

300602

UNIVERSIDAD LA SALLE

Escuela de Contaduría y Administración

19

2ej.



LA INDUSTRIA MAQUILADORA CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

REGISTRO CON
FALLA DE ORIGEN

SEMINARIO DE INVESTIGACION
PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
MARIA ARGELIA DE TUYA GRACIANO



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION.....	1
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	iv

CAPITULO I

INVERSION EXTRANJERA

1.1 Antecedentes de la Inversión Extranjera en México	1
1.2 Ley sobre Inversión Extranjera.....	12
1.3 Inversión Extranjera, su desarrollo y relación con la exportación.....	22
1.4 Plan Nacional de Desarrollo.....	26

1.5	Acuerdo de Libre Comercio.....	30
1.6	Impacto sobre México del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.....	37

CAPITULO II

INDUSTRIA MAQUILADORA

2.1	Concepto de Maquiladoras.....	39
2.2	Régimen legal de las Maquiladoras en México..	40
2.2.1	Ubicación.....	40
2.2.2	Productos.....	40
2.2.3	Importaciones.....	42
2.2.4	Permisos.....	43
2.2.5	Compra-Venta y Arrendamiento.....	46

2.2.6	Visas para el Personal Extranjero.....	48
2.2.7	Aspecto Laboral.....	50
2.2.8	Ventas en México.....	51
2.2.9	Impuestos.....	54
2.2.10	Control de Cambios.....	56

CAPITULO III

SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

3.1	Antecedentes de la Industria Maquiladora en la economía mexicana.....	59
3.2	Panorama Económico de México.....	65
3.3	La Industria Maquiladora de Exportación y la Economía Mexicana.....	68
3.4	El Impacto en la Frontera.....	70

3.5	Generación de Empleos.....	72
3.5.1	Salarios Bajos en México.....	76
3.6	Calidad en las Maquiladoras.....	81
3.7	Grado de Integración Nacional.....	83
3.8	Ramas Sensitivas de la Industria Maquiladora.....	88
3.8.1	Industria Textil.....	89
3.8.2	Industria Electrónica.....	91
3.8.3	Industria Automotriz.....	92
3.8.4	Transporte.....	94
3.8.5	Agroindustria.....	95

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

REQUISITOS PARA SER PROVEEDOR DE LA INDUSTRIA

MAQUILADORA

4.1 Fuerzas de los Proveedores Nacionales.....	96
4.1.1 Cambio a Proveedores Nacionales.....	100
4.2 Oportunidades de los Proveedores Mexicanos..	101
4.2.1 Decisiones sobre compra de materiales.....	103
4.3 Debilidades de los Proveedores Mexicanos....	105
4.3.1 Barreras que impiden el abastecimiento de materiales en México.....	107

4.3.2 Falta de Infraestructura.....109

4.4 Recomendaciones para el Gobierno.....109

4.5 Recomendaciones para la Industria Privada...112

CONCLUSIONviii

BIBLIOGRAFIAxiii

INTRODUCCION

La reorientación de la política económica de México hacia una mayor vinculación con los mercados internacionales, lo obliga a tomar un camino para lograr la industrialización, pero no cuenta con tecnología adecuada para poder competir con otros países desarrollados, ya que estaría en desventaja, tanto en su producción como en la comercialización de bienes y/o servicios.

Por lo anterior en México se considera a la Industria Maquiladora como una alternativa para el desarrollo del país, con dos posibilidades:

1.- El crecimiento industrial de México a través de la inversión extranjera, la cual aportará al país: tecnología avanzada, generación de empleo, captación de recursos del exterior, apoyo a algunas regiones del país, así como representar un generador de divisas que beneficie la cuenta corriente.

2.- Por otra parte la Industria Maquiladora en México puede implicar una dependencia de casi el

100% de los inversionistas extranjeros, esto en el aspecto económico y tecnológico, representando una barrera para el crecimiento industrial mexicano propio.

Se debe considerar que actualmente México no cuenta con los recursos suficientes para poder desarrollar tecnología propia, la cual llegue a ser de la calidad de la que poseen los países desarrollados. Otro aspecto que se debe tomar en cuenta es que en México se carece de confiabilidad por parte de los inversionistas nacionales, lo que se traduce en un impedimento para que en nuestro país se den compañías altamente exportadoras.

Por otro lado, este tipo de industria puede generar empleo y divisas en forma indirecta, es decir, el proveer de materiales a la industria maquiladora por parte de productores mexicanos, lo cual se logrará si se llega a tener la calidad exigida, confiabilidad, precio (que por estar cerca de su industria será siempre menor), que los maquiladores requieran. Se considera que la industria maquiladora en México tiene ciertas ventajas las cuales debemos de aprovechar, ya que podemos llegar a mejorar nuestra propia industria,

así como calidad y competitividad a nivel internacional. Es importante también porque representa un mercado anual con valor de (1) 8 mil millones de dólares de materias primas participando los proveedores nacionales con poco menos del 2% (1), mientras que el resto proviene del extranjero, lo cual significa que México podría tener una participación mayor si mejorará la calidad de producto-servicio de los proveedores nacionales. Claro que hay que cambiar la impresión que los extranjeros tienen de los proveedores mexicanos, ya que los consideran que no son competitivos en precio, calidad y formalidad. Y sin embargo en México existen empresas pequeñas, medianas y grandes que tienen capacidad instalada y niveles de competitividad requeridos para abastecer a la industria maquiladora.

En base a lo anterior se ha investigado cuales son las necesidades de la industria maquiladora en cuanto a la proveeduría de insumos, así como los requerimientos de calidad, precio y tiempo de entrega.

(1) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI).

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Tema:

"La Industria Maquiladora con el Tratado de Libre Comercio"

Objetivos:

- Dar a conocer los requisitos pedidos por la Industria Maquiladora para que se conviertan en proveedores los industriales mexicanos.
- Determinar los factores que atraen la inversión del capital extranjero a la Industria Maquiladora de exportación en México.
- Mencionar las ventajas y desventajas económicas de la Industria Maquiladora de exportación establecida en México.

Planteamiento del Problema:

Los productores mexicanos desconocen los requisitos para ser proveedores de la Industria Maquiladora, en consecuencia su grado de integración es mínimo, y no se perciben los beneficios de este tipo de industria para los productores nacionales.

Hipótesis:

Debido a la apertura comercial, México tendrá que producir artículos de calidad que puedan competir con los productos fabricados en el extranjero, tomando en consideración que México no cuenta con los recursos económicos necesarios para el desarrollo de productos de calidad ya que no poseen la tecnología adecuada que representa gran parte de la inversión necesaria, con esto los países desarrollados tales como Estados Unidos y Japón, se abren una nueva posibilidad de inversión que es la de instalar industrias maquiladoras en nuestro país, y al mismo tiempo México obtendrá beneficios.

Fuentes de Información:

- General Motors de México, S.A. de C.V.

- Banco Nacional de México, (BANAMEX).

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial,
(SECOFI).

- Banco de Comercio Exterior, (BANCOMEXT).

- American Chamber of Commerce of Mexico, A.C.
(Cámara Americana de Comercio de México).

- Cámara Nacional de la Industria de
Transformación, (CANACINTRA).

- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz,
A.C., (AMIA).

Delimitar Universo:

Las Industrias Maquiladoras de Exportación del sector automotriz que reciben financiamiento y asesoría por parte del Banco Nacional de México (BANAMEX).

Recopilación de Datos:

- Revistas
- Folletos
- Libros
- Periódicos

CAPITULO I

INVERSION EXTRANJERA

1.1 Antecedentes del Comercio Internacional en México.

La Inversión Extranjera y su papel como propulsor del comercio exterior, no es un fenómeno nuevo en México.

Los Españoles fueron los primeros que en el siglo XVI promovieron la exportación de México, básicamente de metales preciosos. De hecho en los siglos XVI y XVII, casi toda la inversión del país estaba controlada por corporaciones extranjeras, o por particulares (españoles). En el siglo XIX, cuando México se independizó de España la inversión en el país (en su mayor parte dedicada a la minería y al comercio al menudeo), continuo dominada por empresas extranjeras: Españolas, Francesas e Inglesas.

La Inversión Extranjera no empezó a fluir hacia la República Mexicana en montos significativos sino hasta la época del gobierno de Porfirio Díaz (1876-1910), durante la cual hubo flujos importantes para explotar propiedades mineras y en proyectos de infraestructura, como por ejemplo en Ferrocarriles, Energía Eléctrica, y en el primer sistema Telefónico de la Nación, fue también durante el Porfiriato que en el noreste del país se descubrieron por primera vez volúmenes comerciales de petróleo, que atrajeron significativas corrientes de inversiones de la Gran Bretaña, Holanda y los Estados Unidos. Para principios de los años veinte, México se había convertido en el primer exportador mundial de petróleo. Salvo en el sector comercial y minero, la inversión extranjera directa declinó desde 1911 hasta poco después de la Segunda Guerra Mundial.

En 1930 el gobierno mexicano nacionalizó la industria petrolera y el sistema de los Ferrocarriles, a fines de 1950, también las empresas de energía eléctrica y telefónica del país fueron nacionalizadas, aunque sobre una base de

acuerdo previo con los expropietarios Canadienses, Ingleses y Suecos.

Fue durante la época de la Segunda Guerra Mundial que México por vez primera elaboró una serie de reglamentaciones relacionadas con la Inversión Extranjera, codificandolas, abarcando áreas como las del petróleo e industrias como las de la radio, sistemas de transporte público, llantas y hule, pesca y embotellado de refrescos. Las regulaciones reservaban el 100% de propiedad al sector público o insistían en que hubiera un 51% de mayoría de capital nacional.

No obstante, durante el período de 1946-1960 siguió fluyendo hacia la Economía Mexicana nueva inversión extranjera, particularmente de los Estados Unidos, dirigidas al sector de las manufacturas. En menor grado también se destinó a la minería (especialmente hacia la producción de azufre).

La Inversión al sector manufacturero en esos años no estaba orientada a la exportación. Fue la época en que México tenía un modelo de desarrollo

orientado casi exclusivamente al mercado interno y ofrecía a las empresas locales un elevado grado de proteccionismo frente a las importaciones. Entre 1949 y 1957 la inversión extranjera en México promedió la cantidad de (1) \$78 millones de dolares anuales.

En la década de los sesentas, la propiedad extranjera en el sector de la minería se limitó por la ley a 49% con un tope de 34% de inversión exterior en algunos minerales estratégicos. En 1962 el gobierno mexicano promulgó su primer decreto de integración de la industria automotriz, que afectó directamente a todas las empresas, 100% de propiedad extranjera, que entonces estaban ensamblando vehículos en México. En 1965 se emitió una legislación conteniendo nuevas limitaciones a la participación de capital extranjero en la Banca. En el mismo período la inversión del exterior quedó fuera en la minería azufrera que hasta entonces

(1) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI).

había dominado, y empresas paraestatales de reciente creación se convirtieron en los únicos productores y exportadores de azufre. También en este año surgió el Plan de Industrialización Fronteriza (PIF), el cual se encargaba de promocionar la Industria Maquiladora, para entonces la industria nacional en la frontera no tenía un desarrollo notable. No fué hasta el año de 1971 cuando comienza a funcionar un reglamento específico para la operación de la Industria Maquiladora, (promulgado por el gobierno federal), en el cual se promueve su instalación en la frontera norte del país y en los litorales. En 1972, el gobierno Federal, promulga un nuevo reglamento, permitiendo el establecimiento de las Industrias Maquiladoras en todo el país, eliminando así una limitante geográfica.

La participación de la inversión extranjera en las exportaciones de México fue de aproximadamente 20% en 1960, diez años más tarde la relación fue de 25.6%. Debe recordarse que en ese tiempo el gobierno mexicano no enfatizó la exportación de manufacturas, con excepción quizá de que exportaba

a la naciente Asociación Latino Americana del Libre Comercio (ALALC).

Las reglas básicas que regulan la inversión extranjera directa en México están contenidas en tres leyes originalmente puestas en vigor durante los años setenta y en su implantación subsecuente:

1.- La Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera de 1973.

2.- La Ley sobre Transferencia de Tecnología de 1973.

3.- La Ley de Invenciones y Marcas, de 1976 que fue posteriormente modificada a finales de 1986. El gobierno mexicano a través de esta ley tenía la intención de atraer inversiones extranjeras que llevarán a cabo importantes diversificación industrial, y que promovieran un elevado potencial de exportación.

Antes de mediados de los años ochenta la inversión extranjera directa desempeñaba un papel relativamente pequeño en el financiamiento externo

total de México. Las necesidades se subsanaron principalmente con préstamos del exterior; sin embargo, el gobierno no aclaró que la inversión extranjera es de prioridad para el crecimiento futuro de la economía mexicana.

En febrero de 1984 se elaboraron nuevos lineamientos para la inversión extranjera, especificando que se le alentaría en ciertos sectores de alta prioridad, como por ejemplo en el de la maquinaria pesada, el de equipo electrónico, los productos de alta tecnología y el turismo. Más tarde, durante ese mismo año, el gobierno publicó nuevos reglamentos para facilitar los trámites administrativos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). En 1985 se dio a conocer una resolución conforme a la cual el capital extranjero proveniente de corporaciones financieras internacionales para el desarrollo se le consideraría como capital Neutral, y no como inversión extranjera directa. En 1986 la CNIE dio a conocer reglas más ágiles para atraer a los inversionistas pequeños y medianos. En febrero de 1988 la comisión publicó una nueva resolución titulada "Resolución General para Agilizar y

Actualizar las Resoluciones Generales emitidas por la Comisión Nacional de Inversión Extranjeras", la cual puso al día todas las anteriores resoluciones generales y simplificó algunos procedimientos de autorización.

El paso más trascendente a la fecha, sin embargo, fue el tomado en mayo de 1989, con nuevas reglas que apoyaron el proceso de aprobación de la inversión extranjera, y abrieron la puerta a la entrada de la propiedad extranjera en mayoría, en múltiples sectores.

En sus esfuerzos por atraer inversión extranjera las autoridades mexicanas han enfatizado sobre las industrias complejas que de otra manera, podrían no crecer localmente, industrias que requieren de grandes inversiones por empleado, con un alto potencial exportador, y la de las maquiladoras. En el caso de estas últimas se ha permitido tradicionalmente el 100% de capital extranjero, en plantas que en su gran mayoría ensamblan productos elaborados con componentes estadounidenses y que luego se reexportan hacia los Estados Unidos. También se ha alentado la

inversión extranjera incluyendo inversiones de expansión en plantas existentes, para canalizarse a zonas prioritarias de desarrollo regional.

Durante la década de los ochentas también la inversión extranjera fue afectada por los decretos federales que regularon los sectores automotriz y farmacéutico.

El decreto en cuanto a la integración de la industria automotriz se publicó por primera vez en agosto de 1962, y la versión más reciente en septiembre de 1991. Sus objetivos fueron mejorar la eficiencia de la industria, promover la investigación y el desarrollo, generar empleos, estandarizar componentes, ayudar a vigorizar la balanza de pagos de México e incrementar el contenido local.

El decreto de 1983 redujo entre 1984 y 1987 la cantidad de líneas de automóviles y modelos que podían producirse en México. No obstante, las plantas de ensamble crearon líneas adicionales de autos mediante la exportación de componentes y de vehículos acabados. Se incrementaron los

requisitos de contenido local para automóviles y camiones, aunque haciendose excepciones en los vehículos destinados a la exportación. El contenido local promedio requerido en cada planta de ensamble a través de las líneas de productos se elevó de 50% a 60% en el periodo de 1984 a 1987.

Los vehículos producidos para exportación tienen requisitos bastante más bajos de integración nacional, dependiendo de la participación de lo producido para las ventas locales.

A las empresas de la industria automotriz terminal se les exigió nivelar las transacciones con divisas, sobre la base de los modelos del año y no podían generarse ingresos por más de 20% en cuanto a su relación de divisas extranjeras en plantas maquiladoras, relacionadas con sus instalaciones principales. El decreto de 1983 también reservaba el mercado de camiones medianos a empresas con mayoría de capital mexicano.

El decreto farmacéutico vio la luz en febrero de 1984, fue diseñado con la intención de promover el desarrollo de laboratorios mexicanos, de racionalizar la cantidad de medicinas éticas y

populares en el mercado, de ampliar la producción interna de materias primas (ingredientes esenciales) usadas en la fabricación de medicinas, y de incrementar la exportación de los productos farmacéuticos.

Esta industria, encabezada por las empresas multinacionales, instituyó procedimientos judiciales contra el decreto, alegando que era ilegal. Los elementos más controvertidos de este, eran los de ser un programa genérico, y los de la falta de derechos exclusivos para que los fabricantes elaboraran productos de su invención o que los descubrieran, y/o que recibieran pago por tecnología. Estos problemas resultaron del hecho de que en México la ley de invenciones y marcas de aquella época excluía específicamente a los productos farmacéuticos de la protección de patentes.

