



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

"MEXICO Y LOS PROGRAMAS DE PROMOCION  
SECTORIAL EN EL MARCO DEL ARTICULO 303 DEL  
TLCAN: CASO MAQUILADORAS"

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES  
P R E S E N T A  
CARLOS MAURICIO AVILA LOPEZ

DIRECTOR: DR. JUAN CARLOS VELAZQUEZ ELIZARRARAS

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



CIUDAD UNIVERSITARIA

MEXICO, D.F., 2002



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **AGRADECIMIENTOS:**

A mi padre: **Carlos Avila Cabrera;**

A mi madre: **Blanca Myrna López Carretto;**

Por su apoyo, comprensión, cariño y dedicación.

A mi esposa: **Ma. Elena Galicia**

Por su apoyo y por todos los momentos que juntos hemos pasado dentro y fuera de la Universidad; porque la universidad ha sido una de nuestras mejores etapas en nuestras vidas; porque la vida nos ha enseñado a valorar, madurar y a crecer.

**A mi director de tesis: Prof. Juan Carlos Velázquez Elizarrarás.**

Por su tiempo, paciencia, consejos, enseñanza y amistad:

**A mis Profesores: Gustavo Díaz, Martín Iñiguez, Carlos Lozano, Elma Trejo, Alfredo Romero, Arnulfo Zamudio y Sinodales también: Laura Estela Ramírez, Teresa Hayna, Arturo Ortiz y Paulino Arellanez.**

Por los momentos que juntos pasamos durante la infancia.

A mis hermanas: **Ginnette y Argel.**

A mis sobrinos.

**A mis tíos: Juan Avila y Rafaela Guadarrama, Jorge Avila, Josefina Avila y Fernando Garnica, Silvia López y David Xicoténcatl, Patricia López y Leticia López.**

**A todos mis primos: Adriana, Armando, Marco Alberto, Juan Carlos, Alfredo, Jorge, Maura, Lizbeth, Fernando, Eric, Paloma, Josué, Itandegüi, Nundegüi, Ilicagua, Hugo, Rosalía, Iván, Kevin, Pamela, Walter y a los que olvidé.**

En memoria de:

Mis abuelos: **Lucio Avila y Alfredo López;**

**Silverio Zepeda y Fabián.**

A mis mejores amigos:

**Erick R. Pérez, Flavio, Jesús Gallegos, Félix, Mariana, Isabel, Narciso, Jullo, Irene, Omar, Nallely y a todos "los de la banca".**

**A todos mis compañeros de la Facultad de Ciencias Políticas que olvidé.**

Y al profesor que un día nos enseñó que siempre hay que ver hacia adelante.

"Gracias a la vida misma por permitirme gozar este momento".

Por nuestra Facultad de Ciencias Políticas y Sociales;

Por México,

Por los internacionalistas,

Por el bien de todos;

Y por ser **"orgullosamente UNAM"**,

## INDICE

INTRODUCCION.....	3
1. DESARROLLO DEL TLCAN.....	10
1.1. Critica a la firma del Tratado.....	10
1.1.1. Negociación del Tratado.....	11
1.1.2. Disposiciones básicas a cumplir para Canadá, EU y México.....	12
1.2. Perspectiva General del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	15
1.3. Estructura del Tratado.....	27
1.4. Objetivo General del TLCAN.....	28
1.4.1. Acceso a mercados.....	30
1.4.2. Promoción del desarrollo económico.....	33
1.4.3. Liberación del comercio.....	34
1.5. Clasificación de las maquiladoras en el marco del TLCAN.....	35
1.5.1. Maquiladora tradicional.....	36
1.5.2. Maquiladoras de primera generación.....	36
1.5.3. Maquiladoras de segunda generación.....	37
1.6. Etapas de las maquiladoras dentro del TLCAN.....	37
1.6.1. Primera etapa 1994-2000.....	37
1.6.2. Segunda etapa: a partir del 2001.....	38
2. EVALUACION GENERAL DEL TLCAN: A OCHO AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGOR.....	40
2.1. Política Comercial a partir de la firma del TLCAN.....	44
2.2. Reglas Generales del TLCAN en materia de aranceles.....	47
2.3. Estrategia de desarrollo del Comercio Exterior de México.....	54
2.4. Consecuencias de la inversión extranjera directa en México con el TLCAN.....	57
2.5. Aspectos Generales del régimen de exportación mexicano.....	59
2.6. Maquiladoras en el ámbito del TLCAN.....	64

3. ARTICULO 303: RESTRICCIONES A LA DEVOLUCION DE ARANCELES.....	69
3.1. Programas de apoyo gubernamental a las exportaciones.....	77
3.2. Disposiciones creadas y reformadas para cumplir con el articulo 303 del TLCAN.....	88
3.3. Decreto Programas de Promoción Sectorial.....	89
3.4. Aspectos Generales sobre el decreto Maquilas.....	90
3.5. Aspectos generales sobre el decreto PITEX.....	94
4. RIESGOS E IMPLICACIONES DEL ARTICULO 303 DEL TLCAN EN EL CASO MEXICANO.....	105
4.1. Evolución Programas de Promoción Sectorial 1998-2000.....	109
4.2. Política comercial mexicana en materia de exportación con los Programas de Promoción Sectorial: análisis personal sobre decreto maquiladoras y PITEX.....	115
4.3. Privilegios de los PROSEC: caso maquiladoras.....	118
4.4. México y el TLCAN, Perspectivas en materia de eliminación de aranceles.....	122
4.5. Evaluación de las Maquiladoras a nuestros días.....	124
CONCLUSIONES.....	135
Bibliografía y Hemerografía.....	147
Anexos.....	151

## INTRODUCCION

En este trabajo de investigación se pretenden analizar diversos aspectos relevantes de la industria maquiladora en México posteriores a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Debido a la inmensidad de disposiciones a cumplir con este tratado, el trabajo se centra en el caso del artículo 303.

Para entender la situación actual de la industria maquiladora en el ámbito del TLCAN, debemos conocer los factores que llevaron a cabo a la apertura comercial por parte de México; y el cómo se llegó a la firma de este tratado con Estados Unidos y Canadá.

Anteriormente se vivió una política de carácter proteccionista basada en permisos previos de importación que prevaleció durante varios años; esto permitió avanzar en el programa de sustitución de importaciones, con él se pretendió alcanzar una dinámica de autoconsumo, en un principio con la satisfacción del mercado interno se alcanzaron altos niveles de crecimiento.

Infortunadamente durante décadas nuestros gobiernos implementaron modelos de crecimiento inadecuados para la industria nacional; sin embargo, esta dinámica manufacturera descuidó la modernización y desarrollo de tecnología propia, por lo que nuestra industria fue incapaz de desarrollar sus propios bienes de capital sin posibilidad para poder competir con el exterior. En consecuencia, nuestro país tuvo la necesidad de recurrir a la importación de insumos, ampliando los niveles de dependencia tecnológica y comercial con los países más desarrollados principalmente Estados Unidos.

A raíz de esta situación se dio un desequilibrio productivo así como una escasez de ahorro interno, donde México se vio obligado a recurrir al endeudamiento externo para financiar nuestro desequilibrio y supuesto desarrollo.

No obstante, el problema de esta política fue el desarrollo de un modelo monoexportador, por tal situación durante la década de los setenta el petróleo mantuvo la dinámica de crecimiento, pero en la década de los ochenta cayó el

precio internacional del petróleo y una nueva crisis afectó la economía nacional mexicana.

En los ochenta se dio la privatización, reestructuración, saneamiento de las finanzas públicas, apertura externa, liberalización y desregulación de la economía, y entre otras cosas la promoción de la IED.

Las empresas transnacionales resultaron más dinámicas que los industriales nacionales, ya que producían con bajos coeficientes de exportación y altos niveles de importación; pero la producción de las transnacionales se limitó abastecer al mercado interno, con el paso del tiempo generó un desequilibrio en la balanza comercial (las importaciones fueron mayores que las exportaciones, se generó un déficit comercial, aumentó el consumo interno, inflación, y disminuyó el ahorro interno).

Algunos de los factores que llevaron a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fueron el endeudamiento preexistente por parte de nuestro gobierno, lo que obligó a México a firmar con el Fondo Monetario Internacional las denominadas cartas de intención, donde uno de los compromisos que adquirió nuestro país fue el de liberalizar su economía, esto significó adecuarse a los estándares internacionales de las grandes potencias.

Con esto, en 1986 México ingresó al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), donde procedió la desgravación arancelaria de diversas mercancías, a partir de aquí, se adquirió el compromiso de eliminar gradualmente los aranceles, trato preferencial, principalmente.<sup>1</sup> En 1987 el gobierno mexicano decidió reducir

---

<sup>1</sup> N.b. Los compromisos con el FMI fueron diversos, en 1982 se estableció que México debía reformar la idea del estado proteccionista, modificar estructura arancelaria, fomentar exportación de bienes y servicios eliminando barreras al comercio en importaciones y exportaciones, hacer eficiente el aparato industrial mexicano, atraer IED, fomentar la calidad y competitividad interna y externa. En 1986 debía disminuir gasto público, evitar fuga de capitales, consolidar o modernizar empresas parastatales o eliminarlas, establecer seguro contra fluctuación internacional del peso, eliminar efectos inflacionarios (primordialmente gastos gubernamentales) y adoptar un seguro de crecimiento; si no funcionaba recurriría a la ayuda financiera. En 1989 debía acabar con los desequilibrios macroeconómicos, balance primario del sector público, liberar barreras arancelarias al comercio internacional, descentralizar entidades y organismos, eficientar las instituciones financieras, mejorar política fiscal, lograr crecimiento económico sostenido, mediante un equilibrio social, mantener los precios, evitar inflación, fomentar ahorro e inversión. En 1992 fueron la apertura del comercio sentando las bases para la firma del TLCAN, abrirse al capital y comercio internacional, cooperación para integrarse al desarrollo económico mundial, eliminar gastos excesivos en educación y en el sector social, crear una imagen competitiva, eficiente y productiva con el exterior.



drásticamente los aranceles y trabajar en un contexto de amplia apertura comercial.

Se comenzó a hablar de una "política integracionista de México hacia la economía norteamericana, el propósito de desarrollar una industria nacional con tecnología propia y en manos de mexicanos se perdió, se concluyó la conversión de México en un país maquilador y consumidor de la industria norteamericana".<sup>2</sup>

En 1990 solo 1.7 % de las fracciones arancelarias estaban sujetas a control (permisos previos), que representaba el 14% de las importaciones; sectores automotriz, farmacéutico, agrícola y petroquímico, quedaron sujetos al sistema de permisos previos; esta parte es importante mencionarla, ya que en realidad, nuestro país tuvo muy pocas ventajas para negociar el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.<sup>3</sup>

Al realizarse una amplia y rápida liberación del comercio en un contexto de baja competitividad, las consecuencias sobre la economía repercuten en la esfera productiva como en el sector externo y en el mercado de trabajo. Esto llevó a México no sólo a mayores niveles de integración y subordinación con Estados Unidos, sino a una mayor vulnerabilidad respecto al comportamiento de este.

Lo anterior demuestra: "mientras más débil se encuentra una economía el proceso de liberalización comercial se acentúa, su integración lleva a ofrecer ventajas significativas a los países desarrollados y a ampliarles concesiones para recibir los flujos de inversión extranjera directa que propicia la integración económica".<sup>4</sup>

Por eso la industria automotriz de nuestro país de carácter transnacional se benefició por la protección del mercado interno de bienes finales, así como la liberalización del comercio que le permite la importación de partes y componentes para abaratar sus costos de producción.

La protección a los derechos de la propiedad intelectual ha garantizado a Estados Unidos su predominio tecnológico y competitivo, lo que ha impedido a México

---

Rosario Green "Hacia un nuevo papel del FMI? México, 1993. S.R.E, p.323 y "Manual de comercio exterior: política comercial de México" p. 314

<sup>2</sup> Jacinto Noé Hernández. "El GATT ha desplazado a los trabajadores del país" en el Excelsior, Mex. 18 junio 1990 p. 4

<sup>3</sup> Idem. P. 4

<sup>4</sup> Arturo Huerta González. "Riesgos del modelo neoliberal mexicano". Ed. Diana. México, 1982. P. 34

oportunidades de apropiarse, copiar, así como desarrollar la tecnología ya existente, por lo que este tipo de regulaciones ha permitido perpetuar el subdesarrollo.

En el primer capítulo se elabora una crítica general de cómo con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México pretendió tener la facilidad de acceder al mercado estadounidense con aranceles menores, y gozar de mayores preferencias arancelarias. Nuestro país deseaba la promoción del desarrollo económico y social de los mexicanos así como poderlo demostrar al exterior, además deseaba la liberación del comercio no sólo con Estados Unidos y Canadá, también con el resto del mundo.

Las asimetrías existentes entre Canadá, Estados Unidos y México, en su momento fueron analizadas; sin embargo, cada país veló por sus intereses y en este caso a México le tocó gozar de menores beneficios, porque desafortunadamente nuestro país se encontraba sumamente endeudado así como en una menor posición competitiva en cuanto a la producción y tecnología se refiere.

En el segundo capítulo se verá que, a fechas recientes incluso con la firma del TLCAN el mercado estadounidense sigue siendo el motor de crecimiento para la industria nacional; en México la maquiladora es la industria más activa aunque la mayoría de estas empresas manufactureras son transnacionales. Cuando entró en vigor el TLC, Estados Unidos instrumentó políticas proteccionistas y las sigue manteniendo en su mercado con el objetivo de hacer frente al crecimiento de nuestras exportaciones; México debió instrumentar sus medidas reguladoras comerciales para proteger su industria, así como sectores estratégicos para la economía.

EU liberalizó el comercio de las industrias de alta innovación tecnológica donde se desarrolla un comercio intraindustrial (caso de las computadoras); por otro lado protegió e instrumentó una liberalización lenta en los productos donde tiene menor posición competitiva tanto por su baja productividad como porque el costo de la mano de obra tiene fuerte incidencia en el costo total.

México por el contrario al utilizar mano de obra barata los bienes a exportar tienden a ser de baja calidad a excepción de los de ensamble, por tanto de bajo dinamismo; se reduce así la generación de divisas y de crecimiento económico, propiciando además que las importaciones sean mayores a las exportaciones.

Se dice que las ramas de alta intensidad tecnológica con mano de obra calificada tienden a una mejor posición y remuneración, de igual manera las ramas de mano de obra barata con baja intensidad tecnológica tienden a una baja posición y remuneración.

Diversas empresas de EU aprovecharán las menores regulaciones que sobre salud, seguridad y de medio ambiente existen en México con respecto a EU, lo cual las animará a trasladar sus plantas productivas y mejorar su posición competitiva.<sup>5</sup>

Por ello, en el capítulo tercero se estudia cómo dentro del TLCAN Estados Unidos se protegió de artículos como el 303 de las reglas de origen y su cumplimiento en donde tiene asegurado el mercado de Canadá y México, este mecanismo de regulación frenará la penetración a mercado estadounidense por parte de firmas japonesas (o de cualquier otro país) que se instalen en nuestro país.

Sin embargo, con la entrada del tratado de libre comercio con Japón, la inversión extranjera por parte de este país asiático aumentarán considerablemente así como la generación de empleos en el sector primario, porque existen diversos productos agrícolas que entrarán libres de arancel a Japón de manera inmediata mientras que Estados Unidos tardó diez años en liberar este tipo de aranceles a México en su totalidad.

México posee ventajas comparativas frente a EU, sin embargo es frenado su crecimiento exportador, como el caso del azúcar; Estados Unidos establece una gran serie de barreras arancelarias y las no arancelarias como son las medidas sanitarias, fitosanitarias, normas (las cuotas se dan en algunos productos agrícolas como el azúcar, lácteos, textiles y siderurgia, principalmente) son demandados por prácticas desleales (subsidios y dumping) como el caso del cemento donde México tiene ventajas comparativas frente a EU por lo mismo

---

<sup>5</sup> *Ibíd.* P.32

enfrenta acusaciones y se le aplican impuestos antidumping por la legislación comercial estadounidense.

“Los obstáculos arancelarios se refieren principalmente a los impuestos que se les aplica a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas; mientras que los obstáculos no arancelarios conciernen medidas de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje, además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país”.<sup>6</sup>

Finalmente en el cuarto capítulo, analiza la situación actual de los Programas de Promoción Sectorial como una disposición gubernamental para cumplir con el artículo 303 del TLCAN, específicamente en el caso de las maquiladoras donde la desaceleración económica de EU ha afectado este sector; sobretodo por qué EU puede acentuar sus políticas proteccionistas y obstaculizar el acceso de mercancías mexicanas a mercado estadounidense e impedir que el TLC resulte benéfico para México.

Asimismo, el eliminar las restricciones prevalecientes en la industria maquiladora como es el poder vender en el propio mercado mexicano, afectará a las empresas nacionales que produzcan algunos de estos bienes como el caso de la industria del vestido que desgraciadamente no cuenta con las ventajas tecnológicas de las maquiladoras, aunque si cuenta con una mejor calidad.

Probablemente la industria maquiladora permita mantener una dinámica de crecimiento en México; no obstante, existe la posibilidad de crear una crisis nacional, donde se provoque un abaratamiento generalizado de mano de obra, principalmente la menos preparada o capacitada.

Ramas que venían siendo superavitarias dejaron de serlo con la apertura externa, con la reducción arancelaria y la política cambiaría del pacto: alimentos y bebidas, tabaco, artículos de vestir, industria del cuero, de la madera, derivados del petróleo y otras industrias manufactureras. Estados Unidos provocará un abaratamiento total de nuestros bienes primarios, así como manufacturados donde nuestra relación con ellos no generará mayores oportunidades de empleo y bienestar.

