobierno en 1987, lo que hizo que estos programas aparecieran ante los ojos de muchos pioneros como una forma viable para ingresar a la industria maquiladora.
- 3.- Este segmento de la producción compartida se ha hecho más profesional y sofisticado para hacer frente a las necesidades de sus clientes extranjeros y sus operadores están

promoviendo sus servicios a los nuevos prospectos, lo que ha dado lugar a una expansión de la industria albergue-subcontratista establecida dentro de la producción compartida.

4.- El éxito general cada vez más reconocido de los principales albergadores y subcontratistas.

Los aspectos que probablemente afecten más el desarrollo de la producción compartida son las políticas comerciales y medidas proteccionistas establecidas en Estados Unidos. Esto revela la importancia de la estrategia de la diversificación en cuanto a la procedencia del capital. Como se pudo observar desde sus inicios la principal fuente de inversión extranjera fue de Estados Unidos. Esto trae graves problemas al país, ya que lo lleva a tener una gran dependencia de la economía norteamericana.

Sin embargo, cada día se observa un mayor interés por parte de otros países, principalmente asiáticos, por invertir en México ya que esto les brinda una mayor facilidad para penetrar al mercado estadounidense.

A lo largo de la presente investigación documental se pudieron constatar las fuerzas que México como país anfitrión, da a la producción compartida. Estos beneficios se pueden resumir en el ahorro significativo que en costos tienen las empresas, la ubicación geográfica del país y las facilidades tanto arancelarias como de financiamiento.

No obstante esto, el peso que tienen los problemas es mayor que sus ventajas ya que la industria maquiladora no está integrada a la economía, no se ha dado una verdadera transferencia de

tecnología y solo el 1.7% de los insumos usados por la misma son de origen nacional, lo que implica al mismo tiempo salida de divisas. Asimismo el 95% de las maquiladoras se encuentra ubicada en la frontera norte del país a pesar de los esfuerzos del gobierno para que se instalen en el interior de la república. México aún tiene serios problemas de infraestructura en varias partes del territorio y esto dificulta el establecimiento de empresas que tomen los esquemas de producción compartida para invertir en el país.

A causa de esto existe una desarticulación entre la planta industrial del país y estos tipos de empresa.

El crecimiento de la producción compartida ha dado lugar a una demanda enorme de servicios y productos que las empresas nacionales han dejado pasar.

No existe interés alguno por parte de las empresas extranjeras de adquirir insumos nacionales debido a :

1. Problemas de calidad en los productos mexicanos. Son pocas las empresas que llevan un estricto control de calidad.
2. El afán de querer ganar más por parte de algunas industrias, que las lleva a tener grandes márgenes de utilidad.
3. Las dificultades para efectuar entregas a tiempo, para de esta forma evitar los inventarios.

Asimismo existe muy poca comunicación entre los industriales mexicanos y las empresas extranjeras. Esto provoca un desconocimiento acerca de los productos que la industria mexicana ofrece, y de los requerimientos de dicho sector.

Es necesario que se trabaje sobre estos problemas y

transformarlos en áreas de oportunidad, ya que constituyen grandes beneficios para el país. La producción compartida constituye una plataforma de exportación para los productos mexicanos y permite al país integrarse al proceso de globalización mundial.

El gobierno atento a esto y a la necesidad de que el industrial mexicano sea competitivo internacionalmente, dio un nuevo estímulo en el nuevo Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, la tasa "cero" de Impuesto al Valor Agregado a los exportadores indirectos, y no hay que olvidar el apoyo que se les esta otorgando a través de los programas financieros que BANCOMEXT ofrece.

Es necesario que el empresario mexicano cambie su filosofía y mentalidad, adopte técnicas tales como " Calidad Total ", entregas " Justo a Tiempo " y que se preocupe por que exista un desarrollo de proveedores por parte del cliente. También es necesario que estén pendientes de los cambios que se dan en el entorno mundial para que puedan responder en forma oportuna y rápida a dichos cambios.

Es responsabilidad del Licenciado en Administración ser un agente de cambio, introduciendo una nueva filosofía en las empresas nacionales para que tiendan a buscar la excelencia en el servicio, y así satisfacer las demandas de las empresas que se valen de la producción compartida.

El administrador debe aprovechar los conocimientos que tiene tanto de la profesión como del entorno nacional, para proyectarse en estas empresas y con ello alcanzar la optimización en el uso

de los recursos en aras del bien común.

Es necesario que exista una mayor difusión de los productos mexicanos en ferias y exposiciones, para que exista un mayor conocimiento de los mismos y un acercamiento entre cliente y proveedor.