La implantación del decreto se demoró mientras la industria y el gobierno negociaban un acuerdo. En abril de 1984 el gobierno acabó por emitir regulaciones acordadas mutuamente, que dieron ciertas medidas de protección a las patentes de la industria farmacéutica. Así las modificaciones a

la ley de invenciones y marcas permiten patentes de producto a los productos farmacéuticos a partir de 1997.

1.2 Ley sobre Inversión Extranjera.

El nuevo reglamento de la Ley sobre Inversión Extranjera se centró sobre seis áreas de interés principal, relacionadas con la inversión extranjera directa en México (y en menor grado con las exportaciones), de la manera siguiente:

1.- Inversión en actividades no clasificadas a través de empresas nuevas.

Conforme al nuevo reglamento sobre inversión extranjera, los inversionistas de otros países pueden poseer hasta el 100% de las acciones de una empresa nueva, en las áreas recientemente clasificadas, siempre que satisfagan los siguientes criterios básicos:

a) La inversión pre-operativa en activos fijos no deberá exceder la suma de \$100 millones de dolares (ese tope tendrá ajustes periódicos);

b) Los recursos destinados de los proyectos deberán provenir de fuera del país, o de otra operación en México cuyo dueño sea la misma empresa;

c) Después del período pre-operativo el capital social de la empresa debe igualar al menos el 20% de los activos fijos totales;

d) La empresa debe tener una cuenta equilibrada de divisas (exportaciones Vs. importaciones menos equipo de capital, materias primas y componentes), y sobre una base acumulada para sus primeros tres años de actividades.

2.- Inversión en actividades no clasificadas a través de empresas ya existentes.

Los inversionistas extranjeros pueden adquirir hasta el 16 de mayo de 1992 el 100% de las acciones de una empresa ya existente, siempre que estén de acuerdo en hacer una inversión adicional de por lo

menos un 30% en términos del valor neto de los activos fijos ya existentes - y que cumplan con lo estipulado en las nuevas reglamentaciones sobre actividades no clasificadas. Las empresas pueden obtener fideicomisos de propiedad con 30 años de duración como máximo, estos últimos pueden renovarse posteriormente.

3.- Inversión mayoritaria en actividades clasificadas.

La operación en forma mayoritaria puede ocurrir si esta se lleva a cabo sobre una base temporal a través de un consorcio, de acciones directas o piramidales, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- a) Que la inversión complementa a la inversión nacional;
- b) Que muestre una balanza de pagos positiva, y en particular, que incremente las exportaciones;
- c) Que produzca un efecto positivo sobre la generación de empleos;

d) Que contribuya al desarrollo de zonas o regiones de menor crecimiento económico en México.

e) Que la inversión atraiga nueva tecnología y que contribuya a la investigación y desarrollo tecnológico del país.

4.- Expansión de la inversión fija ya existente a través de establecimientos nuevos, nuevas actividades y nuevas líneas de productos.

Se indica que no habrá condiciones adicionales para las operaciones de las plantas maquiladoras ya existentes, para las empresas orientadas a la exportación, ni para las fusiones, cuando las negociaciones amplían sus instalaciones o cuando entren a nuevas actividades económicas, ni tampoco cuando operen con nuevas líneas de productos, siempre que esas empresas estén de acuerdo en invertir cuando menos un 10% en activos fijos adicionales, y que satisfagan los reglamentos de inversión para actividades no clasificadas a través de nuevas empresas, como ya se estableció en el punto uno antes mencionado.

5.- Inversiones en bienes raíces en zonas restringidas.

La adquisición de terrenos por parte de extranjeros en las zonas restringidas (a una distancia de 100 Km. de la frontera y a 50 de las costas marítimas), recibirá autorización solo mediante un fideicomiso, con un plazo máximo de 30 años. Cualquier solicitud en este sentido deberá ser canalizada a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Este organismo a su vez, deberá emitir una respuesta positiva o negativa dentro de un periodo máximo de 45 días. Si en este tiempo no se recibe respuesta, la proposición será considerada automáticamente como positiva.

6.- Inversión en maquiladoras y en otras actividades orientadas hacia la exportación.

El nuevo reglamento permite que las maquiladoras efectúen tratos entre sí libremente, y para renovar sus fideicomisos por un periodo adicional de 30 años.

Cualquier solicitud deberá canalizarse a través de la CNIE. Esta comisión deberá tener una respuesta positiva o negativa en cada caso, en un período máximo de 45 días. Si al cabo de ese tiempo no la hay, la proposición deberá considerarse como automáticamente aprobada.

Al analizarse un nuevo enfoque del gobierno a la Inversión Extranjera Directa (IED), debe subrayarse que la ley no sufrió cambios por sí, sino más bien las modificaciones ocurrieron en el Reglamento de Operación.

El nuevo reglamento, que a final de cuentas es más flexible y más favorable a la inversión extranjera, fue elaborado con la intención de definir los criterios oficiales (los de la comisión nacional de inversiones extranjeras en particular), conforme a los cuales México permitirá que haya esta clase de inversión en el futuro, incluyendo reglas del juego que permitan la participación extranjera en un 100% en el capital de las empresas. Este reglamento sustituyó a todos los anteriores y a las resoluciones generales previas de la ley de inversión extranjera.

Ahora se permitirá la mayoría de acciones de inversión extranjera en ciertos sectores industriales que antes estaban prohibidos y que quedaban fuera de los límites, según las restricciones administrativas de la CNIE. Entre otros sectores se incluyen a los del vidrio, del cemento, de celulosa y de acero. No ha habido cambio alguno en el tope oficial del 40% a la inversión extranjera a la petroquímica secundaria, ni en lo referente a partes y componentes automotrices. Sin embargo, el nuevo reglamento eliminó casi por completo los procedimientos y/o las aprobaciones de la CNIE cuando la participación de la inversión extranjera directa en un determinado proyecto es de 49% o menos.

En otros proyectos de inversión extranjera, se seguirá necesitando de la aprobación de CNIE, en los casos, en que el capital extranjero desee una posición mayoritaria, o en otros en los cuales la inversión extranjera pase de una posición de minoría a una mayoría accionaria. Esta última situación se ha presentado con bastante frecuencia en los últimos años, como resultado de la crisis económica de México y de la consecuente

incapacidad, por parte de múltiples socios mexicanos requerido para el crecimiento y/o la sobrevivencia de la empresa.

El nuevo reglamento clasificó los sectores que van a estar abiertos a la inversión extranjera directa. La nueva clasificación comprende 148 categorías de actividades económicas industriales, financieras, de seguros y de comunicaciones y muestra en forma totalmente específica si están o no abiertas a la IED, y sea hasta 100% de propiedad o solo 49%. La nueva clasificación cambió considerablemente en relación a la anteriormente utilizada por la CNIE.

De las 148 categorías existentes, se permite la inversión extranjera directa dentro de los citados niveles de la siguiente manera:

- En 38 categorías, mayoría de IED, mediante aprobación previa de la CNIE.
- En 26, hasta 49%
- En 8, hasta 40%
- En 4, hasta 34%

De las categorías oficialmente abiertas a la inversión extranjera directa, 96 en total, existe un nivel exportador bastante alto, y/o potencial exportador en al menos 35, incluyendo los servicios.

Con base en estadísticas de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, a finales de 1988, había 8,420 empresas con participación de capital del exterior. El 53% de las empresas se localizaban en el sector de las manufactureras. La inversión extranjera directa total a finales de diciembre de 1988 año fue de 24,080 millones de dolares. De acuerdo a este organismo se han autorizado para el primer semestre de 1989 nuevos proyectos de inversión extranjera por una cantidad muy cercana a 2,300 millones de dolares.

Un elemento nuevo en el reglamento fue el de permitir que inversionistas extranjeros, corporativos o particulares, invirtieran en la Bolsa Mexicana de Valores, vía la compra de acciones "N" (sin derecho a voto).

La participación activa en la Bolsa resultaba extremadamente difícil para la mayor parte de los inversionistas, dadas las anteriores reglas. En muchos casos los inversionistas extranjeros se veían limitados a comprar acciones o certificados de determinadas acciones mexicanas negociadas en Estados Unidos o vía el único fondo oficial mexicano que opera en ese país (Fondo Mexicano).

La compra-venta de acciones neutras, "N", vía la Bolsa Mexicana de Valores, fue aprobada por la Comisión Nacional de Valores. Las participaciones "N" no dan a sus poseedores ningún derecho administrativo sobre las empresas que la emiten para su transacción vía la Bolsa. Los tenedores de las acciones "N" no tienen poder de voto en las juntas corporativas de directores en México. Las acciones neutras sí pueden negociarse vía la Bolsa, y cobrarse los dividendos y los rendimientos en fideicomiso a través de un Banco Comercial Mexicano.

La Comisión ha aprobado un mecanismo mediante el cual las acciones podrían convertirse de la serie "A" a la "N", o viceversa, dependiendo de la

nacionalidad de el o los propietarios. En casi todas las corporaciones enlistadas en la Bolsa Mexicana, las participaciones de la serie "A" están reservadas exclusivamente para ciudadanos mexicanos.

1.3 La Inversión Extranjera, su Desarrollo y Relación con la Exportación.

Durante los últimos años (de 1960 a 1990), no ha sido muy notable la inversión extranjera directa, aunque en algunos sectores ha sido muy visible (locales y exportadores).

(Ver Anexo 1)

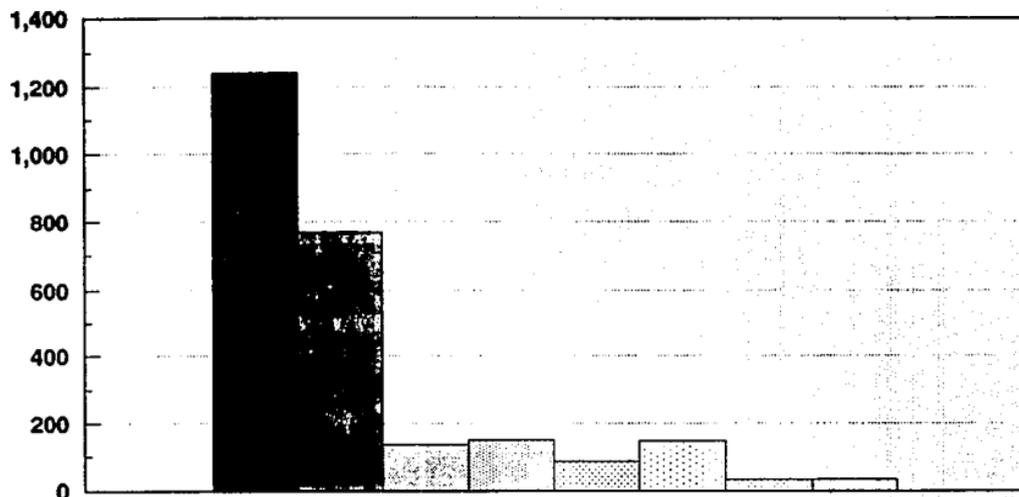
La inversión extranjera directa en México no alcanza el 6% de inversión fija total y menos de 5% del Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo se puede observar que en otros países la relación entre la inversión extranjera directa y la inversión fija total es como sigue:

(Ver Anexo 2)

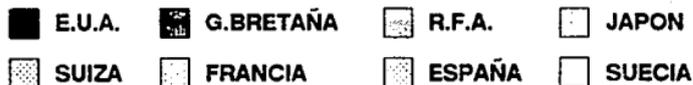
- 1.- España 43%
- 2.- Brasil 40%
- 3.- Singapur 38%

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

MILLONES DE DOLARES



PAISES

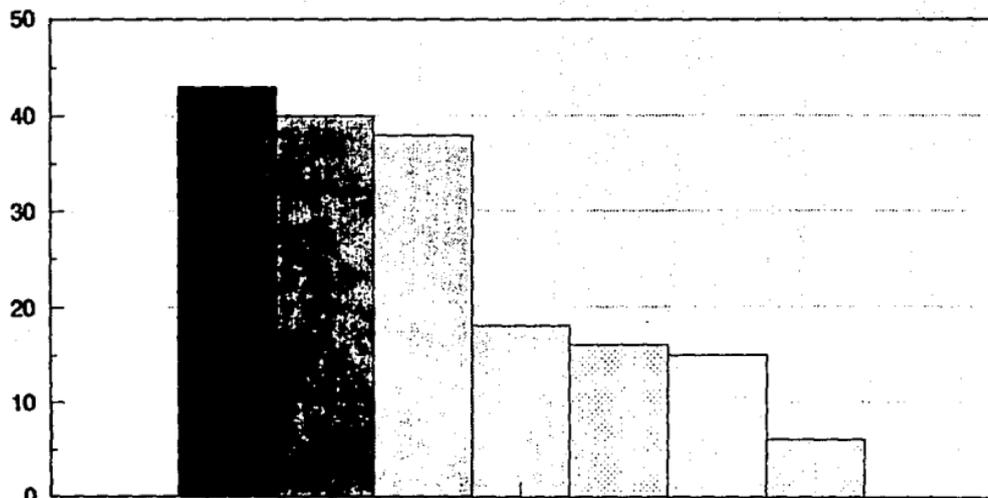


1988

(ANEXO 1)

INVERSION EXTRANJERA FIJA TOTAL

PORCENTAJE



PAISES

■ ESPAÑA

■ BRASIL

□ SINGAPUR

□ REINO UNIDO

□ ESTADOS UNIDOS

□ FRANCIA

□ MEXICO

(ANEXO 2)

- 4.- Reino Unido 18%
- 5.- Estados Unidos 16%
- 6.- Francia 15%

Como es notable México posee el menor porcentaje en la relación entre la inversión extranjera directa y la inversión fija total, en comparación con los 6 países antes mencionados, sin embargo, la participación de la IED en las ventas externas de productos manufacturados y en las exportaciones totales de México es mucho más elevada, ya que el promedio registrado durante 1983-1988 fue de 50.5% y 22.7%, y de un 63.4% en los primeros meses de 1989. Este aumento de 10,790 millones de dólares a 24,080 millones de dólares, que equivale a un 123.3%, el cual se debió a que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras cambió las reglas y procedimientos de la inversión extranjera (aligerandolos).

En donde se distingue más la exportación de productos manufacturados, es en: automóviles, partes, componentes, y motores automotrices, computadoras personales, alimentos procesados y

productos químicos, en donde la mayoría son compañías de capital extranjero.

(Ver Anexo 3)

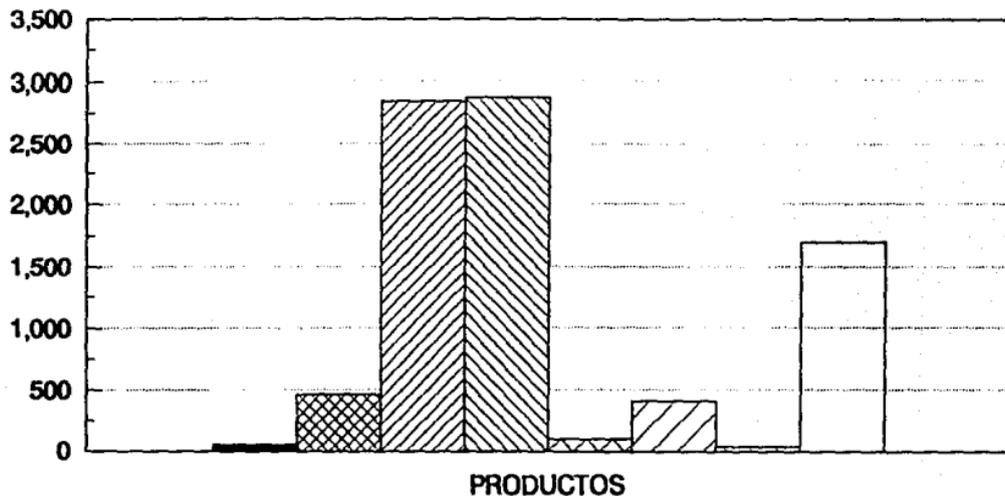
Al igual que la inversión extranjera directa, las exportaciones de productos manufacturados realizado por empresas con participación de inversión extranjera (mayoritaria, minoritaria o de 100% de capital), aumentaron de \$1,500 millones de dólares a \$6,600 millones de dólares aproximadamente.

Existen 2 sectores donde la exportación de productos manufacturados es muy elevada en México, los cuales son:

1.- El sector Automotriz, las exportaciones de vehículos terminados, más las de motores y partes para automóvil, componentes y refacciones, pasaron entre 1983 y 1988 de \$717.3 millones de dólares a \$3,400 millones, un incremento de 374%. La participación del sector automotriz en las exportaciones totales de productos manufacturados subió de 15.6% a 27.5%, y en los primeros cuatro meses de este año la proporción fue de 30.3%.

EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

MILLONES DE DOLARES



■ ALIMENTOS

▣ TEXTILES

▤ AUTOS

▥ ELECTRICO

▧ CALZADO

▨ MADERA

▩ QUIMICOS

□ MAQUINARIA

* POR PRODUCTO PROCESADO

1988

(ANEXO 3)

2.- El sector de las Computadoras (particularmente las PC's), que registró exportaciones totales por \$339.7 millones de dólares durante 1988 y de \$112.4 millones de dólares en el principio de 1989, mientras que en 1986 este sector no tenía ninguna clase de ventas.