---

<sup>6</sup> Luis Rubio. “¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?”. P. 27

En esta investigación, se pretende además dar alternativas viables para el cumplimiento de disposiciones del tratado como es el caso del artículo 303, donde los Programas de Promoción Sectorial sean reestructurados o en su caso sea creada una estrategia adecuada de crecimiento en beneficio del sector exportador mexicano y de la nación, específicamente el caso de las maquiladoras. Ojalá este trabajo de investigación sea una aportación de utilidad para los lectores interesados en el tema.

## **CAPITULO 1**

### **DESARROLLO DEL TLCAN**

#### **1.1. Crítica a la firma del Tratado.**

“La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es la culminación jurídica e institucional de tal estrategia de crecimiento, bien cierto es que el aprovechar las oportunidades del TLCAN depende de nuestras capacidades de invertir con inteligencia, adiestrar a los trabajadores y técnicos en actividades de creciente densidad de conocimientos”.<sup>7</sup> El problema real de saber por qué se firmó el TLCAN, es analizar si realmente el tratado fue una estrategia de crecimiento para México como muchos pregonaron, ó fue una serie de presiones del exterior donde solo se tenían dos alternativas: pagar lo que hasta ese momento debía o firmar los términos y condiciones del tratado; Desde mi punto de vista fue la presión exterior aunada a una mala planeación de desarrollo, entre otras cosas efectivamente fue una estrategia de crecimiento dejando a un lado el desarrollo.

Es decir, en cuando hay crecimiento en un país se generan mayores divisas para el país, hay mayor inversión, empresas, etc.; con el desarrollo hay una mayor educación, mejores servicios de salud, estabilidad laboral, mayor cultura, menor índice de migración, menor delincuencia, etc.; en pocas palabras, México crece dando la cara falsa, al igual que otros países. Bien cierto es hay inversión pero con bajos salarios, hay más empresas para laborar con un mejor sueldo pero la vacante se disputa entre miles, esto marca la diferencia de status social ¿quién

---

<sup>7</sup> David Ibarra. “Reforma Económica y ...”, p. 471

puede estudiar y quién no?, ¿Quién puede ser director de una importante empresa y quién sólo será un simple obrero?.

Con relación a como se llegó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la sociedad mexicana en general se enteró de tal suceso hasta que el presidente Carlos Salinas de Gortari dió un mensaje el 12 de agosto de 1992, obviamente resaltó lo mejor del tratado según él para México (vendió el TLCAN a los mexicanos a través de la arma más fuerte que es la publicidad y los medios). El problema real se vió reflejado no en un individuo, sino en los intereses que en ese momento tenía un grupo poderoso de empresarios quienes decidieron el futuro de todo un país, o que quizás al empresario solamente le pasaron la pluma y firmaron, sin saber el impacto que este tratado traería a largo plazo.

Otro aspecto relevante fue que la decisión se tomó por un grupo en el poder con cierto status económico, aunque con poco conocimiento del problema social mexicano. La gente intelectual que estaba involucrada en la evaluación del tratado fue hecha a un lado por su oposición rotunda a la firma, no hubo consenso, sino urgencia y se eludió a los opositores en vez de analizar a fondo las repercusiones, acepto que el tratado presente está, pero existen modos de enderezar la economía.<sup>8</sup>

Existen ciertas interrogantes sobre las repercusiones para las tres naciones, su incidencia en las relaciones de los tres socios con el resto de los países de América Latina y el Caribe, con la posibilidad de incluir en la zona de libre comercio a otros países del area.

Por otro lado, aún cuando el artículo 2205 del Tratado (artículo que ya habíamos mencionado anteriormente) señala que "un país puede retirarse de él con sólo dar aviso a las demás partes con seis meses de anticipación", para México el costo podría resultar muy grande: Se correría el riesgo de una caída en el flujo de capitales externos que pondrían en peligro la viabilidad económica y financiera del país.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> El gobierno debe saber decidir ante todo que es lo mejor para el país sin excluir a la sociedad, debe actuar en alianza con los partidos políticos, empresarios intelectuales y la sociedad en general.

<sup>9</sup> Gustavo Romero Kolbeck. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico", P. 502

### **1.1.1. Negociación del Tratado**

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte debió basarse en un análisis conjunto (gobierno, sector empresarial, obreros, campesinos, partidos políticos, y la sociedad en general) que contuviera elementos claros de las ventajas y desventajas, así como el señalamiento de los temas o sectores económicos que requerían especial atención y repercusiones legales de los posibles arreglos contenidos en el Tratado.<sup>10</sup>

Al principio de la negociación del tratado, México sólo deseaba negociar un TLCAN con EU y no con Canadá, pero dadas las condiciones que estableció nuestro vecino no se pudo oponer.

Cuando México entró a negociación del TLCAN inició una nueva forma de liberalización comercial a escala mundial, la denominada globalización, donde comenzó la formación de bloques comerciales; a principios de los noventa la producción de la Comunidad Económica Europea participó con el 20% del PIB mundial, Canadá y EU con 40%, América Latina 5% y México 1.5%.<sup>11</sup>

Uno de los problemas concluida la negociación del TLCAN fue que México llegó muy debilitado económica, social y políticamente pues obviamente Canadá y EU lo desplomaron, agregándole rezagos tecnológicos por falta de competitividad; se esperaba avanzar de una petrolización a una maquiladorización.

El TLCAN se comenzó a negociar en 1990, en ese momento algunos sectores recibieron demasiados años de protección y otros quedaron totalmente desprotegidos. El problema fue ver porqué se descuidaron ciertos sectores vitales para la economía de autoconsumo.

#### **1.1.2. Disposiciones básicas a cumplir para Canadá, EU y México.**

México debe estructurar medidas antimonopolios tal como lo maneja Estados Unidos, lo cual es de gran utilidad para los casos de practicas dumping, donde las empresas de origen extranjero no afecten al productor nacional.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Julio Zamora. "El porque y para qué del TLC", P. 102

<sup>11</sup> Sidney Weintraub. "El TLC es sólo el principio". P. 484

<sup>12</sup> Ricardo M. Buzo de la Peña. "La Integración de México al Mercado de ...", P. 231.



Estados Unidos era una economía en decadencia justo cuando comenzaron las negociaciones con México, por lo que gran parte del crecimiento comercial estadounidense se dió gracias a México. Ante este problema EU adopta políticas proteccionistas; no obstante Canadá registró altos índices de crecimiento económico, el PIB nacional de tal país se incrementó a una tasa media anual del 5%, con el descenso debido al menor crecimiento de los mercados mundiales el incremento de su PIB fue de sólo 3.6% con una tasa de inflación de 4.9% un ingreso per capita de 24000 dólares, tasa de desempleo de 7.5%, Canadá fue en ese momento el país con el porcentaje más alto de importación per capita, siendo el séptimo lugar de exportación manufacturera.

Canadá y EU firmaron un acuerdo anterior al TLCAN por la similitud en sus niveles económicos así como el nivel de integración que habían alcanzado a través de acuerdos sectoriales, intereses por compartir un area geográfica, además de que ambos estaban en ese momento adheridos a organizaciones internacionales como el Grupo de los Siete, la OTAN y la OCDE principalmente.

#### *Disposiciones básicas para Canadá*

- Se otorga un periodo de 7 años al programa de remisión arancelaria (draw backs) en autopartes.
- Se desgrava la importación de productos automotores mexicanos, en el mismo periodo en que México elimine barreras arancelarias para aquellos que proceden de EU o Canadá.
- Se preservan el AUTOPACT y su programa de remisión de impuestos.
- Se elimina la importación de vehículos usados procedentes de EU desde 1994 (conforme al ALC).

#### Estados Unidos

En 1989 México vendió a EU 15,786 millones de dólares (mdd) equivalente al 69% de las exportaciones mexicanas; México importó 15,830 mdd equivalente al 70% del total de sus compras en el exterior. El 60% de la inversión extranjera establecida en México es de origen estadounidense.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> *Ibid.* p.232

Sin embargo para EU las importaciones provenientes de México constituyen sólo 4.3% del total de sus compras del exterior y sus exportaciones a México representan 5.8% del total.

*Disposiciones básicas para Estados Unidos*

- Introducción de cambios a la CAFE<sup>14</sup>, permitir que el valor agregado cuente como nacional tal como cuenta el canadiense.
- Permitir a fabricantes de EU y Canadá incorporar un mayor número de autopartes mexicanas a partir del décimo año del TLCAN, recibirán exportaciones mexicanas mismo trato que la producción de ese país y Canadá, eliminándose así la Café.
- Se eliminan los aranceles a los vehículos automotores de pasajeros procedentes de México.
- Se reduce el chicken tax del 25% al 10% disminuyendo gradualmente, eliminación en 5 años para camiones ligeros y 10 años para camiones, tractocamiones y autobuses.

México es el noveno proveedor y quinto comprador de Canadá, la participación canadiense en el comercio exterior de México es menos de 1% y la participación mexicana en el comercio exterior de Canadá es de 1% aproximadamente.

México debe atender el nivel de subsidios, control sanitario, las normas de calidad, la reciprocidad arancelaria y determinación de los rubros competitivos para cada parte (es necesario negociar de manera sectorial, incrementar el flujo comercial entre estos dos países).

*Disposiciones básicas para México*

- Reducción del 20% al 10% los aranceles sobre vehículos automotores de pasajeros importados de EU y Canadá, la tasa ira disminuyendo gradualmente eliminándose en 10 años.
- Reducción de los aranceles 50% eliminándose gradualmente en 5 años para camiones ligeros.

---

<sup>14</sup> La CAFÉ es también un programa de subsidios a las exportaciones.

- Camiones pesados, tractocamiones y autobuses deroga decreto modernización del autotransporte, sustituyéndose por un programa de cuotas con duración de 5 años, remplazándose a su vez por aranceles que se eliminarán al 10 año del TLCAN.
- Eliminación del decreto automotriz en un periodo de 10 años.
- Suspensión cláusula del decreto automotriz (establece un tope máximo del 15% del total de ventas internas; condición para la importación de vehículos).
- Reducción regla del valor agregado nacional (obliga a los aranceles a incorporar un 36% mínimo de autopartes de fabricación nacional) se abre paulatinamente a los individuos y no sólo alas empresas, la importación de vehículos.
- Exportación a EU y Canadá autos usados después de 15 años, los socios del TLCAN eliminarán a su vez trabas de los precedentes de esos países.
- Permite 100% de inversión de EU y Canadá "proveedores nacionales" de autopartes y 49% otro tipo de empresas del ramo.
- Eliminan (5años) restricciones a la inversión extranjera, pero que supongan la adquisición de empresas mexicanas y que superan 25 mdd requerirán aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).

## **1. 2. Perspectiva General del Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

El TLCAN es un conjunto de reglas entre los tres gobiernos firmantes quienes han acordado eliminar barreras a los flujos comerciales tecnológicos y financieros.

Una vez que se decidió recurrir al exterior para estimular la economía, la lógica de mirar hacia Estados Unidos fue contundente; la experiencia de los ochenta, década dominada por la deuda demostró que el desarrollo mediante un endeudamiento aumentó la dependencia; los mexicanos que se opusieron al TLCAN fundamentaron que se trataba de un acuerdo más de inversiones que de comercio. México llegó al TLCAN luego de transitar por diversas fases, entre ellas

la confianza excesiva en las exportaciones petroleras lo que resultó costosa cuando se desplomaron los precios del crudo.<sup>15</sup>

Los legisladores de oposición en Estados Unidos alegaron que los bajos salarios de los trabajadores mexicanos devastarían la posición competitiva de su país; lo cual resultó benéfico, para la mayoría de las empresas instaladas en la frontera norte de lado americano, ya que solamente cruzaron la frontera de lado mexicano; actualmente gozan de mayores beneficios, menores restricciones ambientales, de seguridad; obtienen mayores utilidades porque los salarios que pagan son menores y la renta de los terrenos es más barata.

Sin embargo, a fin de cuentas el comercio es recíproco porque la dependencia es de México hacia el país grande, porque compartimos un destino geográfico común.

Dentro de los procesos de integración económica pueden distinguirse diferentes tipos de acuerdos comerciales; en orden de menor a mayor grado de integración se encuentran: el acuerdo de comercio preferencial, la asociación para el libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la integración económica plena. Por tal razón nuestro país ha cedido parte de su soberanía a las disposiciones estadounidenses en materia de inmigración y naturalización, nuestro gobierno se muestra incapaz de acabar con la inseguridad y solicita asesoría de organismos como el FBI así como alcaldes norteamericanos, nuestra política monetaria se ha adecuado a las decisiones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, además nuestros legisladores están interactuando con los gobiernos de la unión americana.

Los asuntos comerciales más disputados en el futuro del TLCAN se relacionan no con los aranceles sino con medidas antidumping y cuotas compensatorias, nuestro país debe estar preparado para enfrentar en el plano jurídico y fiscal todos los casos donde los productores nacionales se vean afectados, de lo contrario seguiremos dependiendo de la inversión extranjera.

Los distintos tipos de acuerdo tienen un objetivo: incrementar de manera sustancial el comercio e incentivar la entrada de inversión extranjera; sin embargo

---

<sup>15</sup> Sydney Weintraub. "El TLC es sólo el principio". P. 482

difieren entre sí por el grado de facilidades que brindan al intercambio comercial, además del grado de unificación y coordinación de las políticas frente a los demás países.<sup>16</sup>

En cuanto a estadística se refiere la producción mexicana de nuestro país al momento de la firma del TLC, tenía un nivel inferior al de Canadá y Estados Unidos, por esta razón abrirse al TLCAN significó adquirir una serie de compromisos de gran magnitud difíciles de cumplir porque la característica de nuestro país es la de ser un país dependiente, los productores nacionales están a expensas de la inversión extranjera; pese a las oposiciones y recomendaciones de prolongar y analizar la firma del TLCAN, se manejó un tipo de "fast track" para acelerar la firma del tratado, tal como se maneja en EU.

A través de una reforma económica México deseaba integrarse a la nueva competencia internacional, facilitando el acceso a la inversión extranjera, creando el bienestar de su sociedad reflejado en empleo y mejores salarios, también deseaba dar confianza a su sociedad por medio de una disciplina económica y financiera. Sin embargo, el aumento del comercio disminuyó el ahorro interno, aumentó el consumo que a la postre creó mayor déficit comercial sobretodo en la balanza de pagos; entre otras cosas es necesario implementar instrumentos de cooperación a través de la legislación laboral, ya que nuestro gobierno no le ha dado importancia a este rubro.

Ciertos grupos en el poder han frenado la reforma laboral a través de presiones internas, por ello, es necesario impulsar una reforma bien analizada con bases sólidas, para que de esta manera, las empresas en general se apeguen a las disposiciones de la legislación laboral, y se puedan eliminar anomalías de establecer contratos inválidos o inexistentes dentro de las empresas que buscan sacar ventajas.

Los beneficios comerciales y de capital para México deben ser en forma ascendente sobretodo alentadores, no obstante las desventajas se han visto reflejadas en cuestión de migración, ante su aumento se han implementado mayores obstáculos para los migrantes mexicanos, sus derechos se han visto

---

<sup>16</sup> Luis Rubio. "¿Cómo va a afectar a México ...". P. 26

violados constantemente y gozan de menores oportunidades en general (laboral, servicios médicos, educación, vivienda, etc.) la desventaja más preocupante fue el fin de la válvula de escape del desempleo e inestabilidad social que para nuestro país funcionó durante varios años.

Una válvula de escape efectiva para el gobierno es la industria maquiladora misma que genera grandes cantidades de divisas, pero cantidades bajas en cuanto a valor agregado se refiere; por dar un ejemplo, una industria X se establece en nuestro país, su producción es óptima y comienza a exportar la mercancía una vez que ya importó más del 75% de un total de 100% del producto terminado; finalmente el precio final genera una cantidad de ganancia, el empresario consciente invertirá la ganancia para hacer crecer su negocio (ya sea en inversión de tecnología, infraestructura, incentivos a los trabajadores, etc.).

No obstante, la mayoría de las ocasiones esta ganancia se repatría a las empresas matrices generalmente establecidas en Estados Unidos, es algo similar a las remesas de los trabajadores mexicanos quienes una vez satisfechas sus necesidades envían su dinero a familiares y amigos de Estados Unidos a México, los empresarios hacen lo mismo nada más que con fuertes cantidades de dinero, envían las ganancias de México a Estados Unidos. Si así es la cuestión, desde mi óptica, como país es preferible tener empresas matrices en nuestro país y sucursales en los demás países y repatriar las ganancias de la misma forma, en vez de ser sucursal.

Dentro de los efectos negativos para los trabajadores mexicanos fue que al presentarse la quiebra de muchas pequeñas y medianas empresas de manera fraudulenta (a través de un cambio de razón social) y la incompetencia financiera de ciertas empresas; cuya venta de sus activos a empresas transnacionales ha causado las denominadas fusiones, que se manifiesta en liquidaciones, recorte de personal y despidos injustificados, aún así nuestro gobierno ha permitido toda esta serie de anomalías; por otro lado se implementó una nueva forma de contratos por obra determinada, contratos temporales y pago por hora, esto afecta indudablemente a la sociedad mexicana.

Cuando en la década de los setenta la extracción petrolera estuvo protegida por las cuotas que se fijaban para su importación dentro de Estados Unidos, poco a poco debilitó la competitividad petrolera mexicana. De esta manera, EU pretendió sostenerse sobre nuestra economía en cualquier caso de crisis económica e intentó debilitar sectores donde México tiene mayor competitividad o una ventaja absoluta, puedo decir que ha logrado sus objetivos; sólo por mencionar algunos sectores, ha logrado desbancar al atún mexicano, le ha dado fin al auge del sector azucarero, al maíz, aguacate, etc.

Sin embargo todas estas cuestiones de productividad tienen un trasfondo político, porque los legisladores (cámara de diputados y senadores) no permiten avanzar hacia una reforma en el campo, están más interesados en frenar al país por los choques entre los partidos políticos, no buscan alianzas o alguna negociación para sacar al país adelante les interesa más ganar adeptos para futuras elecciones.