Sintetizando lo anterior, la producción compartida representa un importante potencial para la generación de divisas, un mercado para la exportación y la utilización de un volumen creciente de mano de obra. Sin embargo no hay que considerarla como lo mejor, buscando un crecimiento y desarrollo planeado de la misma sin dejar de ver sus problemas.

Perfeccionando las ventajas de la división y especialización internacional y creando las condiciones del adelanto económico, la " Producción Compartida " puede aportar un impulso dinámico hacia más altos niveles de bienestar para el país.

B I B L I O G R A F I A

LIBROS

1. Aguilar M. Alonso, et. al., El Capital Extranjero en México, Editorial Nuestro Tiempo, México, D.F., 1986.
2. Aguilera Gomez, Manuel, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1975.
3. Aguirre Jimenez, Martha, Hacia un Control Administrativo en el Ambito Tributario de la Inversión Extranjera Directa, Ediciones Instituto Nacional de Administración Pública, México, 1984.
4. Alvarez de la Cadena, Hector, Participación Extranjera, Transferencia de Tecnología e Inversión, Editorial Diana, México D.F., 1983.
5. Alvarez Olga, Sistema Generalizado de Preferencias en Favor de los Países en Desarrollo, Cámara de Comercio de la República de Cuba, Cuba, 1976.
6. Arreola Woog, Mario, El Programa Mexicano de Maquiladoras: Una Respuesta a las Necesidades de la Industria Norteamericana, Centro de Estudios Internacionales. El Colegio de México, México D.F., 1978.
7. Barrio Federico, et. al., Industria Maquiladora, Editorial Abeja S.A., México D.F., 1988.
8. Basañez, Miguel, La Lucha por la Hegemonía en México 1968-1980, Siglo XXI Editores, México, 1982.
9. Bernal Sahagun, Victor Manuel, El Impacto de la Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos : El Caso de

- México, Instituto de Inversión Económica, México, 1976.
10. Bernal Victor M., Olmedo Carranza Bernardo, Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México, UNAM, México, 1986.
 11. Carrillo Viveros, Jorge, La Industria Maquiladora en México, San Diego University of California, San Diego, 1981.
 12. Davis, Reginald L., Industria Maquiladora y Subsidiarias de Co-inversión: Régimen Jurídico y Corporativo, Cárdenas Editor, México, D.F., 1985.
 13. El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias y los Países en Desarrollo , Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1972.
 14. Guerrero Campos, Martha Laura, El Sistema Generalizado de Preferencias, Apoyo a las Exportaciones de Manufacturas Mexicanas, El Autor, México, 1983.
 15. Inversión Extranjera Privada Directa en México, Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-Estados Unidos, México, 1971.
 16. La Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi, Editorial Guma, México, 1981.
 17. La Industria Maquiladora de Exportación en México, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1988.
 18. La Industria Maquiladora de Exportación en México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1985.
 19. Legislación sobre Propiedad Industrial, Transferencia de Tecnología e Inversión Extranjera, Editorial Porrúa, S.A., México D.F., 1985.

20. Opalín Mielniska, León, et. al., Maquiladoras Su Estructura y Operación, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1986.
21. Querol Vicente, El Sistema Generalizado de Preferencias, Editorial Guma, Mexico, 1981.
22. Sepulveda, Bernardo, Chumacero Antonio, La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
23. Solís, Leopoldo, La Realidad Económica de México: Retrovisión y Perspectivas, Siglo XXI Editores, México, 1981.
24. Witker Jorge, La Asociación Latinoamericana de Integración, Editorial Gumas, México D.F., 1981.

MANUALES

1. Datos Básicos del Comercio Exterior Mexicano, Banca Confía S.N.C., México, 1987, Páginas 31-46.
2. How to Use Mexico's In-Bond Industry, Business International Corporation, New York, 1986.
3. Manual del Exportador, Banca Confía S.N.C., México, 1986.
4. Mexico's Maquiladora Inbond Industry Handbook, American Chamber of Commerce of Mexico, Páginas I-5 a I-7, I-9 a I-36, X-1, X-4, X-5, 1988.
5. México y el GATT, Banca Confía S.N.C., México, 1986.
6. Summary of the 1983-1987 Report, Comisión Nacional de Inversión Extranjera, Páginas 1-19, 1988.