Los avances en la exportación pueden atribuirse más que nada a la determinación gubernamental de promover las ventas externas de productos manufacturados; a los compromisos definidos de exportación para compañías con deseos de operar con 100% de capital extranjero; y a los ajustes cambiarios del peso que se iniciaron en 1982 y que ayudaron a México a ser más competitivo.

De las 20 principales empresas exportadoras de México (en términos de ventas en dólares), nueve empresas tienen participación extranjera no menor de 40%, incluyendo 6, con 100% de capital foráneo. Y de las empresas en el programa ALTEX, empresas con mayoría hasta 100% de capital extranjero constituyen definitivamente un importante factor en cuatro de los ocho más destacados sectores exportadores. No obstante la entidad exportadora

más importante, sigue siendo la dependencia gubernamental de Petróleos Mexicanos.

1.4 Plan Nacional de Desarrollo.

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de 1989-1994, marca como uno de sus objetivos incrementar el Producto Interno Bruto (PIB) de 1989 a 1994 en un 6%.

En el plan se consigna que en el período de 1989-1991 (1) las exportaciones no petroleras se incrementarán en términos reales entre 5% y 6% anual, y de 5.5% a 6.7% anual en promedio, entre 1992 y 1994. El PND indica que la nueva inversión del sector privado subirá entre 8.4% y 9.4% por año en términos reales entre 1989 y 1991 (contra un promedio de menos de 0.5% en 1983-1988), y entre 9.2% y 10.0% en promedio en los siguientes 3 años. El gobierno indica que en el lapso de 1989-1994, la

(1) Banco Nacional de México, S.N.C.

inversión extranjera directa será de un 20% de la inversión privada.

El PND considera a la inversión extranjera directa como benéfica por las siguientes razones:

- 1.- Genera nuevo empleo directo e indirecto.
- 2.- Provee al país de recursos frescos para la rehabilitación financiera de empresas manufactureras ya existentes.
- 3.- Aporta tecnología industrial y para los servicios modernos.
- 4.- Alienta los esfuerzos exportadores del país, particularmente en el renglón de productos acabados, y, ciertamente con el tiempo, en el de los servicios.

El plan agrega que deben fijarse ciertas condiciones a la inversión extranjera para evitar una liberalización indiscriminada.

La condición general principal consiste en que la inversión debe competir en el mercado interno contra otros productos mexicanos y extranjeros, sin disfrutar de ningún subsidio abierto o encubierto.

En el plan resulta posible promover un incremento de la inversión extranjera directa, a través de la simplificación de regulaciones, normas y procedimientos que directa o indirectamente ocasionan un impacto en la instalación o la expansión de compañías con capital extranjero.

Para lo anterior existen 2 acciones que son:

a) Realizar lo más rápido posible los procedimientos de autorización, automáticos y transparentes, cuando tengan que ver con inversiones nuevas permitidas por la ley.

b) Maximizar el uso de tecnología, y tener acceso a mercados extranjeros y canales de comercialización proporcionados por la inversión foránea.

Este plan, explica que la apertura de la economía a la competencia extranjera es irreversible. Los empresarios mexicanos deben modernizarse, ya que el éxito dependerá de la productividad y el comercio.

El Plan Nacional de Desarrollo, también confirma la política del gobierno en la que reduce su participación en la economía, abriendo el camino para que el sector privado sea el que encabece el avance de la misma; el gobierno propiciará condiciones que permitan a la inversión privada convertirse en la fuerza impulsora del desarrollo comercial nacional e internacional.

De esta manera el gobierno alentará la inversión privada nacional e internacional, mediante una política económica firme y clara, y también a través de una estructura fiscal federal revisa que sea competitiva en el plano internacional. Al igual que promover las exportaciones mediante políticas estatales y evidentes que apliquen automáticamente los diversos instrumentos de liberalización comercial

permitidos por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

1.5 Acuerdo de Libre Comercio.

México llevó a cabo un cambio fundamental en su política comercial durante el sexenio 1982-1988; de un elevado proteccionismo y de búsqueda interna de mercados para productos manufacturados, a una protección reducida y un impulso para promover las exportaciones de bienes industriales.

El nivel arancelario mexicano antes del cambio no era un medida proteccionista significativa, por que dominaban las medidas no arancelarias - en particular el requerimiento de los permisos de importación. Para finales de 1988, apenas el 6% más de 8,200 fracciones arancelarias de importación de México necesitaban de tramitación de permiso; en términos de valor, sin embargo, las licencias seguían afectando a alrededor del 20% de las importaciones. El arancel máximo a la importación en México es ahora de 20%, el promedio simple es más o menos 17% y el promedio ponderado de aproximadamente 5.6%

Los aranceles mexicanos no son aún tan bajos como los de los más importantes países industrializados (Estados Unidos, Comunidad Económica Europea y Japón), pero sí se están aproximando a ese nivel. La tarifa arancelaria ponderada de los Estados Unidos es de 3.3%. Sin embargo esta nación tiene aranceles más altos que los mexicanos, de más de 20%, especialmente para los productos textiles y el calzado. La protección no arancelaria por los artículos que aún quedan sujetos al requisito del permiso de importación, empero la economía ya no está cerrada.

El motivo de la apertura comercial de México, y las medidas complementarias tomadas en las áreas industrial y financiera, fueron con el propósito de promover la exportación de productos manufacturados. La inoperante función de la vieja estructura de desarrollo fue evidente cuando en 1981 cayeron los precios del petróleo, y luego se hizo más clara cuando se registró una nueva baja en 1986. El valor de las exportaciones petroleras que en 1985 había sido de \$14,800 millones de dólares; declinó en \$6,300 millones en petróleo fue de 69% en 1985; y alrededor de 32% del total el año

pasado. Las exportaciones totales entre esos dos años cayeron en más de \$5,500 millones de dólares.

Los pagos de México del servicio de su deuda externa, por otra parte, prosiguieron siendo sustanciales alrededor de 6 a 7% de su Producto Interno Bruto (PIB), y de 30 a 35% con respecto a las exportaciones de bienes y servicios y esto limitaba las opciones económicas del país.

Si no se retuviera una parte significativa del pago de intereses de la deuda mexicana, se necesitarían otras exportaciones agregadas a las del petróleo. Y bajo esas circunstancias no había, ni sigue habiendo, otra alternativa que la de incrementar las ventas de productos manufacturados.

Las medidas tomadas por México para aumentar sus exportaciones no petroleras consistieron en devaluar su moneda, con la finalidad de mantenerla en un grado de subvaluación con relación al dólar, haciendo más disponible el financiamiento de aquellas tanto de parte de fuentes privadas como oficiales, y el uso de subsidios industriales más

selectivos con miras más a la eficiencia que a la protección.

Las líneas principales del nuevo modelo de desarrollo de México consisten en promover las exportaciones no petroleras, abrir la economía, reducir el tamaño del sector público, utilizar más discretamente los subsidios, y vincular los sectores financiero y productivo para asegurar que este último logre obtener créditos adecuados.

Puede simplificarse el uso de etiquetas, pero resulta claro que la política económica mexicana, al menos en cuanto a que afecta a la estructura de la industria y comercio internacional, se ha hecho más neoclásica y menos estructuralista en el sentido en que esta palabra se aplica en América Latina (CEPAL), durante los años 50 y bien entrados los 70 el énfasis de la sustitución de las importaciones como una manera de romper la dependencia de la periferia en el núcleo - ha dado motivo en México a que se subraye lo vital de las exportaciones.

La política no está aún aceptada en México. Diversos sectores de economistas y políticos, todavía consideran válido el modelo de desarrollo de una firme intervención estatal y de confianza en el mercado interno.

La apertura económica iniciada a mediados de 1980 implica la confianza en su modelo dominado por los precios -uso moderado de aranceles o su eliminación, en vez de permisos, menos subsidios domésticos y a la exportación, y el empleo del tipo de cambio como instrumento de política comercial y financiera -en vez del modelo de regulación que en forma tan extensa siguió la economía mexicana en la mayor parte del período que va desde 1930.

El abismo filosófico entre las 2 percepciones - dominio del mercado contra la regulación- es profundo. Puede transcurrir mucho tiempo para que haya una reconciliación.

El primer modelo quedó descartado cuando en 1980 mostró ser inoperante. El modelo actual presumiblemente necesita triunfar, si es que quiere sostenerse en su nivel básico, triunfar significa

la recuperación del crecimiento económico, y esto, precisa de cierto alivio de la carga del servicio de la deuda externa.

Uno de los motores impulsores de la primera política económica de México fue el de alcanzar una mayor independencia de los Estados Unidos. Este deseo está profundamente enraizado en los círculos oficiales de México. Se refleja en el énfasis de la política internacional del país de la no intervención en los asuntos de otras naciones.

La aspiración de la independencia de su poderoso vecino al norte se reflejó en las políticas mexicanas de inversión extranjera y de sustitución de importaciones. Cuando México decidió no ingresar en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 1979, una de las razones expuestas, fue que al ingresar a ese organismo podría incrementar la influencia Estadounidense sobre la política comercial de México.

El predominio neoclásico en la actual política económica extranjera refleja un descenso implícito en el esfuerzo de abatir la independencia de los Estados Unidos. México terminó por entrar al GATT

en 1986. Ha concluido 2 importantes acuerdos bilaterales:

- 1.- Sobre subsidios y derechos compensatorios.
- 2.- Otro, estructural que establece un procedimiento negociador acelerado en temas que atañen a ambos países.

Funcionarios mexicanos han planteado la idea de que existan acuerdos sectoriales con E.U.A., por más que el contenido de los mismos aún es vago. El confiar en los precios más que en los reglamentos, también implica encontrar los mercados y las fuentes de importación a través de medios distintos de los oficiales.

Así mismo, el informe de la Comisión Bilateral sobre el Futuro de las Relaciones Estados Unidos - México en 1989, titulado "El Reto de la Interdependencia: México y los Estados Unidos (The Challenge of Interdependence: Mexico and the United States)", recomienda que ambas naciones se estructuren rápidamente a Acuerdos de Libre Comercio en todos los sectores en que puedan existir beneficios de intercambio mercantil, especialmente en los industriales.

1.6 Impacto sobre México del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

Las transacciones del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá (A.L.C.), producirán, con el tiempo, una presión cada vez mayor para que México se acomode a la política del Acuerdo. En el presente se puede hablar de una integración, debido a la notable apertura que han instrumentado las autoridades mexicanas en los últimos 4 años. Era poco probable que México se viera convertido en parte del movimiento de libre comercio en Norteamérica. Esto se basaba en las diferencias económicas mexicanas en relación con los otros dos países; y en su profunda preocupación sobre una mayor dependencia económica de los Estados Unidos.

Sin embargo México ha comenzado a tener una mayor participación en el comercio mundial. Esto ha implicado relaciones comerciales y económicas más amplias con los Estados Unidos que las que hubieran sido posibles en 10 años.

más amplias con los Estados Unidos que las que hubieran sido posibles en 10 años.

México ha iniciado la evaluación de la forma en que puede protegerse contra la desviación que pudiera resultar del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá. Una de las alternativas de protección consiste en hacer sugerencias sobre acuerdos sectoriales bilaterales con los Estados Unidos.

También existen opciones adicionales, como las siguientes:

- Empezar un proceso de implementación de acuerdos comerciales relacionados con comercio en general.

- Realizar un acuerdo comercial con Estados Unidos.

CAPITULO II

INDUSTRIA MAQUILADORA

2.1 Concepto de Maquiladoras.

Una maquiladora es una compañía establecida bajo la Ley de Sociedades Mercantiles. En contraste con otros negocios en México que están limitados (con algunas excepciones) a 49% de capital extranjero, la maquiladora en términos prácticos es una sociedad mexicana constituida con capital 100% extranjero administrada 100% por extranjeros, de acuerdo con el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, del 15 de agosto de 1983. Dicho decreto permite la importación de toda la maquinaria y equipo, herramientas y refracciones sin el pago de derechos de importación (los cuales se cubren con una fianza), con el fin de llevar a cabo operaciones industriales destinadas a mercados extranjeros. No es necesario comprar ningún material o componente en México.

Existen varias formas de establecer una maquiladora, esta puede ser una sucursal con 100% capital extranjero, una operación de albergue, una coinversión o una operación de subcontratación.

2.2 Régimen Legal de las Maquiladoras en México.

2.2.1 Ubicación.

Las plantas maquiladoras se pueden ubicar en cualquier parte en México, excepto en la Ciudad de México, donde no se permiten industrias nuevas dentro de los límites de la ciudad, a menos que la empresa se ubique en algún inmueble que ya se haya usado para fines industriales, y cuyas actividades sean no contaminantes. Sólo por la excepción, la ubicación es decisión de la empresa.

(Ver Anexo 4)

2.2.2 Productos.

Cualquier producto que no sea restringido por el país hacia donde se exportará se podrá ensamblar, manufacturar o producir, total o parcialmente. No existe operación mínima ni máxima

UBICACION DE PLANTAS MAQUILADORAS EN MEXICO



a efectuarse en México. Hay operaciones que se dedican únicamente a empacar guantes u otras que ensamblan o manufacturan televisores y productos de alta tecnología. El industrial extranjero decide cuanto desea producir en México.

Debido al Reglamento Aduanal de los Estados Unidos, hay casos en que es necesario llevar a cabo toda la operación de producción en México y otros en que es conveniente terminar el producto en el país hacia donde se destina el producto, junto con los requerimientos legales mexicanos, ya que pueden tener un impacto significativo.

En relación a los Estados Unidos, por ejemplo, es importante obtener del servicio aduanero estadounidense un oficio que analiza y califica la actividad maquiladora deseada y que autoriza importaciones bajo las fracciones 9802.00.60 y/o 9802.00.80 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Actualmente, la única restricción por parte de un país a productos mexicanos, sean o no provenientes de la industria maquiladora, es en

prendas de vestir. Los Estados Unidos y México han firmado un acuerdo denominado "Convenio Multifibras" que hace necesario obtener una cuota de exportación mexicana antes de llevar a cabo cualquier producción. En el pasado, dicha cuota era escasa, debido a las exportaciones por parte de empresas mexicanas. Actualmente, si el origen de los materiales es de fabricación estadounidense, es posible obtener una cuota bajo "régimen especial".

Los únicos productos restringidos por parte de México son las armas de fuego para las que se necesita un permiso adicional de la Secretaría de la Defensa Nacional; y aquellos productos que integran elementos radioactivos en su composición, tales como detectores de humo para los que se necesita permiso del Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares.

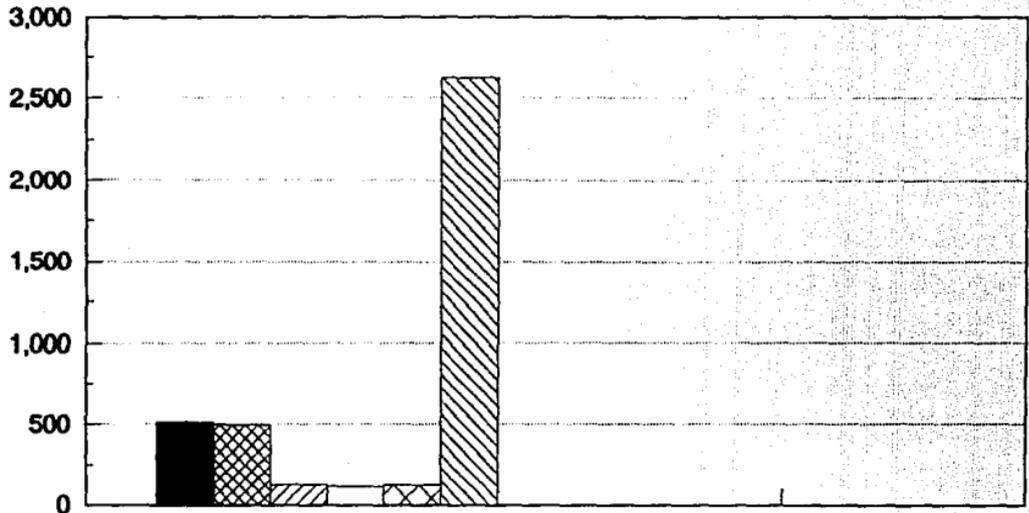
(Ver Anexo 5)

2.2.3 Importaciones.

El Gobierno Mexicano dará su autorización para que la maquiladora importe toda la maquinaria, el equipo, materiales, componentes, herramientas y

PRODUCTOS MAQUILADOS DE EXPORTACION

MILLONES DE DOLARES



PRODUCTOS

(ANEXO 5)

- MOTORES PARA AUTOS
- COMPUTADORAS
- ▣ AUTOMOVILES
- ▤ PLATA EN BARRAS
- ▥ PARTES PARA AUTOS
- ▧ TEXTILES Y OTROS

1989

refacciones necesarias para su producción. Por lo tanto, podemos considerar que todo lo necesario para la producción se podrá importar sin el pago de aranceles.