A través de los años Estados Unidos ha introducido a México medidas discriminatorias, dumping y políticas que limitan derechos al trato de nación más favorecida. Nuestro vecino del norte demanda el daño acumulado y su amenaza por mínima que sea, aún cuando las exportaciones de los países sólo representen una pequeña proporción a productos como el acero, calzado, los ferrocarriles, vino, textiles y derivados de la leche.

Las disposiciones estadounidenses para proteger la propiedad intelectual han establecido cuotas compensatorias y antidumping demasiado complejas de interpretar para nuestra ley de comercio exterior y ley aduanera, curiosamente en los casos de demandas dumping que se han presentado del 90% sólo el 30% se ha comprobado la existencia de dumping; aún así, la simple amenaza de daño ha ocasionado el establecimiento de impuestos compensatorios, mismos que no tienen justificación alguna porque han sido llevados a la corte y muchos de ellos han sido a favor de Estados Unidos.<sup>17</sup>

Por poner un ejemplo, ¿por cuántos años Estados Unidos le aplicó el embargo atunero a México sin que existiera alguna justificación real?, supuestamente las embarcaciones mexicanas maltrataban a los delfines y durante el periodo del

---

<sup>17</sup> Luis Rubio, "El TLC: instrumento de desarrollo", p. 480

embargo se llegaron a descubrir embarcaciones norteamericanas pescando atún en costas mexicanas; solamente hasta que nuestro país llevó el caso a instancias internacionales se declaró a favor de México y ahí si Estados Unidos ya quiso negociar no antes. Todas estas trabas que nuestro país recibe de parte de su socio vecino, al tiempo que nuestro país al contrario le facilita las a la inversión extranjera, en lugar de apoyar a nuestras pequeñas y medianas empresas.

¿Cuántas mentiras no hemos aceptado de los medios de comunicación de que en los mercados de nuestro país no hay normas sanitarias y fitosanitarias en los productos vendidos?; ¿cuándo en los supermercados se ha cuestionado la calidad de los productos? si nosotros no somos los encargados de certificarlos?, ó si son alimentos con clenbuterol, si tienen un sistema artificial de maduración, si se usa fertilizante en la cosecha de los productos que venden, si se les inyectó hormonas a los animales para que crecieran más rápido o para que las gallinas den más huevos, etc.

¿Quién tiene el derecho de vigilar a una empresa transnacional que tiene certificación y estándares internacionales de calidad?, quizás sólo es la marca porque se pueden dar casos de corrupción en nuestro país por estas situaciones, incluso de las grandes empresas, es fácil estar certificado aunque el producto no sea de calidad.

El TLCAN sólo es un medio e instrumento complementario para la estrategia de desarrollo, por eso, es necesario que el gobierno establezca una adecuada ley de quiebras, un sistema judicial que contribuya a resolver conflictos, una ley del trabajo que deje constituir un momento al pasado, eleve la competencia y reforme el sistema financiero.<sup>18</sup> Es necesario comprender que el TLCAN no es el único motor de crecimiento para nuestro país; existen diversos tratados con el resto del mundo, no sólo es suficiente con firmar múltiples tratados comerciales con el mundo. Una alternativa para incrementar las exportaciones de México será quizás Japón país con el cual esta próximo a firmar un tratado de libre comercio.

El bienestar de un país no depende directamente del comercio internacional, sino del trabajo y la capacidad de organización de su gobierno, habitantes, así como de

---

<sup>18</sup> Luis Rubio. "El TLC: instrumento de desarrollo", p. 481



empresarios. El TLCAN no resolverá todos los problemas porque su naturaleza no es la de una solución, sino la de un instrumento que, bien aprovechado, contribuirá a transformar la economía mexicana para elevar producción y productividad, con ello las fuentes de empleo e ingresos; el tratado no lo hará todo, ni automática ni inmediatamente. Los retos hacen recomendable revisar estrategias, tecnologías y formas de organización.<sup>19</sup>

Para el autor Sidney Weintraub es importante considerar que si realmente ya se firmó un TLCAN, únicamente queda crear una área de producción y comercialización con mejores carreteras, puertos, aeropuertos y sistemas de información; esto es más importante que una desgravación arancelaria; porque la mayor barrera comercial es no tener como hacer llegar los bienes al mercado. También es necesario eliminar los procedimientos aduanales lentos, inspección por drogas, enfermedades agrícolas y lentitudes generadas por la preocupación de la inmigración clandestina de México a Estados Unidos, malos caminos, puentes inadecuados, etc. (evitar demoras y corruptelas fronterizas).<sup>20</sup>

Los proyectos deben de ser planeados con brevedad y sin prisas, ni presiones externas, etc., los intereses de la nación deben de ser analizados cuidadosamente, así como la entrega de concesiones a los inversionistas se debe estudiar previniendo abusos, ya que muchos empresarios desean recuperar su inversión en un corto plazo, excediéndose en los precios por ejemplo de las carreteras de cuota, o del precio por descargar en un puerto determinado, etc.

Uno de los intereses internos que llevaron al Tratado de Libre Comercio de América del Norte han sido el eliminar los obstáculos que enfrentan las exportaciones mexicanas, la atracción de inversión extranjera directa así como la creación de empleos.

El argumento del gobierno mexicano se basó en las necesidades económicas y sociales de la nación, por eso, es preciso mencionar los factores internos que llevaron a México a la firma del tratado dependió también de las deudas contraídas hace varios años ya, de las que sólo estamos pagando los intereses sobre intereses. Las presiones externas del Banco Mundial y el Fondo Monetario

---

<sup>19</sup> Carlos Sales Gutiérrez. "Perspectivas del TLC", P. 505

Internacional, llevaron a nuestro país a su apertura comercial a través de su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), posteriormente sustituido por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y finalmente llevaron a firmar el Tratado de Libre Comercio.

La solución más viable en ese tiempo fue la apertura comercial, a través de la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, así como la desgravación arancelaria gradual hasta completarse en un 0% entre los países integrantes del TLCAN.

Empero, hasta nuestros días el problema de nuestras crisis constantes no ha sido resuelto del todo por causas de una mala administración, planificación, corrupción, fraude, incapacidad para producir nuestros bienes de capital, etc.; cuya repercusión se ha visto reflejada socialmente en desempleo, pobreza, disminución de los salarios, menor ingreso per capita, menor producto interno bruto (PIB) menor capacidad de compra; económicamente en déficit de la balanza comercial, así como la balanza de pagos, ausencia de ahorro interno, quiebra de compañías nacionales, etc.

La serie de anomalías y malos manejos de nuestros gobernantes demuestra la incapacidad para llevar hacia adelante al país, lo cierto es que muchos de nosotros durante años nos hemos conformado con lo que nuestros gobernantes han ofrecido realizar aunque no lo cumplan.

Estados Unidos establece además una gran cantidad de barreras arancelarias y no arancelarias, medidas sanitarias, fitosanitarias, cuotas (que se dan en algunos productos agrícolas como el azúcar, lácteos, textiles y siderurgia, entre otros), industrias que han sido demandas por prácticas desleales (subsidios y dumping)<sup>21</sup>, legislaciones comerciales y no comerciales.

EUA liberalizó su comercio de las industrias de alta innovación tecnológica sector donde se desarrolla un comercio intraindustrial (caso de las computadoras); por otro lado protegió e instrumentó una liberalización lenta en los productos donde

---

<sup>20</sup> Sidney Weintraub. "El TLC es sólo el principio". P. 484

<sup>21</sup> Tal es el caso del cemento donde México tiene grandes ventajas comparativas frente a EUA y es por eso que enfrenta acusaciones por prácticas desleales, en donde se aplica un impuesto antidumping. Luis Rubio. "¿Cómo va afectar a México...?" cit. P.20

tiene menor posición competitiva tanto por su baja productividad como porque el costo de la mano de obra tiene fuerte incidencia en el costo total.

Se buscó incentivar la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector maquilador con la esperanza de evitar un proceso de desindustrialización, aumentar la productividad, creación de empleos; el proceso de desindustrialización se pudo desarrollar debido al proceso de competencia que la entrada de importaciones llegó a ocasionar. Se desarrollaron así las ventajas que el país ofreció en esas transacciones intraindustriales, por lo que se acentuó la especialización en ciertos procesos de la industria, sobretodo en procesos productivos intensivos en mano de obra.<sup>22</sup>

La Inversión extranjera directa se enfocó al sector maquilador, industria ensambladora, manufacturera, etc., siempre estableciéndose en términos de sucursal y no de empresas matrices, por supuesto poniendo condiciones de que si no ven ventajas favorables, inmediatamente abandonan el país.

Inmediatamente la IED vió ventajas en la mano de obra barata, la poca vigilancia que nuestro gobierno realiza a las empresas en cuestión de medidas ecológicas, medidas sanitarias, normas de calidad, etc.; además la IED se benefició ante la ley federal del trabajo, sacan provecho de ésta utilizando buenos abogados que saben como abusar de los derechos de los trabajadores; llegan a incurrir en actos de corrupción, como la entrega de regalías para que las instituciones encargadas de defender a los trabajadores, prácticamente se muestren incompetentes.

Los intereses externos que llevaron al TLCAN fueron causa principal del proceso de internacionalización creciente del capital. En este contexto las políticas de liberalización económica y de integración pasaron a ser más funcionales para estimular el comercio intraindustrial, ya que las políticas proteccionistas lo limitaron. Pero el problema es cómo contrarrestar el daño a los productores nacionales.

Porque la competencia de productores tecnológicamente avanzados y con capital suficiente arrollará a los miles de micro y pequeños industriales, ejidatarios y pequeños propietarios, que tienen capital muy limitado utilizan tecnologías

---

<sup>22</sup> Idem. P. 20

obsoletas. Por lo tanto, será más difícil desarrollar una industria nacional, lo que representará un problema grave.<sup>23</sup>

Esta entrada masiva de capitales podría desplazar a la iniciativa privada nacional y entregaría al aparato productivo mexicano al extranjero, podremos convertirnos en el asiento de plantas industriales cuya producción afectará al medio ambiente, se abusará al máximo de la mano de obra nacional; se tendrán repercusiones en cuanto al mantenimiento de la autonomía de la política interior y exterior mexicana en la medida en la que nuestra economía sea más dependiente de los norteamericanos.<sup>24</sup>

Otro de los problemas es que la Secretaria de Economía junto con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público rigen la política fiscal de nuestro país pero desafortunadamente se recaudan impuestos pero no se promueve a los pequeños comerciantes y empresarios porque los tramites que se han establecido resultan altamente burocráticos para el individuo que comienza a realizar actividades empresariales.

Se privilegió un régimen de economía abierta y de menor intervención del estado, para que los grandes capitales, sobretudo la inversión extranjera directa, pasarán a jugar un mayor papel en la regulación y reestructuración de la economía, lo cual pasará a reducir la soberanía de los países en torno a la autodeterminación de sus políticas y estrategias.<sup>25</sup>

Los intereses externos de nuestro vecino fueron la ampliación de los mercados debido a que Estados Unidos tenía el objetivo de reducir su déficit comercial externo, así como incrementar sus exportaciones a México y ampliar su zona de seguridad económica. Norteamérica ha influenciado a los mexicanos con el famoso "american way of life", mismo que ha incrementado el consumo de productos superfluos e innecesarios, ha establecido estrategias de mercadotecnia enfocadas a provocar el gasto desalentando el ahorro interno y provocando inflación; no obstante, el mexicano debe tener la responsabilidad de no gastar más de lo que tiene, del salario que recibe o puede pagar. En mi opinión la influencia

---

<sup>23</sup> Julio Zamora. "El porque y para qué del TLC". P. 97

<sup>24</sup> Julio Zamora. Idem. P. 97

<sup>25</sup> Rubio, Luis. "¿Cómo va a afectar a México...". P. 27

de la ampliación de los mercados es mayor de EU hacia México que a la inversa, y si llegáramos a tener la influencia necesaria para dominar el comercio intrarregional, el vecino estadounidense siempre frenará su expansión.

Estados Unidos deseaba darle seguridad y estabilidad a sus inversiones en México, pudiendo entrar a México en sectores estratégicos e invertir, a diferencia de nuestro país que aún no ha podido hacer lo mismo. Además, EU no sufre de trabas al acceso de sus mercancías, ante algún peligro de crisis, las transnacionales podrán abandonar el país o invertir en otro país más rentable que nuestro país.

Los intereses a fin que llevaron al TLCAN fueron que cada uno de los países integrantes del TLCAN buscó obtener beneficios de sus ventajas comparativas y así complementarse, de la misma forma buscan conseguir mayores oportunidades de empleo y de crecimiento económico para sus habitantes; en general los países integrantes del TLCAN buscan sacarle el mayor provecho al tratado en materia financiera, comercial y de inversión principalmente.

Por ejemplo, diversas empresas de EUA aprovecharán las menores regulaciones de salud, seguridad y medio ambiente, que existen en México con respecto a EU; esta situación los animará a trasladar sus plantas productivas al país, reducir costos y mejorar su posición competitiva.<sup>26</sup> Aunque haciendo énfasis a la entrada de inversión extranjera estadounidense, siempre buscará mejores oportunidades, en cuanto México deje de ofrecérselas, habrá una gran fuga de capital; seguramente nuestro país con gran debilidad jurídica no podrá hacer algo al respecto, como puede ser el establecer algún tipo de sanción o multa que no afecte a la planta productiva mexicana, ni a la generación de divisas para la nación.

"La globalización de la economía mundial condiciona más un camino con mayor inserción internacional que uno con exagerado proteccionismo regional".<sup>27</sup> Esto nos muestra que mientras más débil se encuentra una economía, el proceso de liberalización comercial profundiza su integración con los países desarrollados, lleva a los países en vías de desarrollo a ofrecer sus ventajas comparativas y a

---

<sup>26</sup> Ibid. P. 32

ampliar concesiones a los primeros (en este caso nos referimos a la relación Estados Unidos-México) para recibir los flujos de la inversión extranjera directa que propicia la integración económica reflejada en la conformación de bloques; esto es resultado de las necesidades de expansión y crecimiento del gran capital transnacional.

### ***Entrada de México al TLCAN***

En la década de los noventa se llevó a cabo la creación de una zona de libre comercio, donde según el discurso oficial se tomaron en cuenta los niveles desiguales de desarrollo, la asimetría de las relaciones bilaterales, sobretudo comenzó una negociación en la que se incluyeron aspectos de comercio, producción e inversión para ambos países, tal propuesta fue apoyada. Porque la decisión final la tomó el gobierno en el poder al momento de la firma y desafortunadamente no había otra alternativa en ese momento por lo que los opositores pasaron a ser espectadores. Por ello mismo se ordenó el inicio de conversaciones exploratorias sobre una zona de Libre comercio entre México, EU (después se agregó a Canadá) apoyada en la idea de que, son socios comerciales principales y comparten una extensa frontera común.<sup>28</sup>

Un primer efecto del TLCAN con el resto de los países de la región consistió en la probable desviación del comercio y la inversión hacia México, es decir, países latinoamericanos temían que México fuese pieza clave para la industria maquiladora y que por consecuencia la inversión extranjera de países desarrollados dejará de invertir en América Latina; el grado de desviación del comercio y las inversiones dependerá en buena medida de cómo evolucione el Tratado y cómo se vinculare a las tendencias hemisféricas de integración; un TLCAN excluyente resultará adverso para el resto de la región (Latinoamérica y el Caribe), es por eso que países como Chile buscaron su adhesión al TLCAN sin resultado positivo más que la firma de un tratado de libre comercio México-Chile.<sup>29</sup> Bernardo Sepúlveda comentaba en el momento de las negociaciones que: las fuerzas políticas opositoras a la ratificación del TLCAN con Estados Unidos se

---

<sup>27</sup> *Ibid.* P. 34

<sup>28</sup> Nancy Husse "El acuerdo comercial con E.U. la mayor oportunidad para México". p. 5 A.

<sup>29</sup> Gert Rosenthal, "Notas sobre el Tratado de Libre Comercio". P. 488

constituían en una amenaza latente, alentando impulsos injerencistas en asuntos que escapan claramente del ámbito comercial y pertenecen con exclusividad al ámbito interno. “Ahora más que nunca habrá que estar alertas ante estos sectores que pretenden utilizar la renovada intensidad de la relación bilateral para resucitar prácticas reprobables que fueron causa de conflictos en el pasado y en cuyo rechazo está de acuerdo la inmensa mayoría de los mexicanos”.<sup>30</sup>

No obstante, yo no consideraría a los opositores del TLCAN como una amenaza latente para el país, al contrario, son los mejores aportadores del conocimiento y análisis del tratado, a través de ellos se han esclarecido disposiciones dentro del TLCAN mucho mejor de lo que trata el gobierno (el gobierno solamente impone y no consulta a su sociedad, solamente toma en cuenta opiniones de los empresarios).

### **1.3. Estructura del Tratado**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte está integrado por 22 capítulos, se agrupan en seis temas que se negociaron. Los temas contenidos en el documento final dan una idea muy clara de lo que es el tratado propiamente dicho: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.<sup>31</sup>

De manera general se establecen:

- a) Las reglas del juego que permitan asegurar el acceso de los productos de un país al mercado de los otros socios y se detalla en aquellos sectores particularmente complejos como: automotriz, textil, agrícola, energético, y petroquímico.
- b) Reglas de comercio obligatorias para las partes firmantes y que comprometen a cada una a seguir ciertos patrones de comportamiento comercial en materia de subsidios, impuestos compensatorios, salvaguardas, dumping y las normas que se harán exigibles en cada sector.

---

<sup>30</sup> Bernardo Sepúlveda Amor. “Política exterior y Tratado de Libre Comercio”. P. 474

<sup>31</sup> Op. Cit. SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tomo I (343 pp.) y II (273 pp.).