REVISTAS

1. Business America, Brisson, Brian C., México Liberalizes Trade at Faster Rate than Expected, 18 de enero de 1988, Vol 109 No.2, U.S. Department of Commerce, página 18.
2. Business America, Dacher Paul, The Best Prospects for U.S. are in Development Projects, 28 de septiembre de 1987, Vol 10 No.20, U.S. Department of Commerce, páginas 33-34.
3. Business Mexico, The Gatt, noviembre de 1985, Vol III No. 1, Editorial Abeja S.A., páginas 78-84.
4. Business Mexico, A Star Performer—Maquiladoras Do It Again, febrero de 1986, Vol III No. 2, Editorial Abeja S.A., páginas 76-92.
5. Business Mexico, Maquiladora Update, diciembre de 1986, Vol III no.5, Editorial Abeja S.A., páginas 60-61.
6. Business Mexico, Maquiladora Update, marzo de 1987, Vol IV No. 1, Editorial Abeja S.A., páginas 64-65.
7. Business Mexico, Diaz, Luis Miguel, Foreign Investment in a Modern Mexico, junio de 1987, Vol IV No. 2, Editorial Abeja S.A., páginas 45-51.
8. Business Mexico, Hall, M. Floyd, No Bars on Mexico's Trade Doors, marzo de 1988, Vol V No. 1, Editorial Abeja S.A., páginas 16-21.
9. Business Mexico, Hodak, Dennis P., Mexico's In-Bond Industry: Crucial Job Source and Dollar-Earner, febrero de 1984, Vol I No. 2, Editorial Abeja S.A., páginas 62-69.
10. Business Mexico, In-Bond and Industrial Regional Development Committee, Mexico's Maquiladora Industry, diciembre de 1987 Vol IV No. 4, Editorial Abeja S.A., páginas 14-18.

11. Business Mexico, Mena, Roberto, Maquiladoras Out to Change Industry Image, diciembre de 1987, Vol IV No. 4, Editorial Abeja S.A., páginas 8-11.
12. Business Mexico, Menache M., Alfredo, Mexican Management's GATT Response, diciembre de 1986, Vol III No. 5, Editorial Abeja S.A., páginas 66-68.
13. Business Week, The Magnet of Growth in Mexico's North, 6 de Junio de 1988, Mc Graw Hill Inc., páginas 48-50, International Business Mexico.
14. Business Week, Will the New Maquiladoras Build a Better Manana?, 14 de noviembre de 1988, Mc Graw Hill Inc., páginas 102-106, Labor Mexico.
15. Comercio Exterior, Baker, George, Costos Sociales e Ingresos de la Industria Maquiladora, octubre de 1989, Vol 39, Num. 10, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., páginas 893-906.
16. Comercio Exterior, Dirección de Planeación e Investigación, Sumario Estadístico, octubre de 1989, Vol 39, Num. 10, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., páginas 918-927.
17. Comercio Exterior, González Aréchiga, Bernardo, Ramírez, Jose Carlos, Perspectivas Estructurales de la Industria Maquiladora, octubre de 1989, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., páginas 874-886.
18. Comercio Exterior, Sklair, Leslie, La Subcontratación Internacional, Análisis Comparativo entre China y México, octubre de 1989, Vol 39 Num.10, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., páginas 851-859.

19. Comercio Internacional Banamex, Christman, John H., El Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa, septiembre de 1989, Vol I No. 3, Banco Nacional de México, páginas 5-15.
20. Comercio Internacional Banamex, Ocaranza, Antonio, Kerber Palma, Víctor, Las Maquiladoras Japonesas y la Relación Comercial Triangular México-EU-Japón, septiembre de 1989, Vol I No. 3, Banco Nacional de México, páginas 77-83.
- 21.- Comercio Internacional Banamex, Querol Cabrera Vicente, México en el GATT: Beneficios, Obstáculos y Perspectivas, septiembre de 1989, Vol I No. 3, Banco Nacional de México, páginas 34-37.
- 22.- El Mercado de Valores, Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, 1 de julio de 1989, Año XLIX No. 13.
23. Fortune, O'Reilly, Brian, Business Makes a Run for the Border, 18 de agosto de 1986, Vol 114 No. 4, Time Inc., páginas 56-62, Competition.
24. Istmo, Tendencias Globalizadoras, Reto y Oportunidad para México, Entrevista a Sergio Raimond-Kedilhac, enero-febrero de 1989 No. 180, Centros Culturales de México A.C., páginas 37-41, Empresa.
25. Management Review, Jacobson Gary, The Boom on Mexico's Border, julio de 1988, Vol 77 No. 7, American Management Association Membership Publications Division, páginas 21-24.
26. Mundo Plus, Christman, John H., La Industria Maquiladora: Perspectivas y Retos, noviembre de 1989, Año I Num. 2.

Editorial Patria, S.A. de C.V., páginas 2-20, Informe Especial.

27. Seguimiento, Romo Morales, Irlaine, Para Progresar Hay que Apegarse al Cambio, Junio de 1986, Vol 15, Comermex, páginas 1-18.

28.- Transformación, Bueno Sosa, Juan Manuel, Captación de Inversión Extranjera Directa en 1989, marzo de 1989, Año XXV Epoca XI Vol V No. 3, Cámara Nacional de la Industria de Transformación, páginas 20-22, Vertientes.