Todo equipo de oficina deberá adquirirse en México. Con un permiso especial se pueden importar computadoras siempre y cuando se usen no sólo para el trabajo general de oficina, sino que se utilicen también, de alguna manera, para el proceso industrial, ya sea control de calidad, control de inventarios o control de producción. De otro modo, deberán comprarse o rentarse en México.

Algunas veces el gobierno mexicano ha pedido que mesas y bancos de trabajo que no sean de fabricación especial se compren en México. Sin embargo, la empresa debe analizar si es más barato adquirir estos en México que pagar el flete desde el lugar de donde se transportan.

2.2.4 Permisos.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) expide los diversos permisos requeridos

para operar una maquiladora. La SECOFI tiene una oficina o representación en todas las ciudades en las que hay plantas maquiladoras, con autoridad para expedir todos los permisos requeridos exceptuando la asignación de cuotas, permisos relacionados con computadoras y permisos especiales. Estos se tramitan en las oficinas centrales de la SECOFI en la ciudad de México.

La SECOFI debe:

1.- Aprobar el programa de maquila que la empresa desea.

2.- Expedir el permiso global inicial para importar toda la maquinaria, equipo, materiales, componentes, herramientas y refacciones requeridas por las actividades industriales que se llevarán a cabo.

El programa de maquila requiere de una solicitud clara, detallando los productos, componentes o artículos que la empresa desea ensamblar, manufacturar o producir. También se requiere la descripción del proceso de manufactura

y el desglose de los costos de las operaciones que la empresa piensa efectuar durante los dos primeros años en México.

La aprobación de un programa de maquila por parte de la SECOFI toma de dos a tres semanas. Los programas de maquila tienen vigencia por dos años y deben renovarse, principalmente por motivos estadísticos. El programa de maquila deberá iniciarse dentro de seis meses, si no es así expirará.

El segundo permiso que la SECOFI deberá expedir, es la autorización para la importación de maquinaria, equipo, materiales, componentes, herramientas y refacciones necesarias para llevar a cabo sus actividades de producción. Dichos permisos se dirigen a la oficina de Aduanas del lugar donde se importarán.

Una vez que se han obtenido estos dos permisos la compañía puede obtener todos los permisos de importación necesarios para mantener sus operaciones sin restricción alguna. Si desea cambiar dichas operaciones, ya sea aumentando o

disminuyendo las cantidades indicadas en el programa de maquila, deberá presentar una solicitud para modificación ante dicha autoridad.

2.2.5 Compra-Venta y Arrendamiento.

Las empresas maquiladoras pueden comprar así como arrendar sus naves industriales.

Si la propiedad a adquirirse se ubica dentro de una franja de 100 Km. a lo largo de la frontera con los Estados Unidos hacia el norte o con Guatemala hacia el sur, o dentro de 50 Km. a lo largo de las costas (lo que comúnmente se conoce como "zonas prohibidas"), y asumiendo que la maquiladora es 100% extranjera, entonces la maquiladora no podrá llevar a cabo la adquisición directamente.

La adquisición deberá llevarse a cabo mediante un fideicomiso especial, por medio del cual el fideicomitante transfiere irrevocablemente al fideicomisario (un banco mexicano que la maquiladora designe), el título y propiedad del inmueble para el uso, beneficio y disposición exclusivo de la maquiladora como beneficiario.

Prácticamente no existe diferencia entre los derechos fideicomisarios y la propiedad directa del inmueble para el beneficiario. La maquiladora podrá usar, disponer, gravar, arrendar y vender la propiedad y recibir ingresos derivados del mismo. La ley al respecto fija la vigencia de estos fideicomisos en 30 años. A su término se puede entrar en un nuevo fideicomiso con otro banco, designando nuevamente a la maquiladora como beneficiario.

Si el inmueble se ubica en el interior de México, fuera de las "zonas prohibidas", entonces la maquiladora lo podrá comprar y tener en propiedad directamente.

Es importante considerar que en México, la adquisición de un inmueble en cualquiera de los estados fronterizos con los Estados Unidos, causa un impuesto de traslación del 12% sobre el valor de la propiedad adquirida. Este es un gasto que se hace una sola vez y de ahí en adelante solamente se paga el impuesto predial anualmente.

Maquiladoras que tienen accionistas extranjeros pueden arrendar cualquier inmueble sin impedimento legal alguno. Su término no puede exceder de 10 años, pero es posible ejecutar varios contratos de arrendamiento por 10 años o incluir en el contrato una opción de renovación del mismo.

2.2.6 Visas para el Personal Extranjero.

Aunque la ley migratoria mexicana indica que no más del 10% de la fuerza de trabajo de una empresa en México puede ser de origen extranjero, el gobierno hace una excepción para las maquiladoras permitiéndoles contratar y traer a México a todos los extranjeros necesarios para cubrir los puestos técnicos, de entrenamiento, supervisión y administración.

Al no tener que acudir a la oficina central de la Secretaría de Gobernación en la Ciudad de México, quien otorga dichos permisos, y al autorizar a las oficinas de migración a lo largo de la frontera para expedirlos, las maquiladoras tienen una ventaja adicional, pues el personal no debe viajar hasta la capital del país. Su

expedición tarda de una a dos semanas y aunque son por un período de seis meses, se pueden renovar indefinidamente sin dificultad.

Estas visas autorizan a los extranjeros y sus dependientes internarse, vivir en México y trabajar para una maquiladora. Sin embargo, con frecuencia los extranjeros que trabajan para las maquiladoras en ciudades fronterizas viven en los Estados Unidos y se trasladan a México diariamente.

Si la visa o el permiso de trabajo obtenido es de "no inmigrante" con un estatus de "visitante", entonces si el extranjero no pasa 183 noches por año en México, no estará sujeto a pagar el Impuesto Federal sobre Productos del Trabajo. Esto facilita que los extranjeros no estén en la nómina mexicana y frecuentemente quedan cubiertos con convenios inter-compañía. Sin embargo, si el extranjero desea ser residente en México y obtener los beneficios que dicho estatus otorga (uno de ellos es el que se le considere "mexicano" con respecto a inversiones), él o ella tendrá que estar en la nómina mexicana, pagar impuestos mexicanos y vivir en México por el período requerido. Finalmente,

México no permitirá que empleados contratados por hora entren a México a menos que sea con fines de entrenamiento o como técnicos.

2.2.7 Aspecto Laboral.

Una de las diferencias principales entre México y los demás países es su Ley Federal del Trabajo.

México tiene una sola ley que rige todas las relaciones laborales. La Ley Federal del Trabajo es aplicada en todo México por tribunales laborales llamados "Consejos Tripartitos" tanto Federales como Estatales, los cuales se integran por representantes de los obreros, de la empresa y del gobierno (Secretaría del Trabajo).

En México no es obligatorio que los obreros pertenezcan a un sindicato, a menos que tal sindicato sea el agente negociador de todos los trabajadores con la empresa. Aunque los sindicatos existen en todo México, ciertas áreas geográficas del país están más sindicalizadas que otras. Los sindicatos no sólo tienen una función legal, sino

que se instalan con fines políticos ya que organizan a los votantes en época de elecciones.

Aunque la cuestión laboral en México parece muy compleja, en realidad no lo es, pero si es delicada y requiere que todas las maquiladoras tengan acceso a un asesor legal competente y, además, un experto gerente de relaciones industriales que pueda guiarles en cuanto a las costumbres, las prácticas y lo debido e indebido de la cuestión laboral.

2.2.8 Ventas en México.

Como ya se mencionó, las maquiladoras pueden aprovechar la mano de obra mexicana y su ubicación geográfica dentro del hemisferio occidental. Pero, a menos de que obtengan un permiso previo especial, no podrán llevar a cabo ventas en México.

El gobierno mexicano ha permitido que algunas maquiladoras vendan sus productos en México, cuando dicho producto o productos similares no se fabriquen en México, o cuando su producción no satisface las necesidades del mercado mexicano y el producto se tiene que importar. Estos permisos se

dan por 12 meses y pueden renovarse. Sin embargo, se pueden cancelar si en ese tiempo una empresa mexicana (mexicana, extranjera o coinversión) desarrolla un producto que satisfaga la necesidad del mercado mexicano.

La ventaja de las ventas a México es que son vínculo legal para que la maquiladora pruebe el mercado mexicano sin compromiso. Además, tiene la ventaja adicional que las ganancias de sus ventas a México las puede utilizar para amortizar la compra de divisas extranjeras que debe realizar mensualmente.

Si una compañía fuera autorizada para realizar ventas a México, usaría la misma maquinaria y equipo que importó sin el pago de derechos arancelarios para sus operaciones de maquila, pero sí tendría que pagar derechos de importación sobre los materiales y componentes necesarios.

La maquiladora tendrá que negociar con el gobierno mexicano la posibilidad de usar materiales y componentes mexicanos si existieran, o negociar también su compromiso de dar asistencia a aquellos

fabricantes mexicanos que pudieran convertirse en proveedores de componentes.

El procedimiento para obtener estos permisos en México, aunque no es oneroso, si exige que se lleve a cabo un estudio de proveedores potenciales y otro de consumidores. La aprobación permite a la maquiladora vender en México solamente las cantidades requeridas para satisfacer el mercado mexicano, hasta un máximo de 20% de la producción de la maquiladora.

Las maquiladoras también pueden transferir sus productos a otra maquiladora en México para que ésta los ensamble y lleve a cabo la exportación. Lo anterior requiere el permiso previo del gobierno para ambas maquiladoras. Además, una maquiladora puede contratar otra maquiladora mexicana o una empresa no maquiladora para que lleven a cabo parte del proceso de producción (contratos de Sub-Maquila). En este tipo de arreglo, la maquiladora que importó los materiales de producción es responsable de la exportación final.

2.2.9 Impuestos.

Normalmente las maquiladoras están estructuradas como subsidiarias de sus casas matrices, las cuales proporcionan el financiamiento para los gastos. Así son consideradas como "centros de costos" en lugar de "centros de utilidades". Esto significa que, tradicionalmente una maquiladora no es la propietaria de la maquinaria, equipo, materiales y componentes necesarios para la producción ya que son propiedad de la empresa extranjera matriz o clientes que los consignan, sin pago de renta, bajo un contrato de comodato, de uso gratuito, hacia la maquiladora para ser usado en el proceso industrial. El gobierno mexicano ha aceptado esta estructura.

Por lo tanto, el ingreso de la maquiladora será:

- 1.- Una cantidad igual a los costos en México de hacer negocios.
- 2.- Una utilidad, la cual usualmente se basa en el valor que es agregado en México y no en el valor de los componentes ni del producto. El factor de

utilidad tradicional es de 1% al 3% del valor agregado en México.

Una maquiladora no está obligada a mostrar utilidades. Parece evidente, sin embargo, que si el único cliente de una maquiladora es su único accionista, bajo condiciones de operación normales, no puede mostrar una pérdida. Una pérdida se justificaría en el inicio o en el cierre de operaciones, pero no mientras las operaciones sean exitosas. Sin embargo, la experiencia dice que si las maquiladoras están a punto de equilibrio y el gobierno mexicano no recibe algún tipo de impuesto corporativo por dicha operación, pueden imputarle un impuesto especial sobre el costo de hacer negocios en México.

Sobre el ingreso neto gravado de las maquiladoras de acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta mexicana, un 10% es distribuido entre todos los trabajadores, de acuerdo a una fórmula basada en la antigüedad, salario e impuestos pagados sobre el saldo, exactamente igual que cualquier otra empresa mexicana. Si se declaran dividendos, hay también un impuesto sobre

dividendos. No existen tratamientos especiales, incentivos o beneficios de ningún tipo o naturaleza para las maquiladoras que son propiedad de extranjeros. Existen algunos cuando las maquiladoras son propiedad mayoritaria de mexicanos.

2.2.10 Control de Cambio.

El sistema de control de cambio mexicano implementado el primero de diciembre de 1982, según su modificación, cubre todo el ingreso de los exportadores mexicanos. Sin embargo, el gobierno ha otorgado un beneficio especial a las empresas maquiladoras, ya que el control de cambio sólo gobierna los gastos en México de las maquiladoras y no sus utilidades.

Actualmente, los controles de cambio son como sigue:

- 1.- A excepción de lo enumerado a continuación, todos los gastos incurridos en México, deberán pagarse en moneda mexicana.

2.- Las únicas excepciones existen para la adquisición de activos fijos en México, que podrán pagarse en pesos o en cualquier moneda extranjera.

3.- Cuando una maquiladora tenga que hacer pagos en pesos, siempre deberá cambiar divisas extranjeras por pesos mexicanos a través del Sistema Bancario Mexicano.

Podrá hacerlo directamente a través de cualquier banco en México, o sucursales de bancos mexicanos en el extranjero.

4.- Las maquiladoras deberán traer a México, a más tardar el último día hábil de cada mes, las suficientes divisas extranjeras para cubrir sus gastos mensuales en México.

Las maquiladoras podrán tener sus utilidades en cualquier país y en cualquier moneda. Pagos no mexicanos, es decir, al extranjero, por parte de una maquiladora, no están sujetos al control de cambio mexicano.

5.- Las maquiladoras deberán presentar un reporte mensual que indique el monto de los gastos incurridos durante el mes próximo pasado, la cantidad de divisas extranjeras traídas durante dicho mes y cualquier diferencia que pudiera requerirse. Por lo tanto, esta obligación de papeleo es sumamente importante y no debe olvidarse.

CAPITULO III

SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

3.1 Antecedentes de la Industria Maquiladora en la Economía Mexicana.

Este tema hace referencia principalmente a la evolución futura del programa maquilador y su desarrollo, así como del papel actual y potencial de la economía mexicana, la cual avanzará más rápido hacia la competitividad internacional.

Desde 1982, al iniciar la fase dinámica actual de la industria maquiladora, México ha vivido en crisis económica. Como producto de esta crisis hemos visto acentuación del desempleo, descenso en los niveles reales de los salarios, producción reducida para el mercado nacional, severas presiones inflacionarias, y un proceso constante de renegociación de la deuda del sector público, estimada en más de 80 mil millones de dólares.

Entre 1978 y 1981, los años de auge en las exportaciones petroleras, el Producto Interno Bruto tuvo un crecimiento anual de más del 8% en términos reales. En contraste, a partir de 1982 el promedio de la tasa de crecimiento de la economía ha sido apenas 0.4% (1.1% en 1988).

En este último período, los únicos sectores de la economía que mostraron un crecimiento medible y sostenido fueron aquellos con lazos directos a la economía internacional: Maquiladoras, manufacturas, exportaciones y turismo. Desde 1982, la tasa de crecimiento promedio anual de estos tres sectores en conjunto ha sido 33.6% en términos reales; esta tasa llegó a 18.5% en 1988. Durante los años venideros, y probablemente por un período bastante prolongado, estos mismos sectores junto con la inversión extranjera directa y una reducción importante en el servicio de la deuda externa mexicana tendrán que constituir los elementos clave en la recuperación de tasas de crecimiento real para la economía, lo que se espera lograr en forma más equilibrada en los próximos años.

En el fondo de los esfuerzos de México para lograr de nuevo niveles aceptables de crecimiento económico, y al mismo tiempo integrarse a la economía mundial, encontramos el hecho de que en la actualidad tenemos nuevas administraciones tanto en México como en su principal socio en el comercio y las inversiones, los Estados Unidos, y esto en un momento en que la interdependencia de las dos naciones es mayor que nunca. Estos hechos, sin embargo, no deberían de interpretarse como un augurio de un pleno Mercado Común Norteamericano en un futuro previsible.

Durante 1989, había en operación 1,700 plantas maquiladoras, dando empleo a 420,800 personas. De estas plantas, un 81.5% se ubican en ciudades fronterizas nortteñas.

(Ver Anexo 6)

El Programa Maquilador Mexicano, conocido también como el Programa Industrial de Plantas Gemelas, permite al extranjero establecer una empresa y retener 100% de su capital, así como el control de su dirección. A la empresa se le autoriza importar bajo fianza, y libre de derechos

NUMERO DE PLANTAS MAQUILADORAS

CANTIDAD

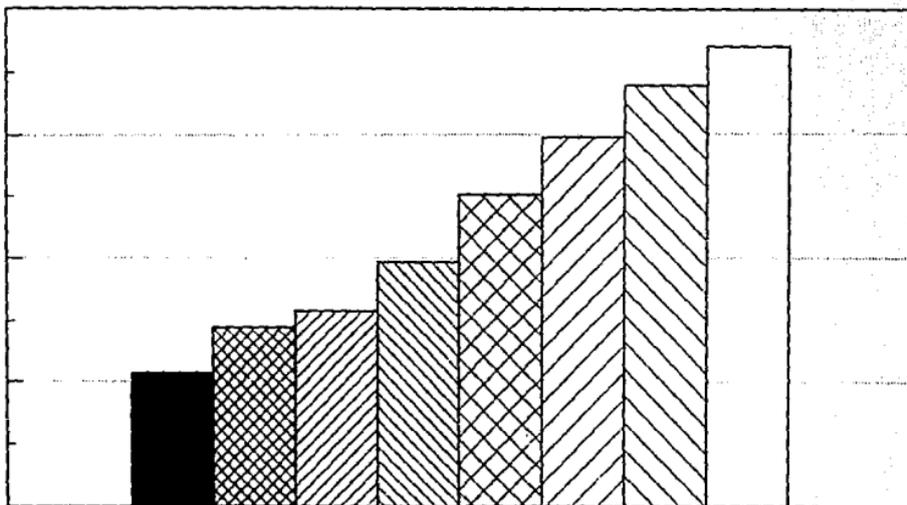
2,000

1,500

1,000

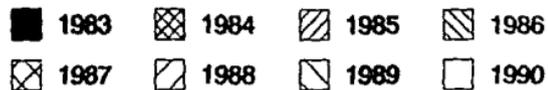
500

0



AÑOS

(ANEXO 6)



aduanales en México, la maquinaria, el equipo, la herramienta, y las refacciones necesarias en el proceso productivo, y utilizarlos para ensamblar, producir o fabricar totalmente o en parte cualquier producto, artículo o componente, y exportarlo de México a cualquier país del mundo. También se puede obtener permiso especial para vender una parte de la producción en el mercado nacional.