- c) Parámetros y principios generales para el comercio en el sector de servicios, tales como la banca y otros giros financieros, seguros, transportación terrestre y telecomunicaciones.
- d) Normas y criterios que regirán la inversión de nacionales de un país en los otros dos.
- e) Principios los cuales regirán en materia de propiedad intelectual.
- f) La creación de un mecanismo para la solución de las disputas y controversias que se presenten en el comercio entre países.

Para hacer caso omiso de las opiniones y estudios sobre las desventajas, el poder ejecutivo de nuestro país se basó en el artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el TLCAN fue firmado el 17 de Diciembre de 1992, aprobado el 22 de Noviembre de 1993 por la Cámara de Senadores del H Congreso de la Unión y con fecha para su entrada en vigor el primero de enero de 1994.<sup>32</sup>

#### **1.4. Objetivo general del TLCAN**

Primero que nada dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se tienen por objetivos:

- Eliminación de barreras comerciales.
- Promoción de condiciones para una competencia justa.
- Incremento de las oportunidades de inversión.
- Protección adecuada para los derechos de propiedad intelectual.
- Establecimiento de procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- Fomento de la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los objetivos del tratado son: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa (que realmente no existe la competencia justa dentro del capitalismo globalizado), incrementar las oportunidades de inversión,

<sup>32</sup> Artículo 89.-Las facultades y obligaciones del presidente son:

I. Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia;

X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado.



proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual <sup>33</sup>, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral regional y multilateral. Los países miembros del TLCAN lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del tratado; como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. <sup>34</sup>

En lo que se refiere a su contenido:

1. Reglas de origen	13. Transporte Terrestre
2. Administración Aduanera	14. Comercio Transfronterizo de Servicios
3. Comercio de Bienes	15. Telecomunicaciones
4. Textiles y Prendas de Vestir	16. Inversión.
5. Productos automotores	17. Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
6. Energía y Petroquímica	18. Servicios Financieros
7. Agricultura	19. Propiedad Intelectual
8. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	20. Entrada Temporal de personas de negocios
9. Normas Técnicas	21. Disposiciones Institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
10. Medidas de Emergencia	22. Administración y disposiciones legales.
11. Revisión de asuntos en antidumping y cuotas compensatorias.	23. Excepciones.
12. Compras del sector Público	24. Disposiciones finales.

<sup>33</sup> Pero que pasa cuando un proveedor mexicano mejora un producto ya previamente patentado por Estados Unidos, pues obviamente el registro estará pendiente para su aprobación y ver si puede ingresar al mercado comercial, si el producto ya está en manos de algún monopolio incluso ellos gastarán para que no se llegue a vender el producto a pesar de haber sido autorizado y es cuando los proyectos se vienen en pique; debemos entender que una gran empresa tampoco juega muy limpio que digamos.

<sup>34</sup> SECOFI. Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América. P. 12

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivadas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), así como de otros convenios internacionales.

Para efectos de interpretación en caso de conflicto se establece que prevalecerán las disposiciones del tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial con otros convenios ambientales prevalecerán sobre el TLCAN, conforme al requisito de minimizar la incompatibilidad de estos con el TLCAN.

En las disposiciones iniciales se establece también la regla general relativa a la aplicación del tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. A pesar de esto, existe un artículo dentro del tratado (2005) que se refiere a la anulación del mismo<sup>35</sup>, solamente es necesario avisar con seis meses de anticipación; no obstante, con este esquema dependiente de la economía estadounidense, tendremos mucho por perder y poco por ganar, será necesario elaborar un nuevo plan de desarrollo para México, una educación de calidad, fortalecer la cultura mexicana e identidad nacional y hacer a un lado el modo de vida americano.

Dentro de los objetivos del TLCAN debió plantearse una mayor diversificación de las exportaciones mexicanas (es decir, colocar el mayor número de productos a mercado estadounidense y no sólo unos cuantos), la creación de empleos, acelerar procesos de interacción e integración económicas, mejoramiento de los niveles de vida, ser un complemento de la reforma económica; sin embargo, se le dio prioridad a la entrada de inversión extranjera y a la liberación del comercio con el objetivo de facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado más grande del mundo, mercado natural de México por razones geográficas. A pesar de eso, EU pretende dentro del TLCAN establecer el libre comercio en todo el hemisferio occidental.

---

<sup>35</sup> Gustavo Romero Kolbeck. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico". P. 502

#### 1.4.1. Acceso a mercados

En el capítulo III del TLCAN se refiere al trato nacional y acceso de bienes al mercado, específicamente en el artículo 301 (a); dentro del GATT refiere el "trato nacional" sólo a aspectos de tributación y de reglamentación interiores para el comercio de bienes o productos. Es preciso ejemplificar que en el caso de Canadá las regulaciones de las provincias o estados pueden discriminar contra bienes, servicios o inversiones de otra provincia o estado pero no contra los países miembros del tratado, es como si en México, Monterrey discriminara bienes, servicios o inversiones de Querétaro y le diera preferencia a la provincia de Quebec en Canadá.

La idea de esta aplicación es evitar la triangulación es decir, que las mercancías pasen de un estado a otro, en el caso de México como ya lo hemos ejemplificado atenta contra las leyes mexicanas al aplicar disposiciones establecidas dentro del TLCAN.

Para México era necesario tener la certidumbre de acceder al mercado norteamericano sin traba alguna de las que había tenido durante años mercado que recibe el mayor número de las exportaciones mexicanas, no obstante es necesario que EU elimine la diversidad de embargos que durante tiempo le ha aplicado a nuestro país, aunque muchas veces las cosas para nuestro vecino del norte deben ser recomendaciones, nadie lo puede obligar a cumplir, el problema es que no ha tomado una actitud distinta hacia nosotros los mexicanos.

La apertura puede llevar a empresas a la quiebra, pero a la vez eleva el poder adquisitivo de los consumidores al darles acceso a mercancías y servicios más baratos y de mejor calidad. Esta baja de precios beneficia también a otros productores cuando se trata de bienes o servicios intermedios. Aún las empresas eficientes no pueden competir si compran de otras empresas insumos cuyo precio es mayor por la protección.<sup>36</sup>

El autor Adalberto García habla sobre el bienestar del consumidor y el poder adquisitivo, menciona que cuando la gente comienza a gastar más de lo que tiene

---

<sup>36</sup> Adalberto García Rocha. "Apertura y desigualdad económicas". P. 47

se genera la inflación, los créditos de los consumidores son más recurrentes y por consecuencia, creamos una sociedad endeudada

Las disposiciones de acceso establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran y aseguran el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

En mi opinión, estas disposiciones de acceso al mercado estadounidense nos repliega nuevamente a un sistema comercial de autoconsumo no interno pero sí de manera regional y es necesario que haya una diversificación exportadora fuera del mercado regional. Dentro de la denominada Unión Aduanera el autoconsumo es una característica esencial, es decir, el intercambio se da entre los países integrantes de la región, y se elimina el sistema de triangulación de las mercancías; esto es lo que a un largo plazo le conviene a Estados Unidos y no a México, quizás por eso se habla de la probabilidad de que el TLCAN se convierta en lugar de una asociación para el libre comercio, en una unión aduanera y no podemos negar que se llegue a dar.

No obstante, el exportador nacional ha tenido problemas de acceso al mercado estadounidense por las demandas de casos dumping, medidas fitosanitarias y zoonosanitarias, calidad, etc.; aún así, debemos analizar si realmente es necesario seguir una política de apertura a pesar de no tener garantizado el acceso al principal mercado de exportación.

Dentro del TLCAN con la competencia de las transnacionales las empresas mexicanas se han visto obligadas a cambiar su manera de producir y de cómo tratar a sus clientes (se implementaron estrategias de marketing, publicidad y atención a clientes como un área esencial dentro de las empresas que aún subsisten) a través de esto, México buscó el acceso al mercado preferencial de EU que aparentemente era estable, con la asociada desviación de la inversión del resto del mundo, es decir de todo lo que ya no se invierte en América Latina y otros países supuestamente ahora se invierte en nuestro país.

Sin embargo no es verdad porque actualmente las transnacionales están buscando invertir en países con mano de obra más barata como El Salvador, Costa Rica, Panamá, etc. México eliminó la posibilidad de diversificar sus exportaciones hacia otro destino mundial, al dar ciertas preferencias, el resto de los países interesados en invertir en México se verán desalentados; por tener la posibilidad de encontrar menores costos de producción en otro país; Japón es un caso diferente porque a ellos le interesa obtener de México productos del sector primario (campo principalmente), y obviamente nuestro país le puede dar bastantes beneficios en este sector, porque Japón compra estos productos a un precio muy alto y desea obtener precios más bajos.

Por poner un ejemplo, ¿te has puesto a pensar cuánto cuesta un aguacate, una piña, un melón, un plátano en Japón?; por ello se está agilizando un tratado de libre comercio con el país asiático, porque alimentos de muy alta calidad que ya no nos está comprando Estados Unidos o Canadá y en ocasiones nos los están regresando, pues mejor se los vendemos a quien si los quiere.

#### **1.4.2. Promoción del desarrollo económico**

En la década de los ochenta se debilitó el empleo, la pequeña y mediana empresa, además se dió la crisis del endeudamiento externo; por tal razón el sector primario dejó de ser dinámico y de poca rentabilidad en parte se le atribuye cierta responsabilidad a la política de sustitución de importaciones, los organismos financieros internacionales y los países acreedores impusieron modalidades recesivas de ajuste, ante esto México decidió (más por presión del endeudamiento externo ocasionado por los prestamos otorgados por el FMI que por voluntad) llevar a cabo una estrategia de crecimiento hacia afuera llevando a cabo su adhesión al GATT.

Al entrar en vigor el tratado de libre comercio se pretendió que éste fuera palanca de desarrollo, además de buscar que el nivel de ingresos de los mexicanos ascendiera según el discurso político; sin embargo no sucedió así solamente se buscó aumentar el nivel de los salarios sin la preparación adecuada.

Los primeros efectos fueron el incremento inmediato de las exportaciones de México a Estados Unidos; ante esto quedó pendiente la tarea de enfrentar con éxito los riesgos y amenazas de los efectos negativos, así como analizar las repercusiones sobre el crecimiento, el empleo, la migración, el ambiente. El primer paso de México fue abrirse al nuevo entorno económico teniendo presencia en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En el ámbito de la economía global, a México le resultará indispensable ensanchar el horizonte político de su relación con el exterior promoviendo la apertura entre distintos bloques, cumpliendo de esta manera el precepto constitucional que establece la cooperación para el desarrollo como uno de los principios de la política exterior mexicana.<sup>37</sup>

Nuestro país poseía poca capacidad exportadora debido a la corrupción existente dentro del aparato administrativo, falta de promoción adecuada y burocracia principalmente; por tal razón, en la década de los noventa se dió la ruptura del mercado proteccionista por el librecambista, el TLCAN se convirtió en parte determinante del nuevo modelo de desarrollo, buscando mejores garantías de acceso, aunque no siempre las más seguras. México ingresó a foros como el Congreso Económico Asia Pacífico (APEC).

En mi opinión, el desarrollo es responsabilidad compartida entre el gobierno y la sociedad, aunque el desarrollo económico depende del gobierno y las empresas.

### **1.4.3. Liberación del comercio**

Dentro del TLCAN se pretende el acceso a mercados a través de:

- La eliminación inmediata de aranceles donde se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas.<sup>38</sup>
- EU y Canadá desgravarían el 84% y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravó al momento de la entrada en vigor 43% y 41% de las importaciones provenientes de EU y Canadá.

<sup>37</sup> Bernardo Sepúlveda Amor. "Política exterior y Tratado de Libre Comercio". P. 476

Al quinto año de la entrada en vigor del TLCAN:<sup>39</sup>

- EU y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras de México.
- México solo desgravó 18 y 19% respectivamente de las importaciones de EU y Canadá.
- En el año 2004 (décimo año de vigencia del tratado)<sup>40</sup> EU y Canadá desgravarán otro 7 y 12% de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente.
- México desgravará el 38% de las importaciones provenientes de Canadá y EU.
- En el año 2009 (decimoquinto año de vigencia<sup>41</sup>) Canadá, EU y México desgravarán el 1% restante de sus importaciones; aquí se contemplan productos sensibles como el maíz, frijol y leche en polvo.

Dentro del TLCAN se negoció una "Cláusula de acceso" los términos aún no están claros, pero el objetivo de Estados Unidos es establecer el libre comercio en todo el hemisferio occidental, además de poder aplicar en un futuro la cláusula incluso a países de Asia. La ventaja principal de esta disposición es que hará posible evitar que surja un patrón de acuerdos de libre comercio del tipo "centro y radio".<sup>42</sup>

### **1.5. Clasificación de las maquiladoras en el marco del TLCAN**

La instalación de maquilas en el interior de México es una tendencia cada vez mayor, anteriormente la maquila era un fenómeno prácticamente exclusivo de la frontera norte, actualmente está pasando a ser un fenómeno generalizado en todo el país, ya que en 1990 sólo el 20% de las maquiladoras estaba en el interior, pero en 1999 estos establecimientos representaron el 35%.<sup>43</sup>

---

<sup>38</sup> SECOFI: "Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación".

<sup>39</sup> Idem.

<sup>40</sup> Idem.

<sup>41</sup> Idem.

<sup>42</sup> El autor comenta que el concepto centro y radio es que los países desempeñan la función de radios encontrándose en una posición desventajosa frente a la nación centro: esta al tener acuerdos con cada uno de los países radios, tiene acceso libre a ellos, mientras que estos últimos sólo tienen acceso libre al país centro y no entre ellos. Op. Cit. Gustavo Vega Cánovas. "Es el TLC un modelo...". P. 491

<sup>43</sup> El Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) de México explica adecuadamente el término "maquila" y su origen: el término maquila se originó en España donde las primeras maquiladoras eran propietarias de molinos, las cuales cobraban por procesar el trigo proporcionado por los agricultores

Además están esparcidas por todo el país, incluyendo zonas como Yucatán, en pleno sureste. El total de trabajadores en la industria maquiladora, en el año 2000, es de un millón 220 mil. En marzo de 1997 eran 842 mil trabajadores. La maquila ha sido hasta mediados del 2001 el sector más dinámico en la generación de empleos, por el TLCAN.<sup>44</sup>

A partir de los atentados del 11 de septiembre el crecimiento acelerado del sector maquilador se desplomó, hubo una serie de incertidumbres que desalentaron la producción en México, incluso algunas empresas emigraron hacia otros países de Sudamérica.

Además, la maquila se convirtió en uno de los sectores más importantes en la exportación total del país. Entre 1985 y 1989, la maquila sólo representaba el 10% del total de la exportación de México. Sin embargo, entre 1990 y 1996 ésta pasó a representar el 40% del volumen de lo exportado. El 83% del valor de las exportaciones de la maquila es de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, equipo de transporte y accesorios, prendas de vestir y productos textiles, así como otras industrias manufactureras.<sup>45</sup>

#### **1.5.1. Maquiladora tradicional**

Maquiladora tradicional.- factor aprovechable mano de obra dócil (ya que su necesidad es una limitante para elevar su exigencia), flexible y barata a causa del bajo nivel educativo y una baja especialización técnica para realizar las actividades designadas; el capitalismo global sigue privilegiando a este tipo de industria, ya que la tecnología modifica el perfil dominante de la industria maquiladora de exportación (IME).<sup>46</sup>

#### **1.5.2 Maquiladoras de primera generación**

Las maquiladoras de primera generación se caracterizan por ser intensivas en mano de obra con bajos salarios y empleo físico muy definido, elaborado

---

locales. Actualmente maquila significa cualquier manufactura parcial, ensamble o empaque, llevado a cabo por alguna empresa que no sea fabricante original". INEGI. La industria maquiladora de exportación, México, febrero de 1999.

<sup>44</sup> Víctor López Villafañe. "La dinámica de la integración económica", P. 87

<sup>45</sup> Víctor López Villafañe, *Ibid.* P. 90

<sup>46</sup> Ricardo M. Buzo de la Peña. *Ibid.* P. 326



básicamente por mujeres (los abusos a sus derechos laborales son constantes); prevalece en industrias del vestido, semiconductores y manufactura ligera.

Las maquiladoras de la primera generación son enclaves auténticos de exportación, generadores de empleo (en su mayoría mal pagado, en la mayoría de los casos de carácter temporal) y de divisas (aunque la fuga de capital siempre esta latente), pero débiles demandantes de insumos nacionales; es decir, su tendencia a importar es mayor, su consumo nacional es mínimo a pesar de la calidad de nuestros productos.

La maquiladora tradicional es una de las explotadoras de mano de obra mexicana, se obtienen grandes utilidades y las normas de seguridad son escasas, son altamente contaminantes y existen algunas maquiladoras fantasmas (no están contabilizadas).

### **1.5.3. Maquiladoras de segunda generación**

Las maquiladoras de la segunda generación aparecieron a finales de los 80's; se caracterizan por esquemas productivos más sofisticados, industria automotriz, de autopartes, ensamble, electrónica avanzada, inversiones cuantiosas en tecnología compleja y emplea más mano de obra masculina.

Las maquiladoras de la segunda generación poseen alta capacitación del empleo (existe un mayor nivel de especialización de los obreros), distan de ser las redentoras del rezago industrial de México, lejos de ser un verdadero factor de arrastre de toda la economía mexicana (generan más divisas por la transformación que por la exportación de mercancías), contribuyen a la balanza de pagos por la venta de servicios de transformación y no ingresos de mercancías externas (empresas que por mucho tiempo tuvieron bajos índices de exportación).<sup>47</sup>

## **1.6. Etapas de las maquiladoras dentro del TLCAN**

Existen dos etapas para la IME en el ámbito del TLCAN:

### **1.6.1. Primera etapa 1994-2000**

La primera etapa comprende los primeros siete años (1994-2000) y la segunda desde el octavo año (desde 2001). Durante el primer periodo de la IME operó bajo el mismo marco normativo, aunque se benefició de algunos nuevos estímulos

---

<sup>47</sup> Ricardo M. Buzo de la Peña. *Ibid.* P. 326

(programa de empresas altamente exportadoras, industria maquiladora de exportación, programa de importación temporal para exportación, devolución de impuestos y empresas de comercio exterior); al transcurrir el segundo habrá un mecanismo de devolución de impuestos y la plena liberalización (lo que se pretende con los programas de promoción sectorial).

Los beneficios del primer septenio incluyen:

- a) Desgravación gradual de productos de la IME;
- b) Eliminación de requisitos de balanza de pagos equilibrada y el cumplimiento de grados de integración, así como la necesidad de permiso gubernamental para ventas en el mercado nacional, permitiéndose que en el primer año (1994) cualquier empresa pueda vender hasta el 55% de sus exportaciones en México, margen que se deja liberado desde el octavo año (2001);
- c) Las maquiladoras textiles y del vestido gozarán de la supresión de cuotas, si sus productos son oriundos de la zona TLCAN o si se exportan a EU bajo "régimen especial", pudiendo eliminarse gradualmente si no cumplen con estas condiciones;
- d) Las maquiladoras automotrices independientes de las empresas automotrices terminales se considerarán como proveedores nacionales, recibiendo los beneficios del Decreto Automotriz; y
- e) Las maquiladoras que califican para el SGP y cumplan las Reglas de Origen del mismo o del TLCAN disfrutarán de la inmediata liberalización arancelaria.<sup>48</sup>

#### **1.6.2. Segunda etapa: a partir del 2001**

Ventajas del Octavo año:

- a) Devolución de impuestos a las empresas de la IME, de acuerdo con el menor valor del total de los aranceles a la importación pagados en México por los insumos incorporados al producto final, o bien, con el valor total de aranceles pagados en EU o Canadá por la importación del producto final que se exporta de México.
  - b) A los insumos no incorporables no se les aplicará el esquema de importación temporal.
-

c) Empresas que cumplan con las Reglas de Origen se beneficiarán de la eliminación, en los plazos negociados, de los aranceles aplicables sobre el IVA generado en México.

d) Los productos de la IME seguirán gravados con aranceles, de acuerdo con un porcentaje de la parte del valor del bien, que no se originó en los países del TLCAN.<sup>49</sup>

Las maquiladoras no desaparecerán "de facto" aunque su tendencia a diseminarse impondrá al país el dilema de irse convirtiendo en una gran maquiladora tradicional (de la primera generación) o tener la capacidad de modernizarse, propiciando su participación en procesos de producción o en maquiladoras que involucren a otros agentes económicos nacionales, además del factor trabajo.<sup>50</sup>

Los obreros de las maquiladoras no tendrán un aumento de ingresos reales proporcional al de los empresarios, ya que estos procurarán mantener la ventaja competitiva que se deriva de salarios menores; en cambio los inversionistas tenderán a elevar la productividad por hombre ocupado.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Ricardo M. Buzo de la Peña. "La Integración de México al Mercado de...". P. 331

<sup>49</sup> *Ibid.* P. 332

<sup>50</sup> *Ibid.* P. 331

<sup>51</sup> Julio Zamora. "El porque y para qué del TLC". P. 98

## CAPITULO 2

### EVALUACION GENERAL DEL TLCAN: A OCHO AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGOR.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un reflejo de nuevas modalidades de relaciones externas en el entorno de la globalización económica. La integración puede desempeñar dos funciones alternativas; de una parte puede facilitar la instauración de una economía internacional más abierta y transparente y convertirse en un cimiento de una economía internacional libre de proteccionismo y trabas al intercambio de bienes y servicios. De otra, puede contribuir a configurar bloques económicos relativamente cerrados, en el marco de una economía internacional fragmentada en la que predomina el libre comercio dentro de esas agrupaciones y un comercio más administrado.<sup>52</sup>

En mi opinión, la integración comercial en el ámbito internacional ocasionada por el fenómeno de la globalización, significa el dominio comercial internacional de todos y cada uno de sus integrantes hacia los que no forman parte de algún bloque comercial; dominio comercial de los países más fuertes que proporcionan financiamiento a otros países integrantes que se encuentran aún en vías de desarrollo, como es el caso claro Canadá, Estados Unidos y México.

El TLCAN entraña no sólo oportunidades, sino también riesgos para México, América Latina y el Caribe. Así como puede impulsar la actividad productiva mexicana, también puede exponer a numerosas empresas a que sucumban ante la ventaja competitiva de las empresas homólogas ubicadas en Canadá y Estados Unidos. Puede dar origen a la creación de comercio o simplemente desviarlo de otras fuentes de abastecimiento y tiene el potencial de fortalecer la integración latinoamericana y caribeña o de otro lado, convertirse en factor que divida a los países de la región.<sup>53</sup>

En 1994 se dió una crisis generalizada en todo el país conocida como "el error de diciembre", ocasionando una enorme fuga de capitales y un desequilibrio

---

<sup>52</sup> Rosenthal, Gert. "Notas sobre el Tratado de Libre Comercio", P. 488

<sup>53</sup> Gert Rosenthal. "Notas sobre el Tratado de Libre Comercio". P. 486

económico difícil de reparar; a consecuencia, en 1995 nuestro peso se devaluó frente al dólar generando un déficit en la balanza comercial de México que continuó hasta 1997, con tendencia a incrementarse año con año hasta nuestros días según el Dr. Leonel Pereznieta Castro<sup>54</sup>.

Aunque las personas especializadas en estadística económica y financiera disfrazan el malestar con bienestar\*, maquillan el crecimiento económico en un supuesto desarrollo, resaltan el incremento de divisas sin darle mayor importancia a los niveles de pobreza, a los bajos niveles educativos, etc., pienso que nuestra situación mejorará hasta que el sector empresarial mexicano se modernice al 100 por ciento y sea capaz de crear sus propios bienes de capital. Además de que en un mediano plazo la mano de obra mexicana esté mejor capacitada donde ya no sea necesario importar una mayor cantidad de bienes de capital lo cual reduzca costos para los empresarios y sobretodo que los proveedores de insumos sean nacionales.

"El TLCAN no es más que un instrumento de la estrategia de desarrollo del país. Es decir, la prosperidad que anhelan y merecen los mexicanos requiere mucho más que una exitosa red de negociaciones y pactos con nuestros socios comerciales; requiere de un conjunto de políticas gubernamentales orientadas a convertir al TLCAN en una fuerza de cambio interno; sin ello acabaremos desperdiciando su extraordinario potencial".<sup>55</sup>

La idea del autor es clara, cada uno de los mexicanos desea el bienestar económico y social de su familia en términos sociales y económicos, aunque no siempre sabe como conseguirlo, desde mi punto de vista el principal problema del mexicano depende de su nivel educativo, desde la educación en el hogar, en el trabajo, en la escuela, etc.

---

<sup>54</sup> Leonel Pereznieta Castro. "Una evaluación del TLCAN...", P. 52.

\* Comparan años anteriores como el caso de una recuperación del empleo cuando en la actualidad la población ya creció, hay una mayor demanda de empleos; resaltan un aumento en los salarios cuando la capacidad de compra se ha visto severamente afectada, muestran incremento en los empleos cuando la mayoría de estos son temporales, subcontrataciones y por si fuera poco son empleos para técnicos, obreros y gente que no es profesionista. En general, la gente pobre está al borde de la miseria; la clase media ya se ha vuelto pobre o le esta costando demasiado mantener su status social; la gente rica sigue siendo o es más rica..

<sup>55</sup> Luis Rubio. "El TLC: sin lágrimas ni risas". Revista Nexos . 35

No considero vital la supuesta potencialidad del TLCAN, porque realmente México como país no estaba preparado para afrontar toda una serie de compromisos que en un trasfondo beneficiarían a Estados Unidos; se requiere más que una serie de políticas gubernamentales, un plan nacional de desarrollo bien estructurado y analizado; y es necesario entender que quien vaya a dirigir nuestro país dentro de 10 o 15 años comience a prepararse desde ahora y analice la gravedad de los problemas nacionales, no es suficiente con haber asistido a la mejor Universidad cuando nuestra realidad es muy distinta; lo más importante es sentirse comprometido con la sociedad mexicana.

El autor Luis Rubio comenta que la decisión de buscar un acuerdo de libre comercio con EU y Canadá fue de carácter político, por lo cual yo entiendo que se hicieron a un lado los problemas culturales, económicos y sociales por los que en ese momento nuestro país atravesaba.

El gobierno mexicano cambió su función en la economía dejando su propósito central de manejar y controlar el desarrollo de la economía para convertirse en el generador de condiciones viables para el crecimiento de la economía. El primer paso para tomar ese nuevo rol dentro de la economía fue la liberalización de las importaciones así como su desregulación.

Otro de los problemas reales se dió cuando después de que la política económica sirvió a los intereses de un grupo pequeño de industriales y un grupo de políticos en el poder; la reforma económica resultó adecuada a los intereses particulares de las transnacionales; caso contrario debilitó cada vez más a las clases bajas y medias.

El comercio total entre México y EU pasó de 89,500 millones de dólares a 196,200 millones de dólares en 1998. Antes del TLCAN México tenía un déficit comercial de 5,000 mdd con EU, cifra que se invirtió para arrojar un superávit de 12,000 mdd después de la recesión de la economía mexicana en 1995, no obstante tal superávit fue generado por la industria maquiladora. Las exportaciones manufactureras han crecido, al representar más del 80% de las exportaciones del país.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Ibid. P. 39

Sin embargo, estas exportaciones en su mayoría son de carácter indirecto, ya que para llegar a exportar el producto final, fue necesario importar insumos del exterior, posteriormente en nuestro país se dió el ensamble o armado del producto y finalmente se exporta al país que sólo necesita la transformación de un producto "X".

El autor Luis Rubio comenta que las empresas y sectores industriales han sido afectados sin relación alguna con el TLCAN, sin embargo, en mi opinión la quiebra de empresas nacionales se ha dado a partir de la apertura comercial y del TLCAN porque las ha dejado en desventaja obligadas a vender sus activos a transnacionales, a declararse en quiebra o fusionarse.<sup>57</sup>

Luis Rubio menciona, en lo respectivo al éxito que las empresas han tenido, se ha dado por estar involucradas al TLCAN, razón por la cual han desarrollado redes para distribuir sus productos o han establecido acuerdos a largo plazo con los productores y/o distribuidores estadounidenses o canadienses; además sus niveles de productividad se aproximan mucho a los de sus competidores o socios norteamericanos; pero, tales niveles se mantienen productivos siempre y cuando las industrias se mantengan al margen, a las disposiciones de las empresas más grandes; un ejemplo claro es el control de precios, cantidad de productos que yo decido comprarte, ¿cuándo? y ¿cómo?. Con esto me refiero que una empresa mexicana espera que al exportar pueda dar un nivel de precios adecuado, y pueda decidir su margen de utilidades, ¿a quién venderle? y ¿a quién no?.

Bien cierto es que la planta productiva mexicana dependió por décadas del gasto del gobierno, de los subsidios gubernamentales y de la protección que las empresas recibían del gobierno para no tener que competir con importaciones del exterior.

A pesar de ello, pienso que el gobierno deberá estimular a la industria nacional a través de créditos con responsabilidad compartida, es decir, si hay ganancias las habrá para el gobierno y para la empresa a la cual se le impulse, caso contrario si

---

<sup>57</sup> *Ibíd.* P. 40 El autor comenta que la mayoría de las empresas industriales que ha tenido éxito, esta profundamente involucrado al TLC y ha desarrollado redes para distribuir sus productos o ha establecido acuerdos a largo plazo con los productores y distribuidores estadounidenses o canadienses "sus niveles de productividad se aproximan a los de sus competidores o socios norteamericanos".

no hay ganancias ambos saldrán perdiendo; obviamente la primera opción es la más positiva, siempre y cuando se realicen proyecciones de esas empresas de su crecimiento a corto, mediano y largo plazo.

Por otro lado, las instituciones otorgantes de crédito establecen intereses a ultranza de los créditos empresariales, por lo mismo, un microempresario aún obteniendo ganancias tarda varias décadas en pagar un crédito, los beneficios se perciben a largo plazo. Aparentemente el TLCAN amortiguó efectos negativos, implementándose un programa de ajuste económico basado en la estabilidad básica para reingresar a los mercados financieros internacionales en 7 meses, esto fue gracias a que el Fondo Monetario Internacional nos hizo el favor de endeudarnos nuevamente.

México se mantiene a la cabeza de América Latina con mayores costos por contratación y despido de trabajadores; de cada peso en nómina (muy distinto a utilidad o ingreso) se pagan 37 centavos por costos laborales en los que se incluyen Infonavit, seguro social, impuesto a la nómina, Sar y la tasa gravable progresiva conforme a las percepciones.

Sólo hasta que México pueda llenar las enormes lagunas en el mercado laboral doméstico, reduzca las brechas salariales con altas tasas de desarrollo, mejoramiento de la calificación de los recursos humanos y amplíe el impacto de la integración, se podrá remontar, no sólo en México, incluso en Estados Unidos, la recuperación de los salarios.<sup>58</sup>

## **2.1. Política comercial a partir de la firma del TLCAN**

México necesita garantías ante el proteccionismo de Estados Unidos específicamente en el desarrollo de las exportaciones; tener la certidumbre de que lo producido en nuestro país tendrá acceso al mercado norteamericano, y que la reestructuración económica no se modificará repentinamente cada que haya cambios de gobierno.

---

<sup>58</sup> Víctor López Villafañe, "La dinámica de la...", P. 106



Desde un punto de vista político debemos planteamos algunas veces que el comercio internacional es como un juego de suma cero, mientras lo que un país gana el otro lo pierde, no basta con sólo medir los beneficios del comercio en términos de superávit comercial, empleos generados en el corto plazo y largo plazo. También es necesario hacer una evaluación sobre la calidad de vida de los mexicanos, el nivel de pobreza, el acceso a la educación y la mala distribución del ingreso.

Si pensamos positivamente entenderemos que ambos países se benefician, el volumen del intercambio es lo más importante, ambos países crecen haciendo comercio; además la especialización en el intercambio de mercancías y servicios promueve la eficiencia e integración; no obstante, la realidad siempre es muy distinta y cruel.

Los tratados comerciales tienen por objeto promover el acceso seguro y simplificado de mercancías y servicios a otros mercados, seguro dentro de un marco regulatorio; su efecto sobre el trabajo es mejorar la calidad de empleos en la economía pero no necesariamente elevar el número de empleos, promover la especialización e integración de cadenas industriales entre los socios, incrementar la variedad de opciones de mercancías y servicios a disposición de consumidores y productores a precios más bajos de los que se conseguirían en el mercado interno.

El TLCAN se trata del establecimiento de nuevas reglas del juego y un nuevo ambiente de negocios para las economías que participan con ellos pues se reducen las trabas y se integran nuevos mercados, nuevos competidores, consumidores y socios.

Por ejemplo, la norma de etiquetado mexicana establece a todos los productos que se vendan en México tener un empaque diseñado para este mercado. Infortunadamente esto ha provocado costos más elevados para los productos que se venden en México y la salida de muchos pequeños importadores del mercado, pero el efecto más dañino es generar un costo de transacción muy alto para empresas que desean entrar a México y por ello se alejan con solo saber los nuevos costos y nuevos trámites. En mi opinión es más importante impulsar a un

sector que se va a dedicar a la exportación, va a consumir insumos nacionales y que no va a depender de la importación.

El imponer más regulaciones y más vigilancia al comercio exterior sólo hace más baratas las otras alternativas, entendiendo esta situación sería más fácil establecer un arancel común incluso con los otros países no integrantes, la cuestión es que Estados Unidos se protegió muy bien y la realidad es que aquellos productos que el gobierno intenta detener en las fronteras siguen entrando a México ¿por qué? Pues porque aún no se ha eliminado del todo la corrupción.

Estados Unidos ha experimentado la pérdida del poder económico por el exceso de consumo y falta de inversión, se ha convertido en el mayor deudor del mundo, no promueve el desarrollo nacional, tiene una filosofía individualista de negocios que atiende exclusivamente al corto plazo, así como un error en la política de comercio exterior; México tiende a adoptar estas características en el corto plazo.

Ante el problema latente, México debe crear estrategias empresariales de defensa contra la competencia desleal a través de las cooperaciones y las uniones, acuerdos entre competidores y crear una ley antimonopolios como existe en Estados Unidos.

Podemos afirmar que la política comercial de México en el periodo 1988-1993, estuvo enfocada principalmente a ratificar la implementación de la apertura comercial anteriormente descrita, pero ahora bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial, sino financiera de México con Estados Unidos y Canadá, a lo que se le llamó el Tratado de Libre Comercio De América del Norte (TLCAN), ya constituido el proyecto principal de la administración del presidente Salinas de Gortari.

La política comercial y, en general, toda la política económica estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLCAN, para lo cual se llevaron a cabo una serie de reformas que van de diversas leyes y reglamentos hasta la Constitución Política.

Los cambios más sobresalientes en relación con la política económica con miras al TLCAN, pueden enumerarse como siguen:

- Reforma al artículo 27 constitucional para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas.
- Reforma a la ley aduanera en 1992.
- Reforma al reglamento sobre inversiones extranjeras de 1989 al permitir inversión foránea en un 100% incluso en áreas anteriormente consideradas estratégicas.
- En materia comercial se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior en 1990 (PRONAMICE).
- Se estableció un programa de 100 días de fomento a las exportaciones.
- En 1993 se decretó la Ley de Comercio Exterior.