El programa está reglamentado por el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación del 15 de agosto de 1983.

Este programa ha tenido gran impacto tanto en los Estados Unidos como en México, sobre todo en las ciudades ubicadas en la franja fronteriza. Su impacto se siente no sólo en las empresas que han establecido maquiladoras, sino también en los proveedores de materiales y componentes, con valor de más de 5 mil millones de dólares, que son adquiridos cada año en los Estados Unidos y después ensamblados total o parcialmente, manufacturados o transformados en México en productos o componentes

terminados, y devueltos (en un 99%) a los Estados Unidos.

De las más de 1,700 maquiladoras, aproximadamente 1,200 son de 100% capital extranjero, principalmente de empresas estadounidenses, aunque también hay de Japón, Gran Bretaña, Suecia, España y Corea. Las demás se encuentran en manos de mexicanos o son producto de coinversiones entre mexicanos e inversionistas extranjeros. Considerándose también que recientemente algunas empresas mexicanas (ya sean de capital 100% mexicano, de capital extranjero, o coinversiones) han sido convertidas a maquiladoras.

Los orígenes del programa maquilador mexicano se remonta a mediados de 1960, en un período cuando el desempleo en la zona fronteriza norte llegaba a niveles sin precedente. Fue el primer programa patrocinado por el gobierno mexicano con el fin de promover el desarrollo industrial regional, y desde entonces, entre todos los proyectos de desarrollo regional, demostró ser el más eficaz.

Hay que enfatizar el hecho de que la industria maquiladora siempre ha sido apoyada por un programa

oficial mexicano y tal parece que nunca antes en los últimos años de su historia ha gozado de tanto apoyo de parte del gobierno mexicano y del sector privado, lo cual ofrece buenos augurios para el futuro de la industria.

La industria maquiladora en México ha tenido éxito de un tiempo a nuestros días, todo esto gracias a la política general del gobierno mexicano de permitir a la industria actuar por sí sola, sin imponer leyes o reglamentos innecesarios. Los gobiernos estadounidenses desde mediados de los años sesenta también han dado su apoyo al programa, o por lo menos han adoptado una actitud neutral hacia ello.

Como consecuencia, para el establecimiento de una maquiladora, México se ha convertido en el sitio más codiciado del mundo. También cuenta con las ventajas de su proximidad al mercado más grande del mundo, el de los Estados Unidos; una fuerza de trabajo altamente capacitable y competente; así como el bajo costo de mano de obra técnica, a niveles de obrero y gerencia media.

3.2 Panorama Económico de México.

Para evaluar la situación económica en México, hay que reconocer y analizar todos los elementos que constituyen retos a los altos dirigentes gubernamentales, quienes deciden sobre la política económica y social. Hay que analizar también los planes diseñados a resolver estos retos y encaminar al país de nuevo a los senderos de estabilidad económica y al crecimiento.

El país ha hecho frente a un gran número de problemas económicos (así como a fuertes presiones y oposiciones políticas y sociales), en escala casi no vista desde principios de la década de 1930.

La permanencia del sistema mixto, de larga tradición en la economía mexicana y generador de gran estabilidad política, depende de la eficiencia con la cual el gobierno del presidente Salinas de Gortari, quien tomó posesión el 1 de diciembre de 1988, logre manejar estos problemas, así como el grado de apoyo que el gobierno puede obtener y sostener de parte de los distintos grupos económicos y sociales (y desde luego de parte de la

comunidad bancaria internacional). En juego está la entereza del sistema mixto, así como la capacidad de recuperación de la economía mexicana.

La nueva administración ha implementado una serie de medidas de austeridad para el sector público, reduciendo severamente los gastos presupuestales y congelando la contratación de nuevos burócratas. También ha iniciado pasos encaminados a incrementar los ingresos del sector público para permitir que se registre un saldo positivo en las finanzas federales (renglón conocido como superávit primario). Ha empezado un largo proceso de renegociación de la deuda externa, con el objeto de reestructurar toda la deuda exterior y disminuir la carga del servicio, un asunto crítico, tanto política como económicamente.

En esencia el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE I), puesto en vigor por el presidente Salinas de Gortari, es un plan ambicioso y serio que tiene posibilidades de resolver, en un plazo de aproximadamente 3 años, la situación peligrosa que vive México. Su éxito, sin embargo, depende de la estabilidad de factores

económicos, entre ellos el precio internacional del petróleo, la tasa de interés y el flujo de crédito bancario del extranjero. Este pacto sustituyó al Pacto de Solidaridad Económico (PSE), aplicado durante el último año de gobierno del Presidente Miguel de la Madrid, en un intento de conseguir importantes reducciones en la tasa inflacionaria, bajar los altos intereses prevalecientes en el sistema bancario, hacer nuevos cortes en el gasto público, y claro, congelar las tasa cambiarias del peso y del dólar. El pacto, modificado cinco veces durante su vigencia (diciembre de 1987 a diciembre de 1988) tuvo mucho éxito, sobre todo en cuanto a sus esfuerzos y mecanismos diseñados a reducir aumentos de precios y salarios, los cuales estaban a punto de provocar una hiperinflación.

Durante los primeros meses de la administración del Lic. Carlos Salinas de Gortari, se han realizado pasos adicionales para recortar el gasto público, en términos de pesos, tanto corrientes como constantes.

Por insistencia del presidente, se acordó un aumento moderado (8%) en el salario mínimo a partir

del 1 de enero de 1989. Negociadores de alto nivel han celebrado juntas casi continuas con los acreedores extranjeros en todo el mundo, con el fin de llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda externa mexicana.

3.3 La Industria Maquiladora de Exportación y la Economía Mexicana.

De acuerdo a lo señalado en un informe emitido por economistas del Banco Nacional de México, las maquiladoras se convirtieron en un factor aún más importante para la economía nacional en 1988, sobre todo en los estados del norte del país.

En el período 1983-1988, hubo un aumento de casi 900 en el número total de plantas (+140%), y el número de empleos se incrementó de 173,128 a 420,800 (+143%).

Durante ese mismo sexenio, las exportaciones de valor agregado a través de la industria maquiladora subieron de 818 millones 400 mil dólares (1983) a 2,337 millones el año pasado (+185%).

Con base en datos del Banco de México, los ingresos netos provenientes de las reexportaciones de las maquiladoras significaron el 20.2% de todos los ingresos por la exportación de manufacturas y un 92% de los ingresos brutos del turismo.

El aumento repentino en los empleos generados por las maquiladoras, sobre todo desde el año 1982 (una tasa de crecimiento del 243.5%), contrasta severamente con las tendencias nacionales durante el mismo período, el promedio de crecimiento anual de los cuales ha sido no más del 1.5%. Entre 1983 y 1988, los empleos en la industria maquiladora, calculados como una proporción del total de empleos en la industria de transformación en México, aumentaron, al crecimiento en 1989.

Desde el principio, las metas de la industria se han ampliado en forma notable, así como su producción. Aunque en un tiempo la producción era de ensamble sobre una mesa, las plantas de hoy tienen alta sofisticación y utilizan la más alta tecnología de punta. Están a nivel de la competencia mundial. Mientras tanto, la industria ya no es solamente una fuente de empleo en la

franja fronteriza (aunque sigue siendo un elemento muy importante), sino una fuente de crecimiento regional equilibrado, de divisas, y en forma creciente, en transferencia de tecnología. México necesita todos estos factores.

(Ver Anexo 7)

3.4 El Impacto en la Frontera.

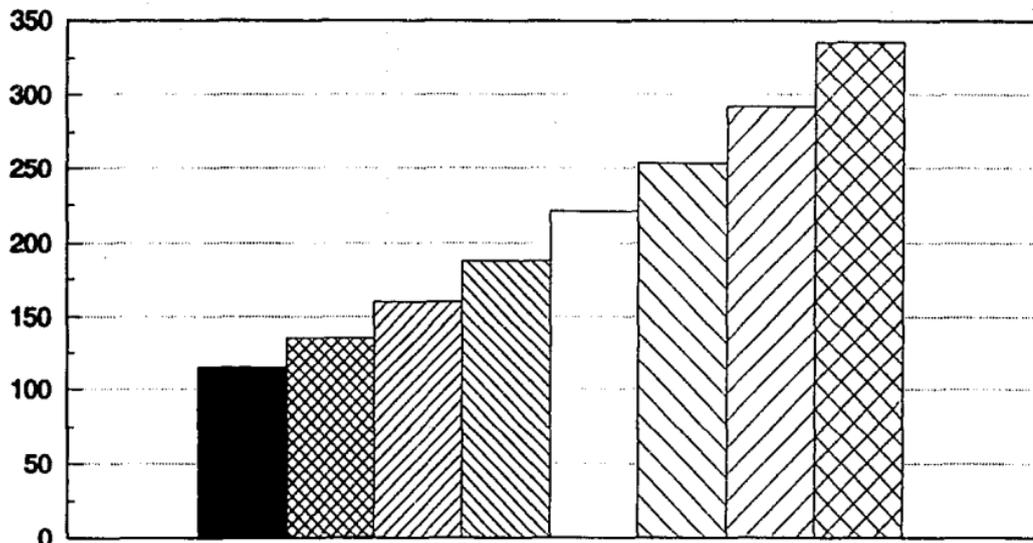
En cuanto a las fuentes de trabajo, se estima que por cada empleo directo creado por las maquiladoras en las ciudades fronterizas, se abren otros (1) 2 ó 2.5 empleos. De esta manera la industria maquiladora da empleo a aproximadamente 850,000 personas en México, sin contar los empleos creados o conservados en los Estados Unidos.

Gracias a las maquiladoras, la frontera norte de México "de Matamoros a Tijuana" se ha convertido en el corredor industrial más grande y de mayor

(1) Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA).

TOTAL DE EMPLEOS GENERADOS 1983 - 1990

MILES



AÑOS

(ANEXO 7)



crecimiento en el mundo. Probablemente, esto continuará durante la próxima década, e inclusive el próximo siglo.

La industria maquiladora seguirá favoreciendo a ambos lados de la frontera en cuanto a empleos y crecimiento regional.

Durante 1989, 250 nuevas plantas maquiladoras, incluyendo expansiones de plantas existentes, iniciaron sus operaciones en ese mismo año.

Sin embargo, existen algunas barreras que se deberían de tomar en cuenta, ya que obstaculizan el crecimiento y desarrollo de la Industria Maquiladora, que son:

- 1.- El persistente déficit en infraestructura básica y moderna en las ciudades fronterizas que ya registran una gran concentración de maquiladoras, así como incertidumbre acerca de cuándo y cómo estos programas de infraestructura se iniciarán.
- 2.- Aún no se sabe cuándo, ni basado en cuáles lineamientos el gobierno mexicano autorizará de nuevo el concepto de trueque de deuda por

inversiones (muy populares hasta la decisión oficial de suspender el programa en octubre de 1987). Tampoco se sabe si los nuevos mecanismos de trueque incluirán a las maquiladoras o a los proyectos de desarrollo en infraestructura relacionada con las maquiladoras.

3.- Y por último, se puede mencionar que la mano de obra mexicana, no se considera calificada, por lo que tiene que someterse a un buen entrenamiento y adiestramiento en las labores futuras a realizar.

3.5 Generación de Empleos.

Al finalizar 1988 la industria maquiladora de exportación mostró ser la actividad industrial más dinámica en el país. La información disponible muestra que el número de establecimientos creció en 18.3%, al pasar de 1,259 empresas a 1,490, generando \$2,339.2 millones de dólares en valor agregado, monto 43% mayor al de 1987, y aportando un total de 389,245 puestos de trabajo, 21% más que en el año anterior.

A este considerable avance cuantitativo hay que añadir una importante transformación cualitativa que, aunque menos visible por ahora, comienza a dar muestras de su existencia. En efecto, la incorporación de nuevos procesos automatizados, acompañados de una mayor calificación e involucramiento del personal en el proceso de producción, están dando paso a un nuevo sector maquilador, mismo que resulta de considerar los factores de relocalización de los procesos productivos bajo una nueva lógica y jerarquía.

No obstante que en su origen esta industria se instaló aprovechando la abundancia y el bajo costo de la fuerza de trabajo, al paso del tiempo ha sofisticado sus procesos introduciendo tecnología flexible en busca de una mayor calidad y eficiencia. Por supuesto, esta tendencia es uno de los resultados de la globalización de la economía a escala mundial. En este nuevo esquema las grandes corporaciones conciben a la economía y al comercio mundial no como la suma de los procesos productivos y mercados nacionales, sino a todos ellos como una sola área para producir y comercializar. Particularmente las corporaciones de las industrias

automotriz y electrónica son las que han impulsado con mayor vigor esta tendencia.

Esto resulta paradójico, pues siendo estas industrias las que han logrado implantar con éxito el uso de la micro-electrónica en sus procesos y productos, y ser intensivas en capital, son las que contribuyen con la mayor parte de la industria maquiladora de exportación, que hasta hace poco sólo se caracterizaba por ser intensiva en mano de obra.

Una cuestión adicional que resalta es el hecho de que sean de Estados Unidos y Japón los establecimientos predominantes en este sector, países que cuentan con aproximadamente 85.4% de los robots industriales en operación en el mundo occidental. En dos de las más recientes investigaciones realizadas por el Colegio de la Frontera NORTE (Colef: La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónico y de autopartes y las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional), se muestra la existencia de una dualidad tecnológica en la industria maquiladora de exportación.

Por una parte, se afirma, existe un grupo de empresas que cuentan con sistemas flexibles de manufactura, coexistiendo con empresas que continúan utilizando sistemas de ensamble manual. Por lo pronto, una manifestación de este fenómeno se está expresando en el incremento de la demanda de técnicos y la recalificación de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo que ha aumentado el consumo de materias primas más que proporcionalmente.

La información disponible muestra que el número de técnicos ha crecido más rápido que la ocupación de obreros, ganando terreno poco a poco. En 1980 el número de técnicos ocupados en la industria maquiladora representaba 9.1% del personal ocupado total, porcentaje que se incrementa a 12% en 1988, debido a que mientras el personal obrero creció a una tasa promedio anual de 14.4% entre 1980 y 1988, el personal técnico registró una tasa de 17.4% promedio anual. El resultado de estos comportamientos es que, en promedio, el número de técnicos por trabajador se incrementó de uno por cada 9.4 a uno por cada 6.8.

De esta manera la instalación de empresas maquiladoras con nuevos procesos sofisticados en la producción se ha incrementado, de forma que la parte del proceso productivo que se ha trasladado al país pareciera no obedecer única y esencialmente al aprovechamiento del bajo costo de la mano de obra, sino preferentemente a otros menores costos asociados con el transporte, cercanía con el mercado norteamericano, menores barreras comerciales, infraestructura industrial y disponibilidad y destreza de la mano de obra.

Todos estos factores están considerados en las nuevas estrategias de competencia global que las grandes firmas multinacionales han estado poniendo en marcha.

3.5.1 Salarios Bajos en México.

Existe un acuerdo en que los bajos costos salariales son los que determinan la afluencia de maquiladoras.

La apremiante situación financiera del país en los últimos años llevó al gobierno a instrumentar políticas de abaratamiento de los insumos

nacionales frente al exterior, para lograr así atraer inversiones foráneas que compensarán la escasez de divisas y la falta de inversión nacional, resultados de la enorme transferencia de recursos por el pago de la deuda externa.

Con mucho la política salarial ha sido uno de los ejes principales de esta estrategia. De hecho, esta política de compresión salarial hacia abajo y la variación cambiaria del peso frente al dólar han hecho que el país registre uno de los salarios más bajos del mundo.

Se puede sostener con seguridad que la política salarial y el manejo del tipo de cambio han sido los elementos más influyentes para acrecentar y mantener algunas de las ventajas comparativas de México sobre sus competidores de la Cuenca del Pacífico.