En este sentido, México deberá incluir en su política económica a mediano y largo plazos un modelo de renovación educativa, así como un incremento de su presupuesto para investigación y desarrollo (lo cual no hemos hecho, resulta contradictorio que debemos fomentar la investigación mientras que las instituciones financieras internacionales nos limitan a realizar estas acciones, recomiendan que los recursos destinados al sector educativo sean menores). Finalmente, conviene recordar que Canadá y Estados Unidos no son la única opción para México, hay otros mercados por explorar y conquistar que constituirían nuevas oportunidades para un mejor futuro del comercio exterior mexicano.<sup>59</sup>

## **2.2. Reglas generales en materia de aranceles**

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá puede convertirse en un simple arreglo de preferencias arancelarias, lo cierto es que el acuerdo no se consolidará por sí solo, depende del esfuerzo de los dos gobiernos y del sector privado.<sup>60</sup>

La idea de liberalización de aranceles dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene base en el Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT); antes que nada, para entender el concepto de los aranceles es necesario

<sup>59</sup> Claudia Avila Connolly. "El Mercado de América del Norte, espacio económico para México". P. 66-4

<sup>60</sup> Sydney Weintraub. *Idein*. P. 484

explicar que existe una teoría sobre estos que hacen referencia a la denominada "competencia perfecta"; sin embargo la teoría es muy limitada e inválida en condiciones de "mercados imperfectos".<sup>61</sup>

El TLC, por ejemplo establece la eliminación de todos los aranceles y cuotas en el comercio regional de textiles y prendas de vestir. Esta es la primera vez que un país en desarrollo que es importante abastecedor de estos productos goza de la eliminación de las barreras en el mercado de dos países avanzados (Canadá y Estados Unidos). El Tratado incluye también un acuerdo respecto a que las principales restricciones al comercio agrícola se transformen en aranceles-cuota, las cuales deberán eliminarse en un período de 15 años.<sup>62</sup>

El autor Gustavo Vega comenta que esto fue un logro muy importante dentro de las negociaciones comerciales sin precedente, pero obviamente dejó sin protección alguna a los sectores productivos mexicanos. El eliminar aranceles en sectores de tipo maquilador (textiles, confección, etc.) deja en desventaja a los proveedores nacionales de insumos, nos limita a sólo ensamblar o armar para otro país donde posteriormente este último obtenga mejores beneficios al tener el producto final a muy bajo costo, pudiendo obtener mayores ganancias.

El supuesto de la teoría de los aranceles, explica que cuando un país como México impone aranceles a las importaciones produce efectos en la cantidad de consumo, importaciones, producción nacional e ingresos del gobierno; además de darse una pérdida del bienestar de los consumidores, quienes pueden comprar menos bienes que antes a precios encarecidos por los aranceles.

La teoría actual no analiza los efectos de los aranceles en las principales variables macroeconómicas de contabilidad nacional, fundamentales para los países en desarrollo como el ingreso nacional, el nivel de empleo, la disponibilidad de divisas y el ahorro interno en el caso mexicano.

Según la teoría los efectos favorables de los aranceles se ven reflejados sobre el nivel de empleo, la disponibilidad de divisas y el ahorro interno.

Una desgravación arancelaria que fue desde lo inmediato hasta los cinco, diez y quince años, podría significar un aumento en las ventas de Estados Unidos hacia

---

<sup>61</sup> Eduardo Margáin, "Teoría de los aranceles sin supuestos limitantes". P. 62

México: ello podría presionar con severidad la balanza comercial, lo que sin duda afectaría la disponibilidad de divisas del país o generaría una tremenda necesidad de crecientes inversiones extranjeras. Cabe señalar al respecto que del total de las divisas dedicadas al comercio, 71% se orienta a la compra de productos intermedios.<sup>63</sup>

Existen otro análisis denominado "equilibrio parcial", esto quiere decir que con la disminución de la demanda nacional hay un aumento en el precio, y a la inversa a un menor precio hay un aumento en la cantidad consumida; la oferta nacional indica que a mayor precio aumenta la cantidad producida y ofrecida por las empresas.<sup>64</sup>

Significa que la oferta mundial dentro del libre comercio, el nivel de precios, la demanda nacional, etc., son mínimos en relación con la inmensa cantidad ofrecida en escala mundial, la demanda interna de México no altera el precio internacional; por tanto, el precio mundial de las mercancías así como la oferta mundial es inmensamente mayor que la demanda nacional.

Si ponemos un ejemplo para poder entender la teoría tenemos: el país impone un arancel 50% sobre el precio inicial de 10 ó sea un arancel de 5, esto eleva el precio a 15, a ese precio el consumo nacional es de 80 unidades, la producción nacional es de 40 unidades; la diferencia de estas se cubre con importaciones. 40 unidades se siguen comprando del exterior al precio de 10, pero se venden a 15 en el mercado interno, la diferencia entre precios de 5 es a causa del arancel representa ingresos fiscales, los cuales tienen un valor de 200 (40 unidades multiplicadas por 5).

Con el libre comercio los aranceles tienen efectos en el consumo, mientras el consumo era de 100 unidades, con aranceles se reduce a 80 unidades reduciendo su consumo en un 20%, porqué el precio es muy distinto y parte del arancel que pagarán en el precio incluido, ocasionará que compren menos productos; pero puede haber una variable de que si el empresario reduce sus utilidades aún con el arancel podrá comprar la misma cantidad de productos, por el mismo precio.

---

<sup>62</sup> Gustavo Vega Cánovas. "¿Es el TLC un modelo para el resto del hemisferio occidental?". P. 489

<sup>63</sup> Gustavo Romero Kolbeck. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico". P. 503

<sup>64</sup> Eduardo Margáin. "Teoría de los aranceles sin supuestos lim'antes". P. 63

También con el libre comercio se dan efectos en la producción que era de 20 unidades, mientras que con aranceles la producción aumenta a 40 unidades, esto aparentemente muestra un incremento en la producción interna en 20 unidades. Las importaciones con libre comercio eran de 80 unidades, como resultado los aranceles reducen las importaciones en 40 unidades.

Con libre comercio el gobierno no recibe ingresos por conceptos de impuestos a la importación (esta es una parte muy interesante que analizaremos más adelante), mientras que con aranceles el gobierno recibe ingresos por 200 (5 por cada una de las 40 unidades importadas) los aranceles incrementan el ingreso fiscal en 200. Aparentemente el bienestar del consumidor se ve afectado con los aranceles ya que los consumidores estarían dispuestos a pagar un mayor precio del que en realidad pagan, estarían dispuestos a pagar 30 para comprar las primeras 20 unidades, con libre comercio solo pagan un precio de 10 por ellas y un precio de 15 con aranceles.

La teoría indica que una parte de los 450 de los ingresos que pierde el consumidor no los pierde la sociedad porque se redistribuyen entre los productores y el gobierno, la primera unidad se vende a 10 con libre comercio y a 15 con aranceles, el empresario gana al vender esa unidad 5 y 10 respectivamente; el costo de la otra unidad fue de 10 por lo que con el libre comercio el empresario no ganó nada.

La sociedad obtiene una pérdida neta de bienestar, debido a que la pérdida de 450 unidades del consumidor, la sociedad solamente recuperó vía redistribución. Algo importante que me gustaría mencionar es que realmente con o sin aranceles el consumidor siempre es que quien paga de una u otra manera el impuesto es el consumidor; cuando el consumidor compra un producto con arancel, dentro del precio final el productor incluye los impuestos correspondientes; ahora con la liberalización comercial, efectivamente ya no va a existir un arancel X. Mi pregunta es ¿quién va a pagar los impuestos que anteriormente recaudaba el gobierno mexicano a través de los aranceles? ; obviamente no se puede quedar sin recursos y tampoco puede favorecer a las empresas sin cobrarles algún tipo de cuota, y lo más probable que pase es que el gobierno por temor a perder

inversiones implementará impuestos a los consumidores dentro del mercado interno, no estoy proponiendo que la solución sea la imposición de impuestos tal y como se dio en el pasado, lo que debe hacer la secretaria encargada de recaudar los impuestos a su vez debe actuar en conjunto con la secretaria encargada de fomentar el comercio.

El problema existente sobre el presupuesto con el que cuenta el gobierno no es suficiente para satisfacer las necesidades de gasto para que el país salga adelante, porque se destina de manera inadecuada, algunas veces se destina más al gasto del sector público, hay más presupuesto para nuestra supuesta democracia (instancias como el IFE) que para impulsar a los pequeños empresarios, se destina más a la lotería nacional, que a otros sectores importantes; el gasto para educación o para el campo sigue siendo el mismo y no se incrementa; se destina mayor presupuesto a la seguridad pública o al ejército en lugar de impulsar a empresas que realmente generen empleo.

La teoría de los aranceles presenta limitaciones, el país que pierde en comercio tiene que reducir sus importaciones por falta de divisas con lo que eventualmente equilibra su comercio; la eficiencia se ve reducida aumentando los costos de producción.

Se dice que el comercio está bien balanceado, cuando cada país está dispuesto a exportar lo que el otro país está dispuesto a importar, aparentemente se da el equilibrio internacional. Es lo que aún no pasa con el TLC, no hay equilibrio, sucede que EU no siempre está dispuesto a importar lo que México le quiere importar, pero eso si nuestro país debe estar dispuesto a importar lo que los americanos están dispuestos a exportar.<sup>65</sup>

Sin embargo, la realidad es distinta, persiste un doloroso desempleo y los países en desarrollo están ahogados por una deuda causada por un exceso de importaciones en relación con sus ventas externas; insuficiencia de ahorro interno y disponibilidad de divisas.

La teoría de los aranceles relega el hecho de que una reducción de importaciones provocada por un arancel puede aumentar el ingreso nacional. Aparentemente

---

<sup>65</sup> Eduardo Margáin. "Teoría de los aranceles sin supuestos limitantes", P. 65

esta teoría trabaja con rendimientos decrecientes si todos los recursos de capital y mano de obra están ocupados y son escasos al incrementar la producción del sector protegido por un arancel, aumenta la demanda de esos recursos agudizando su escasez e incremento de precios.<sup>66</sup>

Con desempleo y capacitación instalada ociosa en las empresas o sobreoferta de mano de obra y recursos de capital subutilizados es mucho más posible que el aumento de la demanda de esos recursos no genere inflación y se obtengan costos constantes o decrecientes.

Los aumentos de salarios son ingresos para los trabajadores, el gasto de energía es un ingreso para la compañía de electricidad y los insumos más costosos representan ingresos para las empresas que los vendieron y para sus trabajadores: representan valor agregado e ingresos de otros sectores.<sup>67</sup>

Para poder comprender la teoría debemos entender el PIB mediante definición es el ingreso interno bruto; dicho de otra forma, es el consumo más la inversión, más las exportaciones menos las importaciones; las importaciones son un signo negativo reduce el ingreso, aunque el nivel de empleo depende de la producción igual al ingreso en proporción directa del consumo, la inversión y el saldo de la balanza comercial.

El ahorro depende en forma directa del ingreso y a la inversa del consumo, si sube el ingreso entonces baja el consumo y aumenta el ahorro; si suben las inversiones o las exportaciones y bajan las importaciones, sube el ahorro.

Los aranceles pueden incrementar de manera notable el ahorro, no sólo porque originan un aumento en el ingreso, sino también porque reducen el consumo (este punto es muy importante el cual analizaremos más adelante), según la teoría de los aranceles no existe un nivel general de aranceles óptimo, por tal razón no se debe promover indiscriminadamente el libre comercio o el proteccionismo, se deben estudiar a detalle cada uno de los casos y sectores y establecer un arancel distinto para cada sector.<sup>68</sup>

---

<sup>66</sup> *Ibíd.* P. 66

<sup>67</sup> *Idem.* P. 66

<sup>68</sup> *Ibíd.* P. 68



Efectivamente el caso de aumentar los aranceles disminuye notablemente el consumo, por ende la gente gasta menos en mercancías que no necesita, pero la cuestión es como llegar a un punto de equilibrio donde la liberalización comercial no provoque un consumo excesivo y por el otro lado que la implementación de aranceles no se tome a practicas proteccionistas; aunque ante todo esto me pregunto ¿Cómo poder liberalizar nuestro comercio sin impulsar a la gente al consumo?, ¿De que manera podría la gente ahorrar su dinero con un bombardeo indiscriminado invitando al consumo?.

La integración física es más importante para crear una sola area de producción, reflejada en mejores carreteras, puertos, aeropuertos y sistemas de información; que la reducción de barreras arancelarias. La imposibilidad de hacer llegar los bienes al mercado constituye la mayor barrera comercial por excelencia.<sup>69</sup>

La eliminación de barreras comerciales lleva a las empresas a estrategias tecnológicas en las que resulta más rentable el uso de fuerza de trabajo abundante, que es la de menor calificación. Ante este supuesto como podemos validar que los productos serán de mayor durabilidad, tal vez de mejor precio pero no de calidad; sólo las empresas tendrán mayor rentabilidad.

La mejor opción ante la desmesurada desgravación arancelaria es el mejoramiento de la infraestructura ya que no es la adecuada, existen malos caminos, puentes inadecuados procedimientos aduanales lentos, inspección por drogas y enfermedades agrícolas y lentitudes generadas por la preocupación de la inmigración clandestina de México a Estados Unidos. Entre otras cosas, cada nación emite miles de reglamentaciones al año que afectan la infraestructura, los productos, el ambiente, las normas de salud, los procedimientos jurídicos, etc.

### **2.3. Estrategia de desarrollo del comercio exterior de México**

La estrategia nacional de desarrollo del comercio exterior de México no depende de apoyar solamente la ventaja de mano de obra barata, se debe de fomentar la renovación educativa, aprovechar la cercanía geográfica de EU porque la mayoría de las veces se sostiene de nuestro país.

---

<sup>69</sup> Weintraub, Sidney. "El TLC es sólo el principio". P. 484

El número de empresas que ha logrado exportar en forma consistente no rebasa las 15,000 de un universo de más de 150,000 empresas industriales. Las empresas exitosas constituyen el 80% de la producción industrial, aunque son una minoría, tienden a concentrarse en el norte y occidente del país; la mayor parte de las empresas que no han tenido éxito se encuentran en el centro del país donde se concentra 70% de la mano de obra industrial de México.<sup>70</sup>

Es por eso que como la mayoría de las empresas que se concentran en el centro del país los maquiladores continúan percibiendo sueldos demasiado bajos, y existen otras industrias que han tenido éxito pero como justifican estar en constante expansión y que supuestamente reinvierten las ganancias, porque no pagan salarios reales a los trabajadores y el costo social consiste en sacrificar el factor humano de los empleados.

La exportación de México pasó de 519,000 millones de dólares en 1993 a un millón 367,000 millones de dólares en 1999 un alza adicional de 15% en el 2000; la inversión extranjera de una media de 4,000 millones de dólares entre 1990 y 1993 subieron a 11,000 millones de dólares en el 2000.<sup>71</sup>

México importa un monto superior al PIB de Colombia, Venezuela y Ecuador juntos, aunque porque no es congruente comparar estadísticas, por ejemplo que Lima importa cantidades superiores al PIB de Ruanda, Somalia y Burundi. México exporta más productos que todo el resto de América Latina junta, es decir 136,000 millones de dólares contra 125,000 millones de dólares en 1999; las estadísticas siempre son relativas.<sup>72</sup>

La dependencia del comercio exterior de México con EU representa 88% del total comparado con el 65% en 1980; con el TLCAN México logró incrementar su participación en el mercado de EU, después de Canadá y Japón, sobresale la industria automotriz, motores de vehículos, radios y partes de asientos, instrumentos médicos y de medición, textiles, prendas de vestir, herramientas y

<sup>70</sup> Víctor López Villafañe. "La dinámica de la...", P. 94

<sup>71</sup> León Opalín. "El TLCAN a seis años de vigencia", P. 10

<sup>72</sup> Idcm. P. 10

motores eléctricos; lógicamente son industrias ensambladoras, manufactureras y maquiladoras. <sup>73</sup>

De casi 137,000 millones de dólares de exportación de México en 1999, 78,000 se refirieron a insumos, partes y componentes importados, y más de 50,000 millones derivaron de las importaciones netas de la industria maquiladora de exportación. El 56.2% de los 137,000 millones de dólares dependió de su importación, y aunque posteriormente fue exportado, no representa un valor agregado para el país, es por eso que se habla de un crecimiento de divisas cuando en su mayor parte la generación de éstas dependió de una importación previa; mientras el 36.49% de los 137,000 mdd exportados derivaron de que en un momento la industria maquiladora requirió infraestructura o maquinaria del exterior para la elaboración o transformación de su producto final. <sup>74</sup>

La rama textil y de confección de ropa incluyendo las maquiladoras, ha sido altamente beneficiada por el TLCAN con incidencia a escala regional en diferentes estados de la república las exportaciones se elevaron de 2,770 mdd en 1993 a cerca de 8,000 mdd en el año 2000; ya que con un arancel de 13.2% que tenían con EU, con el TLCAN quedaron prácticamente eliminados los gravámenes y las cuotas, salvo en unos cuantos casos excepcionales. <sup>75</sup>

México es uno de los primeros exportadores de textiles y ropa abastecedores de EU pasando de 4.4% en 1993 a 12.5% en 1998. Además de que antes de la firma del TLCAN de 1872 empresas exportadoras en el sector textil y de ropa, ascendió a 5,000 en 1999, esto permitió el incremento de la planta productiva en tal sector del 67% y la captación de IED de 500 mdd; la industria maquiladora generó un valor agregado de más de 13,000 mdd en 1999 ocupando un millón doscientos cincuenta mil personas. <sup>76</sup>

El explosivo crecimiento de la industria maquiladora ha originado importantes déficit en la dotación de servicios públicos, vivienda, etc., en las principales zonas fronterizas del norte lo cual ha inducido a que diferentes maquiladoras operando

---

<sup>73</sup> Idcm. P. 10

<sup>74</sup> Ibid. P. 11

<sup>75</sup> Ibid. p. 11

<sup>76</sup> Ibid. P. 12

en esas zonas y nuevas plantas se instalen en puntos seleccionados del interior de la república con mayor disponibilidad de servicios, mayor infraestructura, mano de obra, técnicos y empleados administrativos.

La industria maquiladora se instaló al norte del país para fomentar el crecimiento de tal zona y frenar el fenómeno migratorio hacia Estados Unidos, en la actualidad la maquiladora está buscando mano de obra barata y más preparada, además de la cercanía mayores servicios -cuando anteriormente esta industria era la responsable de autoproverse servicios de agua, luz, teléfono, construcción de caminos y puentes. Realmente otra de mis múltiples preguntas es ¿de qué sirve una industria maquiladora, si solamente proveemos mano de obra aceptando sueldos bajos?, nuestra tierra, estamos cobrando impuestos bajos, estamos dando la facilidad de exportar y la facilidad de vender parte de su mercancía en el interior del país.

El 80% del comercio México-Estados Unidos es intraindustrial, según un estudio de la reserva federal, las cadenas industriales son: automóviles, maquinaria y equipo eléctrico, equipo de telecomunicaciones, equipos de oficina, comidas preparadas, textiles y ropa, petróleo y petroquímica, muebles y decoración.<sup>77</sup>

Para poder entender este tipo de comercio intraindustrial debemos conocer el tipo de intercambio bilateral entre México y Estados Unidos que podemos clasificarlo de la siguiente manera<sup>78</sup>:

- Intercambio de bienes similares: México exporta lavaplatos y recibe refrigeradores.
- Intercambio de bienes sustitutos: exporta automóviles New Betle y recibe a cambio Cadillacs.
- Intercambio de bienes intermedios: EU exporta cinescopios y recibe televisores.

México ha puesto más de 200 casos antidumping, normas de etiquetado, regulación sanitaria, regulación ecológica, salvaguardias, etc.

---

<sup>77</sup> León Opalín. "El TLCAN a seis años...". P. 30

<sup>78</sup> León Opalín. Ídem. P. 30

El TLCAN presenta cuatro importantes debilidades: la primera es la ausencia de un régimen común en materia de dumping, de subsidios e impuestos compensatorios; la segunda es su omisión de una política industrial regional; la tercera es la omisión de un sistema de reconocimiento mutuo de las normas técnicas; y la cuarta es que el TLCAN se sustenta en un mecanismo institucional sumamente endeble que debe fortalecerse.<sup>79</sup>

Las empresas amenazadas por procesos de antidumping e impuestos compensatorios se enfrentan a la posibilidad no sólo de que se les apliquen aranceles, también a tener que cubrir los elevados costos fijos y relacionados que les implica su defensa, en los prolongados juicios en cada una de las tres capitales. A pesar de que resulte no tener méritos, el exportador acusado no puede recuperar los gastos de su defensa. Así las medidas antidumping y de impuestos compensatorios entran dentro de las típicas acciones económicas que buscan "elevar los costos de la competencia" y son estrategias tendientes a obligar a que los rivales aumenten sus precios, ya sea mediante amenazas, costos de defensa o sanciones.<sup>80</sup>

#### **2.4. Consecuencias de la inversión extranjera directa en México con el TLCAN**

Un problema adicional que representa el déficit comercial es su "costo social": Cada vez resultará más "costoso" atraer inversión extranjera (aunque esta creciendo), pues se tendrán que mantener rendimientos más atractivos que los de otros mercados internacionales. Por tanto, los bienes adquiridos en el extranjero serán cada vez más caros de lo que parece y la sociedad en su conjunto tendrá que seguir pagándolos.<sup>81</sup>

De acuerdo a la posición de la Secretaría de Economía antes SECOFI, mantuvo su posición de preservar el atractivo que el sector maquilador tiene para las empresas que operan en el ámbito internacional, tratando de asegurar que México alentará inversiones de terceros países al sector mencionado.

---

<sup>79</sup> Gustavo Vega Cánovas. "La Política de Promoción de Exportaciones", P 114

<sup>80</sup> Gustavo Vega. "La política de Promoción...". P. 115

<sup>81</sup> Gustavo Romero Kolbeck. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico", P. 503

México antes de la firma del TLCAN requería de inversión externa directa y de cartera, en un momento se llegó a pensar del tratado como un simple acuerdo de inversiones más que de comercio.

Siempre será más costoso atraer inversión extranjera, ya que se tendrán que mantener rendimientos más atractivos que los de otros mercados internacionales; los bienes adquiridos en el extranjero seguirán siendo costosos (me refiero a costosos con relación a su afectación a la pequeña y mediana industria) y la sociedad tendrá que seguir pagándolos. El descenso en las tasas de interés representa un riesgo porque puede convertirse en una salida de esos capitales (golondrinos) en busca de rendimientos más atractivos.<sup>82</sup>

México incrementó su dependencia de la inversión extranjera directa de 35,986 millones de dólares (cifra según la SECOFI) durante el periodo 1989-1993 a 111,365 millones de dólares durante 1994-1998. Sin embargo si comparamos la cantidad de inversión extranjera directa recibida en esos mismos años por parte de los países integrantes del TLCAN podemos ver que: Canadá y México invirtieron en EU un total de 42.483 mdd y este país recibió en cambio 427,515 mdd del resto del mundo; es decir, mientras México recibió de 1989 a 1993 8,967mdd y a partir de 1994 a 1998 un total de 18,116 mdd; Estados Unidos en los mismos periodos recibió 200,149 mdd y pasó a 427,515 mdd respectivamente; finalmente Canadá de recibir 12,935 mdd pasó a 13,483 mdd. Podemos ver claramente quien fue el más beneficiado del tratado.<sup>83</sup>

México es el segundo mercado emergente receptor de inversión más de 71mil mdd en seis años, sólo detrás de China y empatado con Brasil, la IED pasó de 5,300 mdd al año antes del TLC hasta los 11,000 en los primeros seis años de haber entrado en vigor el TLC.<sup>84</sup>

Si nuestra industria nacional llega a ser tan competitiva como cualquier industria en el ámbito internacional ¿cómo podrá el gobierno contrarrestar el gobierno a los inversionistas extranjeros al ver que ya no será tan redituable tener su capital en México?, si llegará a suceder que quizás suena muy utópico.

---

<sup>82</sup> Idem. P. 503

<sup>83</sup> Ibid. p. 504

<sup>84</sup> Idem. P. 504

La inversión extranjera referida en corporaciones transnacionales ha incrementado el valor agregado según la SHCP; entre 1994 y 1999 las empresas con participación de IED crearon en promedio uno de cada cuatro empleos generados en México, mejor remunerados, con salarios mayores al 48% del promedio nacional. ¿En que términos están mejor remunerados y refiriéndose a qué tipo de clase social? Es por eso que sus estadísticas están por fuera de la realidad del país.

Las pequeñas y medianas empresas han sido seriamente afectadas por la apertura del TLCAN, los nuevos flujos de inversión y comercio beneficiaron a las grandes firmas. La desocupación abierta y el subempleo cubren cada vez más a profesionales y personal capacitado, considerándose como una de los problemas más graves para la economía mexicana, que responde a un reacomodo estructural del modelo económico.

## **2.5. Aspectos generales del régimen de exportación mexicano**

El Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación del 22 de diciembre de 1989 abrió nuevos espacios de actividad económica a esta industria que, de aprovecharse, integrarían más estrechamente las estructuras productivas de México y Estados Unidos.

Este Decreto es una guía para establecer formas incipientes de coproducción entre la industria nacional y la extranjera que puedan extenderse y profundizarse dentro del mismo programa de maquiladoras o fuera del él, aprovechando las diferentes modalidades de apertura comercial vigentes, el decreto adapta a la maquila en este nuevo ambiente de apertura.

Se extendieron incentivos disfrutados por las empresas exportadoras a los "exportadores indirectos" categoría que incluye a los proveedores nacionales de las maquiladoras, es decir, a las empresas que venden a exportadores directos. La idea fue poner a los proveedores nacionales en igualdad de condiciones con los proveedores extranjeros, eximiéndolos de todos los impuestos que no pagan sus competidores fuera del país y dándoles crédito con tasas de interés competitivas.

Esta estrategia de aumentar el contenido nacional de los productos exportados por las maquiladoras no ha tenido éxito, el "contenido nacional" representa 1.5% de los "insumos importados"<sup>85</sup>. Esto es realmente grave, ¿quién va a impulsar a los productores que generen insumos nacionales para las empresas extranjeras y así no tengan que importar tales insumos?, nuestro gobierno ¿se estará preocupando el gobierno por invitar a los mexicanos a proveer insumos a las empresas nacionales o de inversión extranjera?

El problema es la falta de oferta de insumos nacionales para las maquiladoras; por tal razón se debe tener un objetivo principal: estimular este tipo de industrias, multiplicando contactos entre empresas nacionales y maquiladoras.

El decreto facilitó la creación de relaciones de coproducción mediante las "operaciones de transferencia", la "submaquila", los "programas de albergue" y las "maquiladoras por capacidad ociosa".<sup>86</sup>

Las "operaciones de transferencia" significa que las importaciones temporales de las maquiladoras pueden venderse, arrendarse o transferirse en comodato dentro del mercado nacional, previo permiso de la SHCP, no sólo a otras maquiladoras y a productos nacionales que sean sus proveedores, también a otras personas físicas o morales. Estas transferencias en el mercado nacional se consideran "exportaciones indirectas" porque se realizan en moneda extranjera y porque el comprador adquiere la obligación de sacarlos eventualmente del país, la maquiladora supuestamente queda responsable de su eventual exportación.<sup>87</sup>

La "submaquila es una modalidad que se rige por las operaciones de transferencia entre maquiladora y empresas nacionales; en esta modalidad la empresa que submaquila va a realizar una parte del mismo trabajo que la maquiladora hace rutinariamente. Su objetivo es lograr una mayor división del trabajo entre empresas, separando los procesos más sencillos más eventuales o simplemente

---

<sup>85</sup> Mónica Gambriil. "El impacto del TLC...". El Financiero, p. 39

<sup>86</sup> Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de Exportación del 22 de diciembre abre nuevos espacios de actividad económica a esta industria que de aprovecharse integrarían más las estructuras productivas de México-Estados Unidos.

<sup>87</sup> Gambriil, Mónica. " El impacto del TLC...". El Financiero, p. 39



diferentes, transfiriéndolos a otras empresas o regiones en donde los costos son menores.<sup>88</sup>

La empresa nacional puede realizar servicios administrativos para múltiples empresas extranjeras que por alguna razón no quieren establecer una maquiladora; o puede ser una empresa compañía subsidiaria de una corporación mexicana creada a su vez por la empresa legal física o laboral. La empresa extranjera realiza el proceso productivo y la nacional únicamente tramita los permisos contrata responsabilidad legal del personal. Esto afecta los derechos laborales de los trabajadores, la pérdida del bienestar se ve reflejada en contratos eventuales a prueba, contrato por proyecto, menores prestaciones de las cuales uno gozaría si fuera parte de la empresa para la que se le está prestando un servicio, no hay utilidades para los trabajadores, liquidan en cualquier momento y sin ningún problema, y sólo se demanda a la empresa a la que está contratando desligando de toda responsabilidad a las grandes empresas; el único culpable de estas anomalías es el gobierno.

"Maquiladora por capacidad ociosa" se convierte parcialmente en maquiladora utilizando sólo su capacidad ociosa para maquilar, es la que compra mayores porcentajes de insumos nacionales, se creó el decreto en 1983 para ayudar a las empresas nacionales que vendían al mercado nacional.<sup>89</sup>

Una exportación virtual recientemente no es una exportación sino una importación y se le llama así porque se tiene que pagar en divisas, está diseñada para evitar comprar en el extranjero lo que podría comprarse en las maquiladoras mexicanas, evitaría el absurdo tener que exportar la producción de una maquiladora para poder luego importarlos. Se permite libre importación de bienes de capital e intermedios para maquiladoras y otras empresas nacionales, se requiere permiso previo de la SHCP y la SECON (antes SECOFI).

La legislación norteamericana de la maquila internacional es muy restrictiva, su objetivo no es promover la producción compartida, sino restringirla a reparaciones, procesamiento parcial de artículos de metal, así como ensamblaje; difícilmente

---

<sup>88</sup> Idem. P. 39

<sup>89</sup> Mónica Gambrill. P. 45

merece el nombre de "producción compartida"<sup>90</sup> cuando sólo se comparten salarios, sueldos, alquileres, pago de servicios públicos y otros servicios administrativos.

La eliminación de las barreras proteccionistas a la coproducción en los EU es una condición necesaria, aunque no suficiente para lograr este objetivo.

Si la industria maquiladora va a ayudar a modernizar ciertos sectores de la economía nacional no debe transferirles sólo operaciones de ensamblaje y procesamiento parcial. Sería un retroceso para México reconvertir industrias completas en simples maquiladoras tradicionales.

El sistema generalizado de preferencias fue programa vigente hasta julio de 1993, dió menor preferencia a los que exportaban; "gradúa" a los países más exportadores y a los productos más competitivos del SGP otorgan su parte de las cuotas a países de menor nivel de desarrollo y a productos menos competitivos.<sup>91</sup>

La desventaja del Sistema Generalizado de Preferencias para las empresas maquiladoras es que no ayudó a superar la etapa más difícil, de tránsito hacia el mínimo de treinta y cinco por ciento de integración nacional.

Para la industria maquiladora sería indispensable renovar el SGP si no resultará posible eliminar de forma inmediata los aranceles estadounidenses sobre el contenido mexicano en los productos maquilados.

Primero es necesario establecer la no-equivalencia entre el acceso irrestricto de productos de maquiladoras al mercado estadounidense y su acceso al mercado mexicano, porque los productos de las maquiladoras están compuestos exclusivamente por insumos estadounidenses.

El verdadero problema con la liberalización total e inmediata de estos productos en México es que otorgaría a las maquiladoras trato nacional cuando a la vez conservan el régimen de excepción legal que los ha caracterizado hasta ahora; esto significaría un trato privilegiado para las maquiladoras y discriminatorio para las empresas nacionales.

El problema de la apertura total del mercado nacional a los productos de las maquiladoras causaría descontento entre los demás empresarios que están

---

<sup>90</sup> Ibid. P 46

sujetos a las leyes del país y no al régimen de excepción que rige la actividad maquiladora, ellos tendrían que competir en desventaja con empresas que no pagan el impuesto de 2% sobre los activos de las empresas que pueden constituirse cien por cien de capital extranjero y comprar terreno en fideicomiso en la frontera norte.<sup>92</sup>

La solución al abrirse el mercado nacional a las maquiladoras es ajustar las leyes para equiparar los privilegios otorgados a empresas maquiladoras y nacionales, reduciéndolos para maquiladoras o aumentándolos para empresas nacionales.

Se extendió a empresas nacionales la principal ventaja de que gozaban las maquiladoras: permiso de importar libre de gravamen los bienes de capital e intermedios que utilizan en su proceso productivo, mediante "operaciones de transferencia" que les permite tener acceso a los mismos productos que importan las maquiladoras.

Bajo el régimen "control de cambios" (establecido desde finales de 1982) las maquiladoras están obligadas a cambiar dólares a pesos, a la tasa controlada, en bancos nacionales para cubrir la totalidad de sus gastos de operación. La contradicción se hubiera dado entre su deseo legítimo de utilizar los pesos obtenidos por ventas en el mercado nacional para solventar sus gastos (a tasa controlada) para cubrir el monto de estos gastos.<sup>93</sup>

Al eliminarse el control de cambios, se evita esta posible contradicción pero surge otra. Ahora no está de todo claro cómo se medirá el "presupuesto de divisas equilibrado"<sup>94</sup> (previsto para vender en el mercado nacional establecido en el decreto de la industria maquiladora).

Otra solución que eliminaría el requisito de un "presupuesto de divisas equilibrado"<sup>95</sup> consistiría en abrir el mercado nacional a cualquier cantidad de productos de las maquiladoras conservando los aranceles respectivos sobre el contenido importado. Esta última opción en caso de elegirse podría tomarse como

---

<sup>91</sup> Gambrill, Mónica. "El impacto del TLC...". El Financiero. p. 50

<sup>92</sup> *Ibid.* P. 54

<sup>93</sup> Gambrill, Mónica. "El impacto del TLC sobre la industria maquiladora". El Financiero. P. 56

<sup>94</sup> *Idem.* P. 56

<sup>95</sup> *Ibid.* P. 57

una concesión a los Estados Unidos y un indicador de una negociación inflexible en el sector maquilador, entre aranceles estadounidenses y aranceles mexicanos. Si las maquiladoras van a recibir trato nacional en cuanto su acceso al mercado nacional lo han de recibir también en cuanto a las normas legales que rigen la actividad económica, no un trato privilegiado; este problema puede resolverse con la eliminación del régimen de excepción legal de las maquiladoras o con su extensión a empresas nacionales.

A corto plazo la industria seguiría creciendo aceleradamente tal vez a una tasa de 20% anual, podría extenderse en la agromaquila, la maquila textil, la maquila comercializadora de bienes de capital e intermedios, así como la maquila de diferentes servicios.

La coproducción no es el modelo ideal para todo el país, pero para aquellas industrias que resulten competitivas internacionalmente con su propia tecnología o mercadotecnia, tiene mayores ventajas que la maquila tradicional.

El que nuestro país se convierta en una gran maquiladora, depende de cuantas empresas nacionales no van a poder competir finalmente en el mercado mundial con los mismos productos provenientes de otros países. La discusión rebasa el ámbito específico de la industria maquiladora para ubicarse más bien como un problema del resto de la economía y la sociedad.