Una revisión general del comportamiento de estas dos variables en los últimos nueve años, muestra que el salario real, medido en pesos de 1980, se ha reducido en 53.4% entre ese año y 1989, en tanto que medido en dólares acusa una reducción

de 47.7%. Si bien el deslizamiento del peso hace competitivo el precio de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo reduce relativamente el monto de divisas que ingresan al país por este concepto.

El deslizamiento promedio del peso frente al dólar, de 64.6% entre 1987 y 1988, abarató el costo de la mano de obra nacional en 19.8% en ese mismo periodo. paralelamente, el proceso inflacionario registrado internamente hizo que el salario real cayera en 12.9% entre esos dos años. De esta manera el salario mínimo por hora, cotizado internacionalmente, en 1987 fue de 0.55 centavos de dólar.

En esta forma, la variación del tipo de cambio, el crecimiento interno de los precios y la contención salarial, han sido los factores que han hecho posible que a nivel internacional los salarios promedio pagados por hora al personal obrero y técnico en México sean los más bajos. Una revisión general del precio de la fuerza de trabajo en países asiáticos y del Caribe pone de relieve que en los primeros meses de 1988 los salarios pagados por hora en Taiwan, Corea del Sur, Singapur

y Hong-Kong fueron de \$3.15, \$2.95, \$2.90 y \$2.60 dólares, respectivamente, contra \$0.55 pagados en México.

Si se comparan con los salarios pagados en los países del área de la Cuenca del Caribe, la distancia, aunque menor sigue siendo considerable:

(Ver Anexo 8)

Jamaica	\$2.40	(por día)
Costa Rica	\$2.00	
República Dominicana	\$1.80	
Brasil	\$1.78	

En otro aspecto, están los costos de los 3 mayores países industrializados de occidente:

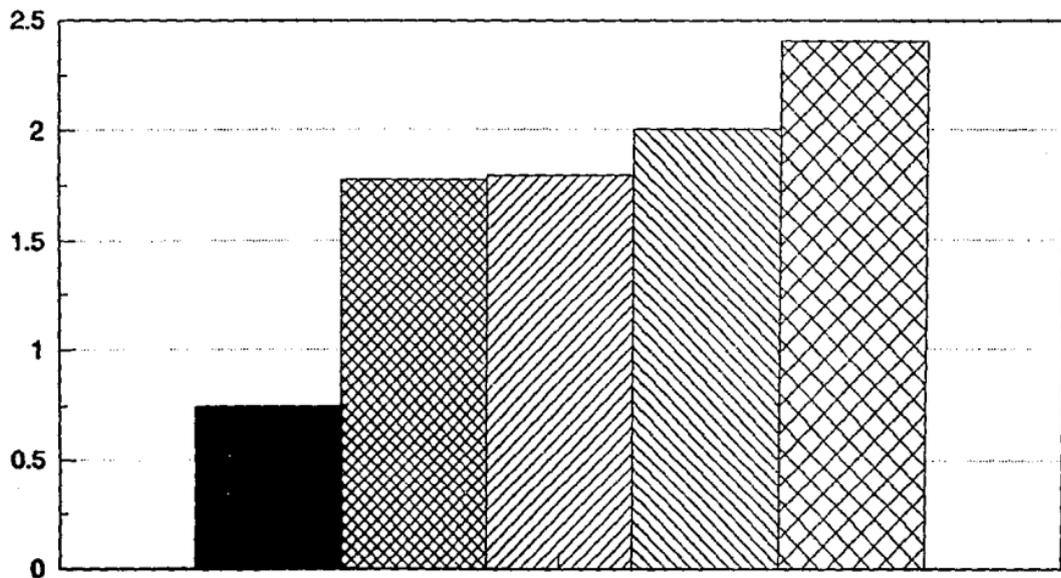
(Ver Anexo 9)

Alemania Federal	\$16.83	(por día)
Estados Unidos	\$13.70	
Japón	\$11.02	

Así, divididos por una frontera, se ven cara a cara el salario más bajo del mundo y uno de los más altos: con una hora de salario de Estados Unidos pagan 11.3 horas de trabajo en México. Por

SALARIOS EN PAISES SUBDESARROLLADOS

DOLARES POR HORA



PAISES

(ANEXO 8)

■ MEXICO

▣ BRASIL

▨ REP.DOM.

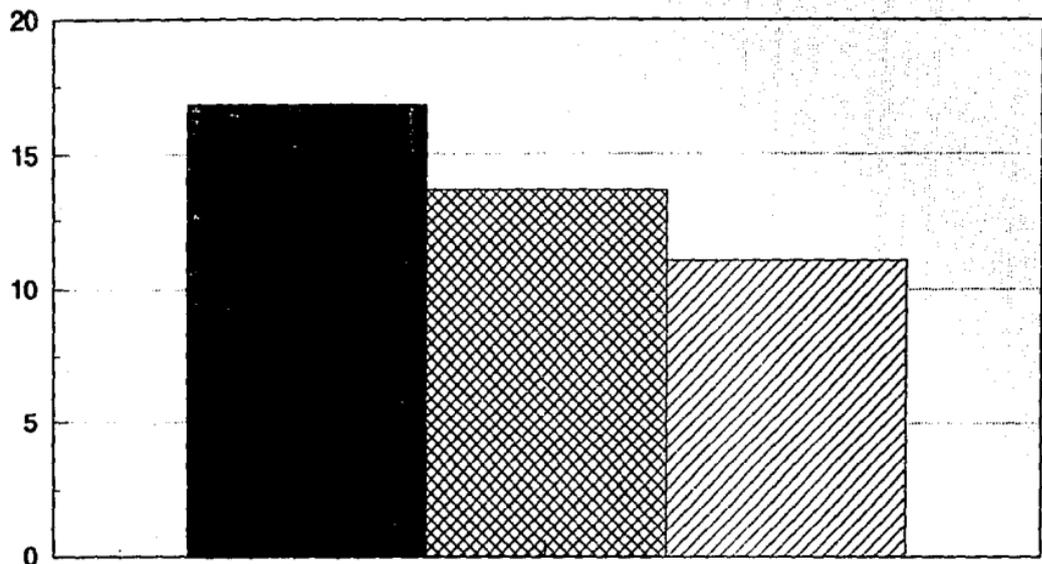
▧ CTA. RICA

▩ JAMAICA

1988

SALARIOS EN PAISES DESARROLLADOS

DOLARES POR HORA



PAISES

(ANEXO 9)

1988

■ R.F.A. ▨ E.U.A. ▩ JAPON

supuesto, esta situación deberá de cambiar en el futuro inmediato a riesgo de seguir malbaratando el mejor de los recursos del país: la fuerza de trabajo.

La industria Maquiladora de exportación, representa un papel creciente en la integración de México y Estados Unidos.

A medida que las exportaciones de las maquiladoras mexicanas aumentan, se incrementa también la expansión del mercado norteamericano; por lo tanto si Estados Unidos reduce su actividad económica puede causar grandes estragos en esta industria.

Hoy en día las maquiladoras, además de una fuente importante de ingresos, representa una posibilidad de cambio en la industria nacional. Para esto se necesita tener presente no sólo las consideraciones de crecimiento económico sino, fundamentalmente las de desarrollo y bienestar del país.

3.6 Calidad en las Maquiladoras.

El objetivo de mejoramiento de la calidad de los productos es quizá, la estrategia más importante de las compañías para lograr mejores niveles de competitividad. Estos han sido mejorados básicamente por la implantación de procesos de automatización y por la amplia proliferación de sistemas flexibles de organización de la producción y del trabajo, como son los círculos de calidad y equipos de trabajo.

Uno de los puntos más importantes en los productos hechos en México es la calidad que algunas veces es demasiado baja, que no puede competir con la existente en el extranjero, por lo que no se tiene un mercado definido.

Mucha culpa tiene la política proteccionista que el gobierno ha llevado a cabo, en donde los productores mexicanos al no sentirse presionados por competidores extranjeros con calidad mayor, ofrecían al mercado mexicano una calidad inferior, con un precio elevado; esto de alguna manera, acostumbró a los mexicanos a que los productos del

extranjero eran de mejor calidad, con buen precio, etc., dando pie a que se llevara a cabo el contrabando de mercancías, la venta ilegal de estas en México y la existencia de una economía subterránea.

Por otro lado también en el extranjero se fijaron la idea que la calidad de los productos hechos en México era mala.

De acuerdo a lo anterior, y la situación tan desfavorable que tiene México en relación a la calidad de sus productos, se tiene que llevar a cabo un cambio para borrar la imagen que se tiene en el extranjero de los productos mexicanos; una de las formas de modificar esa imagen, es a través de la producción de las maquiladoras de exportación, ya que su calidad debe de ser igual o mejor a la del exterior, para poder colocarse en el mercado internacional, de alguna manera el problema al que se enfrenta este tipo de productos (los elaborados en maquiladoras de exportación), no es muy grande, ya que la tecnología será la utilizada en el exterior.

3.7 Grado de Integración Nacional.

El Grado de Integración Nacional es un cociente de dos sumas: los componentes nacionales más la mano de obra, sobre esa misma suma más los componentes importados. Los elementos constitutivos de esta partida son:

a) Valor Agregado Bruto, que a su vez se desglosa en: remuneraciones al factor de trabajo, utilidades y depreciación del capital fijo;

b) Materias Primas, Envases y Empaques Nacionales;

c) Otros costos por concepto de energía eléctrica, fletes y acarreos, teléfono y telégrafo, trámites aduanales y pagos diversos.

La participación del valor agregado en México con respecto al valor total del producto promedió 23% en el período 1983-1987, en tanto que la contribución de los insumos nacionales en el total se ha mantenido en niveles mínimos del 1.5% en promedio.

Esta situación reduce significativamente los beneficios de la industria maquiladora en la economía nacional. La escasa vinculación con el aparato productivo interno impide una mayor transferencia de tecnología y limitadas posibilidades para diversificar la producción de ciertas ramas manufactureras.

Cabe destacar que los ordenamientos legales relativos al grado de integración nacional son aún poco precisos , ya que apuntan más hacia una mayor integración. Como se mencionó antes, la proporción de insumos nacionales incorporados al producto, además de muy reducida, no se ha modificado en los últimos 3 años.

Para modificar la proporción de los insumos se podría pensar en exigir mayores grados de integración nacional (GIN), aunque ello no necesariamente sería una solución inmediata. Toda vez que la medición del GIN no incluye la participación de la mano de obra, es posible incrementarlo sin incorporar mayor cantidad de partes y componentes nacionales. Si se considera que la mano de obra es el elemento fundamental de

abatimiento de costos, podría ocurrir un incremento de procesos más intensivos en trabajo, que reduciría la participación del capital fijo. Sin embargo, más allá de aquél límite en el cual la sustitución de capital por trabajo pudiera afectar la productividad, un incremento del GIN efectivamente propiciaría la mayor incorporación de componentes nacionales distintos de la mano de obra. Sería recomendable entonces extender este requisito a toda empresa maquiladora, así como establecer un plan de incrementos paulatinos en el indicador, incluyendo en su medición no solamente bienes sino, también servicios.

Desafortunadamente, el problema no sólo concierne al marco legal que reglamenta el funcionamiento de las maquiladoras; es probable que la capacidad de respuesta de la planta industrial nacional no sea lo suficientemente elástica para abastecer mayores requerimientos de insumos. El Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1983 partía del supuesto de que dicha capacidad existía y que, por tanto, el reto se refería a su aprovechamiento. Estudios del Instituto Mexicano de Comercio

Exterior confirmaron este supuesto señalando que es elevada la posibilidad de que la industria nacional aumente su participación en el valor de los productos maquilados. Sin embargo, la sustitución de partes y componentes importados se enfrenta hoy a un universo de bienes sumamente distinto al de hace un lustro y, en general, a un nivel de competitividad superior al de entonces. Por ello, los cambios requeridos para satisfacer la demanda de nuevos productos exigen no sólo modificar el giro de las empresas sino, en muchos casos, modernizar la planta y renovar por completo el equipo.

Se han implementado algunos programas de promoción enfocados a incrementar el GIN. El Programa de Aliento y Orientación de la Industria Maquiladora de Exportación, incorporado en el Programa Financiero de NAFIN para 1987, pretende acercar a las maquiladoras al resto de la planta productiva nacional, por medio de la difusión entre los demandantes extranjeros de los artículos producidos en el país e informando a los oferentes nacionales sobre las necesidades de insumos de los diversos programas de maquila. Así, se han

elaborado catálogos y organizado muestras y ferias internacionales con el fin de incrementar el porcentaje de participación de partes y componentes nacionales.

El Programa de Desarrollo de Proveedores de Insumos Nacionales para la Industria Maquiladora, que forma parte del Programa de Financiamiento para las Maquiladoras de Exportación de 1984, se propone, así mismo, conectar al maquilador con el industrial mexicano mediante un sistema de información.

Existen otros mecanismos concretos de fomento y de estímulo para inducir el logro de mayores GIN, aunque tampoco han tenido los efectos deseados. Una de las causas de ello es que apenas muy recientemente se comenzó a buscar la concreción de esos mecanismos, a pesar de que los lineamientos estratégicos al respecto han sido reiterados en diversos programas como el Programa de Desarrollo de la Frontera Norte de 1985.

Se puede decir que en realidad el problema rebasa el ámbito de las maquiladoras y se inscribe en el terreno de los exportadores indirectos. Para

la consecución de mayores GIN, el reto sería lograr la verdadera modernización de un amplio sector industrial capaz de convertirse en abastecedor de insumos de maquiladoras o de cualquier empresa exportadora en condiciones competitivas de calidad, precio y tiempo de entrega. A ese respecto se plantea la necesidad de que el tratamiento otorgado a los exportadores indirectos sea igual al que se da a los exportadores. Ello implicaría hacer más extensivo el uso de algunos mecanismos de fomento, como la importación de insumos libres de aranceles, la exención de otro tipo de impuestos, el empleo de la carta de crédito doméstica, así como de los programas de importación temporal para Exportación de impuestos de importación.

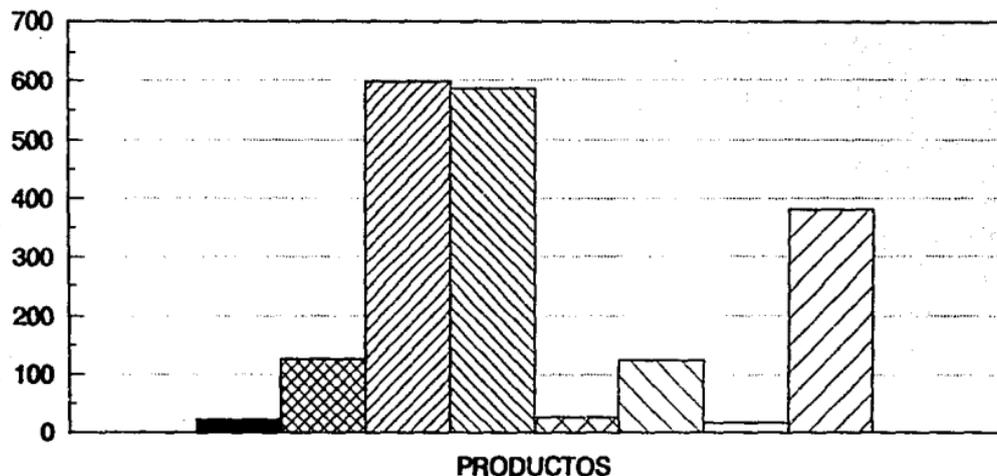
(Ver Anexo 10)

3.8 Ramas Sensitivas de la Industria Maquiladora.

Las ramas industriales de alta concentración de empresas maquiladoras para las cuales el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá representa consideraciones de especial interés, son las siguientes:

VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA

MILLONES DE DOLARES



■ ALIMENTOS

▣ TEXTILES

▨ AUTOS

▧ ELECTRICO

▩ CALZADO

▤ MADERA

□ QUIMICOS

▥ MAQUINARIA

* POR PRODUCTO PROCESADO

(ANEXO 10)

1988

3.8.1 Industria Textil.

Se considera a nivel mundial una de las áreas de la economía doméstica más importantes. Este sector es considerado sensitivo, por lo que existe una tendencia a establecer barreras al comercio internacional.

Internacionalmente y basandose en el GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio), se celebró entre varios países el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de Textiles, en Ginebra Suiza, en 1973. Este acuerdo es conocido también como Convenio Multifibras, el cual fija las bases de restricción al comercio internacional de textiles, representando un principio de excepción a la cláusula de la nación más favorecida dado que permite restricciones a las importaciones de ciertos textiles y ciertas fibras.

A este Convenio Multifibras pertenece el 48% del comercio mundial textil, mientras que el 52% restante es realizado fuera de este acuerdo. Hasta el momento son 43 países los que han firmado el Convenio Multifibras.

En cuanto al comercio textil de México-Estados Unidos, existen una serie de barreras no arancelarias en la forma de cuotas de importación impuestas por Estados Unidos a México, las cuales han ido disminuyendo debido a que la industria maquiladora utiliza principalmente materias primas estadounidenses.

México y Estados Unidos han celebrado 5 acuerdos particulares basándose en el Convenio Multifibras, el último de ellos entró en vigor en enero de 1988 y culminó en diciembre de 1991. A través de los 5 convenios se han establecido las reglas de comercio interregional textil entre los 2 países, así como la fijación de barreras de las importaciones mexicanas. El 20 de Abril de 1990 se crea el Régimen Especial, basado en una mayor liberalización a las cuotas textiles, donde se asignan cuotas particulares para la importación de productos manufacturados con materias primas de origen estadounidense. A través de este Régimen el sector que se ha beneficiado más es la industria maquiladora mexicana.

El Tratado de Libre Comercio tendrá la misión de eliminar las barreras arancelarias y no

arancelarias del comercio en textiles. Esto se dará en forma gradual así como ocurre con el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

Las expectativas es que el comercio textil primordial se concentre como hasta ahora en la industria maquiladora o en lo que en el futuro será la coproducción y coinversión internacional. Así como la existencia de un incentivo para la Integración de materias primas y componentes mexicanos al propio tiempo en que las cuotas de importación se vayan liberando y que los productores mexicanos adquieran mayor calidad de sus productos y tecnologías modernas.

3.8.2 Industria Electrónica.

Desde que se liberaron las restricciones no arancelarias que tenía México antes de 1985, han ido aumentando las importaciones de mercancías electrónicas extranjeras a México, por lo que la industria nacional ha resentido efectos negativos.

En cuanto que Estados Unidos, no tiene una importación muy amplia de productos electrónicos

manufacturados con insumos mexicanos, y en su mayoría estas importaciones provienen de la industria maquiladora del ramo.

Actualmente existen 348 maquiladoras del sector electrónico, siendo junto con las maquiladoras de autopartes la industria maquiladora que genera mayor valor agregado mexicano.

Se espera que con el Tratado de Libre Comercio Norteamericano se incrementen las importaciones hacia México y se conserve el ritmo de las dirigidas a Estados Unidos y Canadá.

3.8.3 Industria Automotriz.

México ha establecido varias restricciones, tanto en sus reglas de inversión extranjera como en las diversas del contenido nacional y de balanza positiva de divisas.

Esta industria tiene un crecimiento rápido, concretamente en el área de autopartes México representa el tercer socio de los Estados Unidos y un muy importante socio potencial de Canadá. En

1989 México exportó una tercera parte de su producción de automóviles a Estados Unidos y Canadá, representando un total de 641,000 unidades.

México ha establecido reglas de control a la inversión extranjera directa de las plantas de la industria automotriz terminal y de las de autopartes. Concretamente, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la cual limita a la inversión extranjera al 40% del capital de las empresas mexicanas. También está el caso del Decreto de Fomento y Modernización de la Industria Automotriz aun cuando ratifica la restricción, la aminoriza en el caso de empresas de la industria de autopartes, al permitir la piramidación de la inversión extranjera a través del uso de empresas controladoras. En la industria maquiladora, existe la posibilidad de conservar hasta el 100% de Inversión Extranjera y la posibilidad de vender sus productos en el país se reduce en un 20% de su producción adicional.

Se espera que el Tratado de Libre Comercio traiga efectos positivos para la Industria

Automotriz en general. Tomandose muy en cuenta el costo de la mano de obra mexicana y la decisión de realizar fuertes inversiones extranjeras en México, así como las reglas de origen ya que tomaré especial cuidado con la penetración de firmas orientales. De igual manera existe una incertidumbre a cerca de las plantas Japonesa y la Alemana.

3.8.4 Transporte.

De acuerdo con la Ley de Inversiones Extranjeras, el transporte en las carreteras federales esta restringido para las empresas de inversión puramente mexicana. Mientras que Estados Unidos permite el acceso de equipos mexicanos como trailers y tractocamiones hasta las zonas comerciales fronterizas, hay restricciones para el ingreso de dichos equipos a las carreteras interestatales y otras vías de comunicación.

En México existen fuertes inversionistas del ramo, aunque la infraestructura y equipo no sean comparables con las de Estados Unidos y Canadá.

Con el Tratado de Libre Comercio se deberá negociar un convenio que establezca las condiciones de operación del transporte internacional; México no tiene restricción constitucional al respecto, por lo que habrá libertad para negociar los diversos y difíciles aspectos que envuelven a esta industria.

3.8.5 Agroindustria.

México es el segundo proveedor de productos agrícolas de los Estados Unidos y Canadá. Así como México, es el tercer mercado receptor de productos agrícolas de los Estados Unidos, después de Japón y la U.R.S.S.

A partir del Tratado de Libre Comercio habrá un intercambio comercial de grandes magnitudes, para lo que los 3 países deberán de estar preparados para negociar y liberar las restricciones no arancelarias que existen en la rama, tales como los permisos previos de importación, las reglas de cuarentena y las fitosanitarias.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

REQUISITOS PARA SER PROVEEDOR DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

4.1 Fuerzas de los Proveedores Nacionales.

Se consideran barreras a la compra como un obstáculo, real o imaginario, que restringe la adquisición de materiales, componentes o suministros. Las barreras pueden ser de dos tipos:

a) De decisión de compra. Son las que se relacionan con los atributos específicos del producto o servicio, incluyendo precio, calidad, confiabilidad, entrega y disponibilidad.

b) De criterios que se aplican para el proceso de decisión de compra. Son aquellas que se relacionan con el procedimiento de decisión usado por la gerencia para seleccionar al proveedor de materiales, componentes o suministros. Estas barreras pueden incluir la localización de la

oficina corporativa de compras, los requisitos de certificación del proveedor, el conocimiento de las alternativas de abastecimiento, relaciones anteriores entre el comprador y proveedor y la lealtad u objetivos de la corporación.

(Ver Anexo 11)

- (1) Compra de materiales indirectos.

Los productos o materiales indirectos de los que les gustaría surtirse en la frontera son:

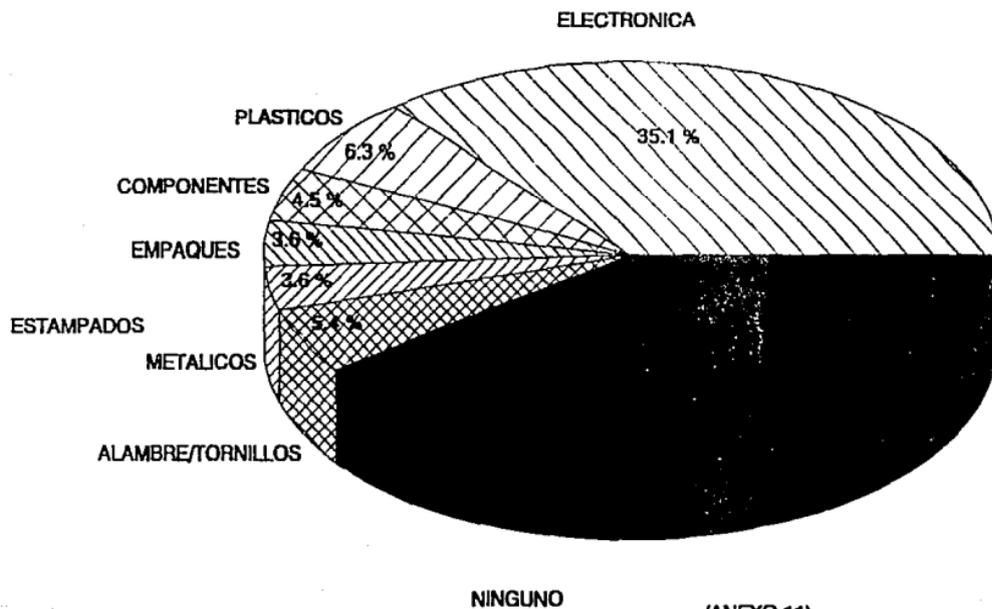
- 1.- Artículos para reparación y mantenimiento.
- 2.- Artículos para empaque.
- 3.- Productos Químicos.
- 4.- Artículos de oficina.

Los artículos que más se solicitan en la frontera son los materiales indirectos.

- a) Demanda de materiales indirectos.

(1) General Motors de México, S.A. de C.V.

MATERIALES QUE SE DESEAN ADQUIRIR EN MEXICO



(ANEXO 11)

Los artículos más solicitados fueron:

1.- Equipo para mover, como tractores de horquilla, carretillas y transportadores.

2.- Equipo para levantar, como gatos, montacargas y grúas.

3.- Equipo para almacenamiento, como tarimas, estantes y bandejas de plástico.

4.- Otros como básculas, accesorios para baterías y relojes marcadores.

b) Demanda de materiales directos.

1.- Plásticos moldeados y materiales vinílicos.

2.- Material Electrónico, como tablillas de circuitos impresos, componentes, capacitores y resistores.

3.- Alambrados, alambre magnético, alambre aislado, recubierto y arneses de alambre.

4.- Suministros para confección.

5.- Partes.

6.- Fundición.

7.- Acero.

8.- Productos de Papel.

Se puede notar un interés muy bajo por la compra de materiales directos, ya que la mayoría de las maquiladoras prefieren no comprar este tipo de material en el país; por lo cual se debe de tomar en cuenta como un objetivo a un largo plazo, ya que representan (1) 7.7 miles de millones de dólares de los 8.1 miles de millones de dólares del mercado de producción de las maquiladoras, lo que quiere decir que cualquier penetración posterior a este traerá inmensos beneficios económicos a la industria nacional.

(1) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI).

4.1.1 Cambio a Proveedores Nacionales.

Muchas maquiladoras indicaron que les gustaria cambiar el abastecimiento de ciertos materiales, del Lejano Oriente a proveedores nacionales, lo cual significa una enorme ventaja para los proveedores mexicanos que cuentan con estructura para producir, en especial los siguientes artículos, los cuales fueron más solicitados.

1.- Industria Electrónica. Componentes, tabillas de circuitos impresos, resistores, capacitores, enchufes, diodos y microchips.

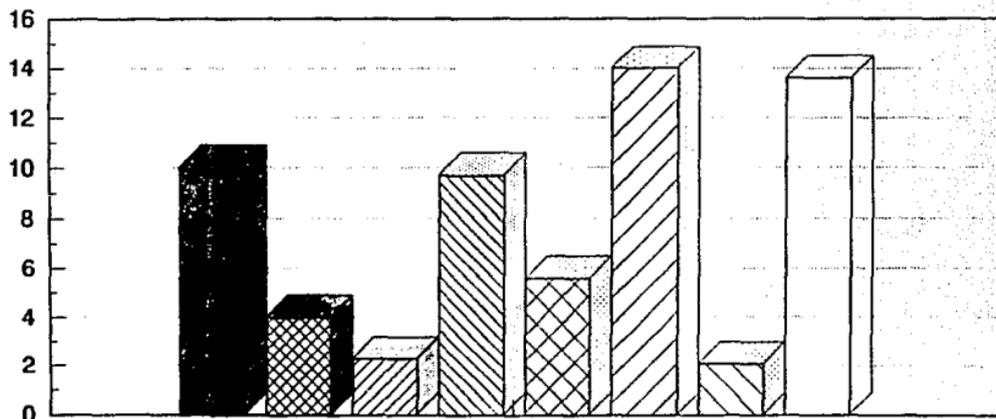
2.- Otros como: plásticos, compuestos químicos, empaques, estampados metálicos y misceláneos.

Estos productos se podrán surtir en el país, siempre y cuando, los proveedores nacionales sean competitivos y exista una reducción de las barreras para surtirse localmente.

(Ver Anexo 12)

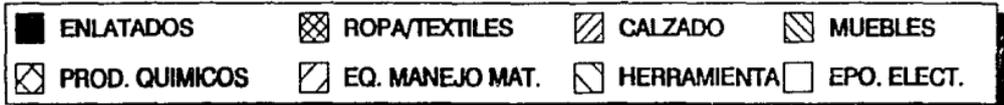
ABASTECIMIENTO DE INSUMOS

MILLONES DE DOLARES



INSUMOS

(ANEXO 12)



CONTENIDO TOTAL DE INSUMOS NACIONALES

4.2 Oportunidades de los Proveedores Mexicanos.

Los materiales directos se adquieren predominantemente de proveedores norteamericanos.

Los Materiales indirectos, con excepción de artículos de oficina, se adquieren principalmente de proveedores en los Estados Unidos.

(Ver Anexo 13)

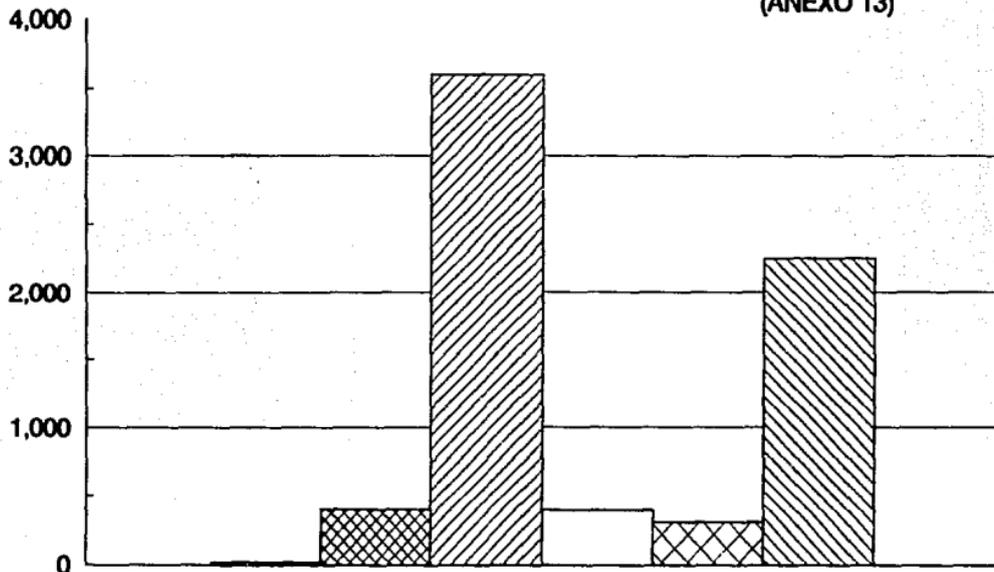
Los proveedores mexicanos no han sido capaces de penetrar el mercado de materiales directos, que representa 7.7 miles de millones de dólares, ni tampoco han logrado penetrar el mercado de equipo de manejo de materiales; solo un 7.8% de las maquiladoras compran materiales directos en México, lo que significa que un (1) 92.2% de las maquiladoras compran sus materiales directos en el extranjero, y esto se traduce a una menor integración nacional.

(1) American Chamber of Commerce of Mexico, (Cámara Americana de Comercio de México)

OPORTUNIDADES PARA PROVEEDORES NACIONALES

MILLONES DE DOLARES

(ANEXO 13)



PRODUCTOS



PRODUCTOS QUIMICOS



METALES MAQUINADOS



ELECTRONICA



TEXTILES/CONFECCION



EMPAQUES



EPO. MANEJO DE MAT.

Los proveedores mexicanos han penetrado al mercado de materiales indirectos (más de 0.3 miles de millones de dólares). Puede ser que dominen el abastecimiento de artículos de oficina y misceláneos, por desgracia este tipo de material es de poco valor y ajeno al proceso de producción. Mientras que otros materiales indirectos que apoyan el proceso de producción se adquieren tanto de proveedores estadounidenses como mexicanos, donde se incluyen empaques, herramientas, equipo, maquinaria y partes, de los cuales muy pocos son surtidos por proveedores mexicanos.

Las tarifas 806.3 y 807.0 se consideran incentivos para que los fabricantes no estadounidenses incorporen materiales americanos a su producción fuera de los Estados Unidos. Las maquiladoras califican como operaciones de producción fuera de los Estados Unidos y, por tanto, se benefician al usar componentes estadounidenses en sus productos.

El Programa del Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP) es otro programa norteamericano de incentivos diseñado para estimular a las

naciones más favorecidas, como México, a integrar 35% de contenido nacional en sus exportaciones a los Estados Unidos; con este programa se intenta ayudar a la industrialización de los países menos desarrollados. Aunque el Programa del Sistema General de Preferencias Arancelarias estimula a la industria maquiladora a abastecerse con los proveedores mexicanos, la falta de infraestructura básica de negocios en el país limita su éxito.

4.2.1 Decisiones sobre compra de materiales.

Un punto fundamental en la cuestión de abastecimiento es el de si la decisión de compra de artículos en categorías específicas se hace en las oficinas centrales de compras, localizadas lejos de la frontera, en oficinas localizadas en ciudades fronterizas norteamericanas, o en oficinas de compras dentro de las maquiladoras, lo cual depende del tipo y función del material adquirido:

A) Materiales directos.

- Los materiales directos se adquieren predominantemente por las oficinas de compras

localizadas fuera de la frontera, (aproximadamente un 57.3% de las maquiladoras).

- Los materiales directos se adquieren predominantemente en oficinas centrales localizadas en ciudades fronterizas, (16%)

- Los materiales directos se adquieren en su totalidad en las plantas maquiladoras (20%).

Esto significa que más de una tercera parte de las compañías compran materiales directos por medio de oficinas localizadas en la frontera. Parece que esto no es solamente una tendencia de la industria, sino, lo que es más importante, una oportunidad para que los proveedores mexicanos penetren este mercado.

B) Materiales Indirectos.

- Los empaques, herramientas, y equipo de manejo de materiales los adquieren las oficinas de compras tanto de los Estados Unidos como de las maquiladoras.

Esto sugiere que los proveedores nacionales tienen acceso directo al proceso de decisión de compra de materiales indirectos que realizan las maquiladoras. Otros materiales indirectos operativos, tales como partes para mantenimiento y reparación de máquinas de la planta, los adquieren predominantemente las maquiladoras.

4.3 Debilidades de los Proveedores Mexicanos.

La competitividad de los proveedores nacionales están clasificados en varias categorías de productos, tales como empaques, herramientas, partes para mantenimiento y reparación de equipo, partes para mantenimiento y reparación para la planta, artículos de oficina, equipo para manejo de materiales y material directo. La competitividad se midió en relación con los criterios de decisión de compra. Los criterios usados fueron precio, calidad, confiabilidad, entrega y disponibilidad. Las maquiladoras califican a los proveedores nacionales como no competitivos, ya que ninguno de los criterios de decisión de compra fueron favorables.

Los artículos de oficina recibieron la evaluación más favorable, mientras que el equipo para manejo de materiales fué considerado como el menos competitivo.

La imagen de no competitivos que tienen los proveedores mexicanos es un problema serio. Los productos nacionales se consideran inferiores a otros que se pueden conseguir en el mercado. Si tienen opción, las maquiladoras están predispuestas a surtirse de proveedores extranjeros. Como centros de costos que son, las maquiladoras están poco dispuestas a comprar materiales que son más caros y cuyos otros atributos (calidad, confiabilidad, entrega y disponibilidad), aumentan los costos de materiales para la compañía. No se cree que los productos mexicanos tengan atributos que los distinguan, tales como entrega más rápida o disponibilidad; todos los atributos que se asocian a los productos mexicanos califican menos favorablemente que aquéllos de productos extranjeros. Cualquier programa o estrategia diseñado para aumentar el contenido nacional debe abocarse a esta imagen de no competitividad,

particularmente en lo que se refiere a estos criterios de decisión de compra.

4.3.1 Barreras que impiden el abastecimiento de materiales en México.

(Ver Anexo 14)

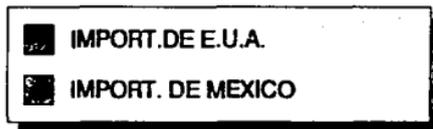
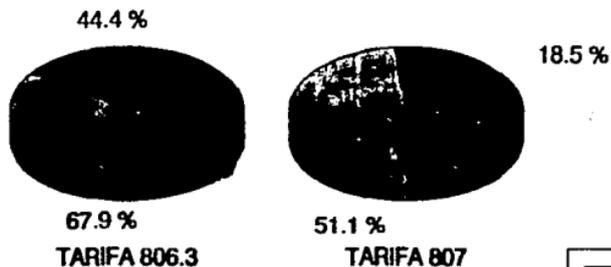
a) Materiales indirectos.

Las barreras más significativas para el abastecimiento de materiales indirectos en el país son los atributos de los materiales o criterios de decisión de compra. La calidad, confiabilidad, entrega y disponibilidad de materiales mexicanos recibieron la calificación de barrera "más intensa" de todos los atributos.

Esta calificación fundamenta la afirmación de que los materiales indirectos mexicanos no compiten en el mercado internacional y presentan barreras importantes a la entrada del país a dicho mercado.

Los precios y la filosofía empresarial de los proveedores nacionales apoyan la crítica de la maquiladoras en el sentido de que el negociante

POR CIENTO DE CONTENIDO AMERICANO



(ANEXO 14)

PARTICIPACION DE MEXICO EN IMPORTACIONES

mexicano pone demasiado énfasis en los márgenes brutos como estrategia de utilidades. También critican a los industriales mexicanos su falta de seguimiento una vez que se ha iniciado un contacto de negocio. Las maquiladoras afirman que una vez que se han intercambiado especificaciones sobre el producto, es muy frecuente que las compañías mexicanas no respondan. Estas críticas son la base de la falta de confianza de las maquiladoras en los proveedores nacionales.

Otras barreras no tan significativas como las anteriores son:

- Localización de la oficina de compras.
- Desconocimiento de los proveedores mexicanos por parte de las maquiladoras.
- Relaciones de compras ya establecidas por las maquiladoras.
- Compra centralizada de materiales directos u otros.

- Lealtad corporativa a proveedores.

- Materiales directos.

Como en el punto anterior las barreras son las siguientes, precio, calidad, confiabilidad, entrega, disponibilidad.

A diferencia del inciso anterior la evaluación del material directo es mucho más alta.

4.3.2 Falta de Infraestructura.

Se considera que la infraestructura social fronteriza es insuficiente debido a la corrupción en México, ya que la transferencia de impuestos a ciudades no fronterizas afecta las operaciones de negocios en esta región.

4.4 Recomendaciones para el Gobierno.

1.- México no debe imponer un Contenido Nacional mínimo obligatorio en la producción de las maquiladoras.

2.- México debe adoptar un Programa Integral de tres a cinco años, diseñado para aumentar el Contenido Nacional en la producción maquiladora.

- Reformas Gubernamentales.

3.- El país debe considerar a las maquiladoras como un vehículo para la industrialización de la economía nacional.

4.- México debe simplificar la reglamentación que rige a la Industria Maquiladora, especialmente en la que se refiere a la venta de sus productos en el mercado nacional.

- Apoyos Gubernamentales.

5.- Se debe desarrollar, coordinar y comunicar a la Industria una Base de Datos que Identifique los "Segmentos de Oportunidad Económica" para Contenido Nacional en la producción maquiladora.

6.- Que el Gobierno y los dirigentes de la industria deben desarrollar una campaña coordinada de promoción para proporcionar información a los

proveedores nacionales, a las maquiladoras y a otros interesados.

- Iniciativas Financieras. (del Gobierno)

7.- México debe poner en vigor un Programa de Paridad de Exportaciones Indirectas para los proveedores nacionales de las industrias de exportación.

8.- El Gobierno Mexicano, en colaboración con la Industria Privada, debe ofrecer seminarios y conferencias de enseñanza sobre Administración de Negocios, uniendo a las compañías nacionales y a las maquiladoras en un esfuerzo conjunto para modernizar las prácticas de negocios de las firmas mexicanas, para darles a conocer las oportunidades económicas y para explicar la forma de trabajar con las maquiladoras.

9.- El Gobierno y la Industria Privada deben establecer roles distintos pero de Colaboración.

10.- El Gobierno debe proporcionar la infraestructura social necesaria para apoyar al comercio.

4.5 Recomendaciones para la Industria Privada.

La entrada de México al GATT ha expuesto a la industria nacional a competir a nivel global y representa un primer paso hacia la creación de un Mercado Libre Norteamericano. Las negociaciones comerciales sectoriales que se llevan a cabo este año entre los Estados Unidos y México y entre Canadá y México, continuarán la tendencia a que las importaciones tengan un acceso más libre al mercado mexicano. Por lo anterior, las empresas nacionales necesitan modernizar sus métodos y operaciones de negocios si no quieren perder participación de mercado ante industrias extranjeras más competitivas. Este escenario predice que las industrias nacionales tienen que abocarse a puntos tales como filosofía empresarial, inversiones y administración. Ya se ha dicho lo suficiente sobre el modelo de utilidades en los negocios. Conforme va desapareciendo el proteccionismo, las industrias nacionales deben orientarse menos a margen bruto y

ser más eficientes en costos. La competitividad industrial del país depende de que la industria logre adaptarse.

La industria nacional debe recobrar la confianza en la posición competitiva de México a nivel mundial, posición que se caracteriza por abundantes recursos físicos y humanos.

Esta posición de competitividad exige que los empresarios mexicanos inviertan en proyectos nacionales. Los proveedores mexicanos deben darse cuenta de que las maquiladoras son un negocio a largo plazo en México y si se logra venderles como es debido, la experiencia comercial que se adquiera ayudará a preparar a la industria nacional para operar a nivel mundial y evitará que las importaciones extranjeras erosionen su participación de mercado. Los tipos de inversión nacional que se requieren incluyen la infraestructura básica de negocios en dados y troquelados, estampados metálicos, moldeado de inyección de plásticos, contenerización, etc., así como inversiones en proyectos privados de infraestructura social tales como puertos de

entrada, carreteras de cuota, vivienda para los trabajadores, tratamiento de agua y drenaje, telecomunicaciones y similares.

La industria nacional debe adoptar prácticas modernas de administración. La contención de los costos requiere de controles eficientes en lo que se refiere a inventarios, producción, aseguramiento de calidad, procesamiento de órdenes, entrega, y compras. La industria tendrá que poner al día los niveles de conocimientos técnicos de gerentes y trabajadores. Se necesita destinar mayor cantidad de fondos a entrenamiento de personal, equipo para los institutos tecnológicos y universidades del país y para computarizar las operaciones comerciales.

La industria privada debe coordinarse con las universidades y los institutos tecnológicos para unir los recursos de las instituciones de educación superior con los de la industria; ésta las puede ayudar a fortalecer sus programas a nivel de carrera y de postgrado en Ingeniería, Manejo y Desarrollo de Materiales, y Administración de Negocios. Dichas instituciones, a su vez, pueden

auxiliar a la industria a efectuar la transferencia de tecnología a la fuerza laboral del país. Al unir recursos, se facilita el implementar Prácticas modernas en administración, tecnología, sistemas de producción y control de calidad, y computación.

Por último, los gerentes deben atender lo referente a salarios, prestaciones y condiciones de trabajo de los empleados. La industria nacional está perdiendo sus mejores trabajadores con las maquiladoras, que ofrecen mejores salarios y condiciones de trabajo. La productividad laboral debe aumentarse reduciendo la rotación de personal directivo y de trabajadores y mejorando los rendimientos. La productividad del trabajador aumentará, en lugar de disminuir, si se mejoran sus Prácticas administrativas hará que las industrias nacionales sean más competitivas en el mercado.

Otras actividades que ayudarían al éxito del programa serían que SECOFI creara una oficina para promover las ventas de la industria nacional a las maquiladoras; crear un comité técnico asesor que tenga representantes de SECOFI, bancos, industria nacional y las maquiladoras (agentes de compras); y

desarrollar un mecanismo, incluyendo mercadotecnia y finanzas, para facilitar coinversiones entre compañías nacionales y extranjeras.

CONCLUSION

En los últimos años México ha cambiado su política comercial, debido a la transformación en este campo a nivel mundial, formando tratados de libre comercio, tales como el Europeo, el de la Cuenca del Pacífico, el de América del Sur, etc.. Por tal motivo nuestro país abre las fronteras al mundo, trayendo como consecuencia la necesidad de participar en un mercado común. Es cuando se presenta la oportunidad de entrar en el Tratado de Libre Comercio de Norte América, representando esto una gran ventaja y a la vez un reto a México.

Nuestro país tiene que prepararse de la mejor manera para poder competir de forma equitativa con Estados Unidos y Canadá, ya que estos países pertenecen al mundo desarrollado, mientras que México es un país subdesarrollado, el cual carece de tecnología propia, infraestructura de alto nivel, así como de productos elaborados que sean competitivos a nivel mundial.

México, tiene una gran oportunidad para poder defenderse de estos dos grandes países, aceptando

su inversión y permitiendo la generación de empleos, entrada de divisas (por concepto de exportaciones), adquisición de tecnología, etc.. Lo anterior se refiere a las maquiladoras que representan ese recurso necesario para que México pueda defenderse en el libre comercio establecido en el mercado norteamericano.

Como se mencionó en uno de los párrafos anteriores este libre comercio representa un reto, ya que la industria mexicana carece de ciertos aspectos esenciales, como son los económicos, los tecnológicos y principalmente el control de calidad que casi en todos los productos mexicanos esta por debajo del nivel mundial, trayendo como consecuencia que los productos nacionales no sean del todo aceptados en el mercado externo. Lo anterior obliga a la industria mexicana a elevar su calidad, disminuir su precio por unidad y sobre todo optimizar al máximo los recursos que posee para lograr una participación dentro del mercado internacional. Es una tarea muy dura, pero no es imposible de alcanzar, ya que la industria nacional cuenta con lo necesario para lograr su

mantenimiento en el comercio interno y poco a poco penetrar al exterior.

La Industria Nacional, se vio subsidiada por el gobierno Mexicano, que obligó al consumidor nacional a comprar una calidad, la cual no era del todo satisfactoria, pero era la única; esto representó para México un estancamiento en sus productos elaborados, ya que los industriales no veían la forma de mejorar con una tecnología más avanzada, tomando en cuenta su calidad, solo se fijo la meta de obtener más utilidades por unidad, ya que tenía casi al 100% vendida su producción. Hubo industriales que si se preocuparon por tener un nivel competitivo en la producción de sus bienes y lograron ocupar un buen lugar a nivel internacional.

En cuanto al contenido local en la producción maquiladora, considero que no es necesario que se imponga como un requisito, ya que son muy pocos los proveedores nacionales que califican obteniendo su certificación. En la actualidad, no se puede hacer cumplir un requisito obligatorio y al imponerlo se

desestabilizaría todavía más el entorno de negocios de las maquiladoras en el país.

Los datos obtenidos apoyan un programa integral para aumentar el contenido local en un periodo de tres a cinco años. Dado el mercado de 9.2 miles de millones de dólares y el escaso 1.5 por ciento de valor agregado nacional, el potencial para negocios a futuro es muy amplio. Las barreras a las que se enfrentan los proveedores mexicanos no son infranqueables. Los proveedores nacionales deben adquirir la pericia técnica necesaria para abocarse a los problemas de calidad y confiabilidad; deben aumentar su capacidad de producción y mejorar su logística; los precios deben ser competitivos.

La solución más rápida y fácil para estos problemas de producto es la coinversión con empresas extranjeras.

El proceso de decisión de compras de materiales no es una barrera significativa para los proveedores nacionales. Los coinversionistas o consultores estadounidenses pueden proporcionar la

experiencia técnica y de mercadotecnia que se requiere para entrar al mercado maquilador.

Considero que SECOFI y la industria privada deben unirse para identificar a los proveedores más calificados de las industrias mexicanas más eficientes, a fin de ponerlos en contacto con las maquiladoras correspondientes. Un programa que equipare las capacidades de proveedores y maquiladoras, que se aboque a la infraestructura reguladora y social, que busque soluciones a las barreras.

BIBLIOGRAFIA

I Revistas:

1.- Expansión

- a) De septiembre de 1991, Páginas: 36-45
- b) De abril de 1992, Páginas: 72-75, 23-39

2.- Epoca

- a) De febrero de 1992, Páginas: 10-13
- b) De abril de 1992, Páginas: 13-15, 31

3.- Plus

- a) De marzo de 1992, Páginas 16

II Folletos

1.- La Industria Maquiladora

Seguros de México, S.A.

Editorial Abeja

Páginas: 7-18

2.- Industria y Maquila

Banco Nacional de México

Páginas: 18-28, 33-37

III Libros

1.- La Nueva Era de la Industria Automotriz en
México

El Colegio de la Frontera Norte
Tijuana, Baja California, México

Primera Edición

Páginas: 67-75

2.- Comercio Exterior, y Economía Nacional
Kindleberger, Charles Poor

3.- Manual Práctico de Comercio Exterior
Sagahón Hervert, Homero

Segunda Edición, 1987

4.- Los Codigos de Conducta Internacional del GATT
suscritos por México; comentados y relacionados con
la Legislación mexicana.

Witker V., Jorge

Universidad Nacional Autonoma de México

Instituto de Investigaciones Jurídicas

México, 1988

IV Periódicos

1.- El Economista

a) Mes de noviembre de 1990.

- Del 23, Páginas: 31
- Del 28, Páginas: 22, 29
- Del 29, Páginas: 19,21

b) Mes de diciembre de 1990.

- Del 10, Páginas: 14-15
- Del 11, Páginas: 6,7
- Del 19, Páginas: 19-22
- Del 26, Páginas: 21-23
- Del 27, Páginas: 19

c) Mes de febrero de 1991.

- Del 12, Páginas: 17-19

d) Mes de marzo de 1991.

- Del 18, Páginas: 22-33

e) Mes de febrero de 1992.

- Del 5, Páginas: 5, 25, 27
- Del 12, Páginas: 13-14

f) Mes de marzo de 1992.

- Del 13, Páginas: 4-5

- Del 20, Páginas: 2-8, 22-29

- Del 25, Páginas: 22-29

- Del 27, Páginas: 30

2.- El Financiero

a) Del 30 de julio de 1991, Páginas: 12-15

b) Del 2 de agosto de 1991, Páginas: 11-12

3.- Excelsior

a) Del 2 de diciembre de 1991, Páginas: 16

V Leyes y Reglamentos

1.- Ley Sobre Inversiones Extranjeras

2.- Reglamento de Maquiladoras