## **2.6. Maquiladoras en el ámbito del TLCAN**

La integración ha reforzado también la existencia de dos tipos de empresas: Por un lado, las grandes empresas orientadas a la exportación con acceso al financiamiento extranjero y que han sido las más beneficiadas por el resurgimiento industrial de México. Cincuenta grandes empresas, la mayoría de ellas maquiladoras y empresas multinacionales, realizan el 50% de las exportaciones mexicanas y son las que empujan más fuerte hacia el desarrollo exportador del país.<sup>96</sup>

Como consecuencia, el poder económico se ha concentrado más en los productores eficientes y que cuentan con poder financiero, dejando de lado a

---

<sup>96</sup> Víctor López Villafaña. "La dinámica de la integración económica de México con Estados Unidos". P. 83

aquellos que por lo general son negocios pequeños y medianos que tienen altos costos financieros para mejorar su capacidad tecnológica. De esta manera, los sectores intensivos en mano de obra de la economía nacional: agricultura, industria ligera y empresas medianas y pequeñas, que fueron el fundamento del desarrollo en las economías del este de Asia por un largo periodo y que debería ser igualmente la base del rápido crecimiento de México, no pueden incorporarse todavía a los beneficios del TLCAN.<sup>97</sup>

El problema real de México fue la integración transfronteriza de indocumentados y su aislamiento, el caso de las maquiladoras es algo sintomático. El régimen jurídico que dió origen al establecimiento de esa clase de empresas fue una respuesta a la legislación aduanera de EU que permitió la exportación de materias primas, partes, componentes y la reimportación de productos terminados, pagando impuestos de importación sobre el valor agregado de los insumos no estadounidenses exclusivamente.<sup>98</sup>

La industria maquiladora se considera un mal útil, aunque no indispensable; por eso, México optó por impedir en lugar de promover cualquier vínculo de la industria maquiladora con la planta productiva. La maquiladora ha sido utilizada como trampolín para exportar miles de millones de dólares, los beneficios principales fueron la creación de empleos, entrenamiento y divisas.

Las perspectivas de la industria maquiladora, más allá del TLCAN apuntan su paulatina eliminación formal; cuando se liberalice completamente su tráfico mercantil, la industria maquiladora dejará de existir "de jure" aunque ello no anule la expansión de procesos de producción compartida de la gran fábrica maquiladora de su condición "de facto".

Para conocer la situación de la maquiladora en el caso mexicano, si hacemos una comparación salarial en Estados Unidos un trabajador recibe 18.74 dólares la hora, mientras en la maquila de alta tecnología en México los trabajadores reciben 1.51 dólares por hora. La disparidad entre los salarios de ambos países en lugar de acortarse se ha hecho más desigual, pues el salario de la manufactura en México representa ahora sólo el 9.6% del salario obtenido en Estados Unidos,

---

<sup>97</sup> *Ibidem.* P. 83

mientras que en 1980 representaba el 22%. Además los salarios en la maquila son 16% más bajos que los que se pagan en la industria manufacturera en México.<sup>99</sup>

## **ORIGEN DE LAS MAQUILADORAS EN MEXICO**

La IME data de la cancelación del Programa Bracero de EU (PB), que de 1942 a 1964 permitió el ingreso temporal de trabajadores agrícolas mexicanos a ese país, propiciando el Programa Nacional Fronterizo de México (PNF), diseñado para promover la industrialización de la frontera norte a partir de 1965<sup>100</sup>. Se auspicio el desarrollo de plantas ensambladoras, cuya instalación corrió a cargo de capitalistas extranjeros, colocó IED (Inversión Extranjera Directa) en la franja limítrofe de México con EU.

Aunque al principio la IED se ubicó solamente en la región fronteriza, desde 1972 se permitió su expansión al interior; a pesar del propósito de propaganda, la zona fronteriza acapara a la fecha casi el 80% de la actividad maquiladora nacional. Las zonas receptoras de esta industria son Ciudad Juárez, Chihuahua, Tijuana y Baja California, principalmente. Desde 1965 se instalaron 12 plantas, a Marzo de 1992 al negociarse el TLCAN operaban en México 2063 maquiladoras, las cuales empleaban 500,664 trabajadores.<sup>101</sup>

Para 1989, el 55% de las maquiladoras existentes (1800) eran mayoritariamente estadounidenses, 40% lo eran por completo o parcialmente mexicanas, especialmente muebles y textil; casi 4% dueños de maquiladoras eran japoneses y sudcoreanos (aunque controladas por subsidiarias en EU) condición de maquiladoras de segunda generación por ser ramas de equipo eléctrico, electrónico y transporte.<sup>102</sup>

## **CRECIMIENTO DE LAS MAQUILADORAS EN MEXICO**

En la década anterior a la negociación del TLCAN, las maquiladoras crecieron de 578 en 1980 a 1703 en 1990 y el personal ocupado se elevó de más de 100 mil a casi 450 mil en el mismo periodo, estimándose para la década de los noventa

---

<sup>98</sup> Luis Rubio. "El TLC: instrumento de desarrollo", P. 477

<sup>99</sup> Víctor López Villafaña. "La dinámica de la integración económica de México con Estados Unidos", P. 102

<sup>100</sup> Ricardo M. Buzo de la Peña. "La Integración de México al Mercado de ...", P. 324

<sup>101</sup> Ibid. P. 325

<sup>102</sup> Ibid. P. 327

hasta 600,000. La exportación de productos maquilados se disparó de casi 2.5 mdd en 1980 a 10.1 mil mdd en 1990. <sup>103</sup>

Los procesos de ensamble de la IME se concentraron en 1989 en términos de valor agregado y empleo, en las siguientes industrias; componentes electrónicos 105,000 trabajadores, equipo de transporte 94,000, maquinaria eléctrica 67,000 y la industria textil y del vestido 42,000. <sup>104</sup>

La Secretaría de Economía tiene contabilizadas 3 mil 703 plantas maquiladoras, de las cuales 2,224 se ubican en los estados fronterizos y el resto en el interior de la república (hasta Mayo del 2001). ; además hasta la fecha se han generado un millón 307,982 empleos. <sup>105</sup>

Del intercambio comercial del sector manufacturero hasta 1999 más del 90% se hizo por medio de las empresas con Programa de Importación Temporal para la Exportación (Pitex) e Industrias Maquiladoras.

Además de siete de las diez divisiones que integran el sector manufacturero, presentan déficit comercial (saldo negativo), es decir, importan más de lo que exportan; las tres divisiones restantes sólo presentan un ligero avance en sus exportaciones. <sup>106</sup>

México adecuó su legislación al nuevo ambiente librecambista antes de iniciarse las negociaciones del TLCAN; ya sentó las bases para que con un TLC pueda ampliar la industria maquiladora a un sistema de producción compartida.

A partir de 1965 se les dió a las maquiladoras permisos de: importación temporal, libre de aranceles, para procesar artículos de exportación; permisos para operar con capital 100% extranjero; permisos para comprar, mediante fideicomisos, bienes raíces en la frontera norte que es una zona prohibida. En la legislación mexicana no existe restricción sobre la naturaleza del proceso productivo realizado en la maquiladora, ni sobre su grado de contenido nacional a condición de que la totalidad del producto se exporte.

---

<sup>103</sup> Ricardo Marcos Buzo de la pefla. P.330

<sup>104</sup> *Ibid.* P. 331

<sup>105</sup> Marcos Romero M. "Las Maquiladoras ya cesaron a 100 mil empleados". El Financiero. P. 32 13 de Mayo del 2001, Año 1, No. 8

México al proteger su mercado interno y EU su producción industrial ha creado en México una industria ensambladora de partes y piezas extranjeras que se asemeja más a un servicio administrativo de procesos laborales que a un negocio manufacturero ya que desincentiva la transformación industrial y el uso de materiales mexicanos.

EU monopoliza en un 98.5% el sector maquilador, protegiéndolo con tarifas sobre el contenido extranjero; no obstante, México quiere conquistar parte de este mercado de insumos produciéndolos en empresas mexicanas por medio de co-inversiones. <sup>107</sup>

El nuevo marco legal de la industria maquiladora empezó ya a conformar sistemas de "producción compartida"; empieza a integrar industrias mexicanas con extranjeras por conducto de las maquiladoras, en vez de limitar el circuito a maquiladoras y empresas extranjeras. Ha creado instrumentos legales con los cuales los empresarios pueden prepararse para el TLCAN mediante la reconversión de las industrias nacionales durante el periodo de transición hacia la eliminación total de aranceles, aunque el éxito de estos instrumentos depende en gran parte de los resultados de la negociación del TLCAN. <sup>108</sup>

---

<sup>106</sup> Las importaciones de la industria manufacturera registraron en 1999 crecimiento en sus importaciones del 30.5 por ciento, mientras que sus exportaciones lo hicieron sólo en 16.6 por ciento. Becerril, Isabel. "Duplicó su déficit el sector manufacturero". El Financiero, P.

<sup>107</sup> Gambrill, Mónica. "El impacto del tratado de libre comercio sobre la industria maquiladora". El Financiero, P. 37

<sup>108</sup> Gambrill, Mónica. "El impacto del TLC sobre la industria maquiladora". El Financiero, P. 38



## CAPITULO 3

### ARTICULO 303: RESTRICCIONES A LA DEVOLUCION DE ARANCELES.

Para que podamos entender las disposiciones del artículo 303 del TLCAN, es preciso mencionar que este artículo enmarca una serie de disposiciones a cumplirse a partir del año 2001 en donde la devolución de impuestos que se otorgaba a empresas altamente exportadoras, empresas Pitex y maquiladoras, ya no se otorgará como tal, en algunos casos se devolverá el arancel pagado pero de manera diferida (es decir se devolverá el impuesto sobre una cantidad del impuesto que se haya pagado), todo esto dependerá del tipo de actividad de la empresa y la cantidad de exportaciones, así como la generación de divisas.

El artículo 303 se refiere a las restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros.

"El artículo 303 del TLCAN contiene normas que seguramente deberán ser tomadas en cuenta si se quiere que dicho tratado produzca los efectos de quienes lo concibieron; se trata de la limitación a facultades de las partes que hasta antes del tratado les eran discrecionales".\* Por supuesto, no se encuentran en este artículo todas las prevenciones que han de cumplirse para tal eficacia del tratado; se piensa que a medida que el TLCAN se vaya haciendo efectivo, habrá necesidad de complementar sus normas con otras que vengán a crear nuevos instrumentos para que con el mismo se cubran todos los posibles puntos de la conveniencia comercial entra los países firmantes, dentro de un mundo de seguridad jurídica, ya sean estas normas de naturaleza internacional o normas internas, paralelas a dicho tratado.<sup>109</sup>

---

\* En la gráfica de anexos se muestran las disposiciones creadas para cumplir con el artículo 303 del TLCAN publicadas en el DOF.

<sup>109</sup> Rodríguez, Gregorio. "Aspectos fiscales del Tratado de..." p. 21

A continuación se enlistan los párrafos contenidos para cumplir las disposiciones del artículo 303:

1. "Salvo que se disponga otra cosa en este artículo, ninguna de las partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

- a) Posteriormente exportado a territorio de otra parte;
- b) Utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte; o
- c) Sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte, en un monto que no exceda al menor entre el monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación del bien a su territorio, y el monto total de aranceles aduaneros pagados a otra parte en relación con el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra parte".

Resulta interesante la prohibición contenida en el párrafo 1 transcrito, pues reembolsar aranceles aduaneros o eximir o reducir el monto de los adeudados equivale a prohijar beneficios que dejan en desigualdad a nacionales de las diversas partes.

En el párrafo 1 del artículo 303 fracciones a y b se entiende que si son productos de importación se les reembolsará el monto de los impuestos pagados, siempre y cuando sean utilizados para la producción de otro bien que será exportado; en la primera parte es fácil entender que las importaciones libres de aranceles sólo serán temporales y no afectarán la balanza comercial porque de cierta manera servirá para la producción de otro bien el cual será posteriormente exportado, donde supuestamente nuestra balanza será positiva, por un aumento considerable en las exportaciones.<sup>110</sup>

---

<sup>110</sup> Consulte también: Fracciones Arancelarias y plazos de desgravación. SECOFI. P. 7

No obstante, aquellos insumos que sean importados del exterior, pudiendo ser comprados a productores nacionales, afectarán considerablemente al mercado nacional, porque no existe un compromiso de compra y venta, aún demostrando la calidad de nuestros insumos para que las empresas transnacionales establecidas en nuestro país sean consumidoras de materia prima producida en México; casi siempre existe un pretexto ideal, ya sea por las normas de calidad internacional, normas sanitarias, fitosanitarias, etcétera, para que una empresa extranjera establecida en nuestro país prefiera importar los insumos que comprarlos del interior de nuestro país.

Con relación a la fracción c del párrafo 1 existe el peligro eminente de desplazar ciertos productos mexicanos con ventaja absoluta así como algunos otros con ventaja comparativa, a través de la sustitución por productos importados; porque nuevamente los productos nacionales siendo o no competitivos, comienzan a ser sustituidos por productos sintéticos, artificiales, etc.

Si analizamos el inciso a y b del párrafo 1 se refieren a la exención de aranceles y a la reducción considerable de estos en un trabajo de ensamble y de maquila. Sin embargo existe el grave error de elaborar productos sustitutos con insumos importados en lugar de producir una mercancía similar o sustituto basada en insumos nacionales.

Obviamente un producto sustituto nunca va a contener los mismos componentes que el producto original; desgraciadamente el sustituto llega a desplazar al producto nacional hasta debilitar ese mercado; además, el producto idéntico o similar si es más competitivo aunque no es siempre de mayor calidad, la diferencia está en el precio porque afecta indudablemente el mercado nacional, pudiendo incurrir en practicas desleales que quizás no llegarán a resolverse o en otros casos la aplicación de sanciones a través de cuotas compensatorias que no llegan a cubrirse; aún cubriéndose la sanción, el daño ya está presente.

El problema de interpretación se da en que el decreto no especifica si se le devolverá parte de su impuesto pagado a un exportador que realice ventas al exterior poco significativas, siendo que este exportador sea gran consumidor de insumos nacionales y obviamente no afecta la balanza comercial de nuestro país;

a mi criterio debería aplicar la devolución del arancel a pesar de que sus ventas sean menores a las de las transnacionales porque al menos está intentando producir una mercancía original de nuestro país, a pesar de tener un tratado comercial con EU y Canadá es preciso ir desplazando a la inversión extranjera directa, debemos dar el paso para invadir mercado estadounidense y canadiense.

2. "ninguna de las partes, a condición de exportar, podrá reembolsar, eximir, ni reducir:

- a) Las cuotas antidumping o compensatorias que se apliquen de acuerdo con las leyes internas de una parte y no sean compatibles con las disposiciones del capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias";
- b) Las primas que se ofrezcan o recauden sobre bienes importados, derivadas de cualquier sistema de licitación relativo a la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles-cuota, o de cupos de preferencia arancelaria;
- c) Los derechos aplicados de conformidad con la sección 22 de la United States Agricultural Adjustment Act, sujeto a las disposiciones del capítulo VII, "Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias"; o
- d) Los aranceles aduaneros pagados o adeudados, respecto de un bien importado a su territorio y sustituido por un bien importado a su territorio y sustituido por un bien idéntico o similar que sea subsecuentemente exportado a territorio de otra parte".

Como es objetivo de los párrafos 1 y 2, buscar un equilibrio de intereses de las partes a fin de que no se rompa la justa igualdad que con el tratado se pretende crear, si los tres países cumplen debidamente las prohibiciones contenidas en los párrafos 1 y 2, no habrá discrepancias que suelen provocar el proteccionismo o la flexibilidad en el ejercicio de la facultad económico-coactiva.

En el párrafo 2 del artículo se está haciendo a un lado la exención de impuestos así como su reducción a los productos del sector agropecuario lo cual considero

desalentador para uno de nuestros sectores más importantes, ya que aún existe demasiada gente que vive de su producción.

3. "cuando un bien se importe a territorio de una parte de conformidad con un programa de diferimiento de aranceles aduaneros y subsecuentemente se exporte a territorio de otra parte o se utilice como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte, la parte de cuyo territorio se exportó el bien":

- a) "Determinará el monto de los aranceles aduaneros como si el bien exportado se hubiera destinado al consumo interno"; y
- b) "Podrá eximir o reducir dicho monto en la medida que lo permita el párrafo 1".

En el párrafo 3 del citado artículo se establecen otras normas que igualmente, constituyen una manera de conservar entre las partes un equilibrio que seguramente producirá efectos sanos en el comercio y en las relaciones de parte a parte, pues expresan con precisión facultades que cada cual posee, con apego a su soberanía. No obstante en el inciso c de este párrafo se sigue haciendo hincapié en el beneficio para la maquiladora.

4. "Para establecer el monto de los aranceles aduaneros susceptibles de reembolso, exención o reducción de conformidad con el párrafo 1 respecto de un bien importado a su territorio, cada una de las partes exigirá la presentación de prueba suficiente del monto de aranceles aduaneros pagados a otra parte en relación con el bien que subsecuentemente se ha exportado a territorio de esa otra parte".

Resulta lógico que el reembolso de aranceles aduaneros pagados, o la exención o reducción de los adeudados, se apoye en pruebas que no dejen lugar a duda de las cantidades que procede reembolsar.

5. "Si en un plazo de 60 días a partir de la fecha de la exportación no se presenta prueba suficiente de los aranceles aduaneros pagados a la parte a la cual el bien se exporta posteriormente conforme a un programa de diferimiento de aranceles aduaneros señalado en el párrafo 3, la parte de cuyo territorio se exportó el bien":

- a) "Cobraré el monto de los aranceles aduaneros como si el bien exportado se hubiera destinado al consumo interno"; y
- b) "Podrá reembolsar dicho monto en la medida que lo permita el párrafo 1, a la presentación oportuna de dicha prueba conforme a sus leyes y reglamentaciones".

La prevención contenida en este párrafo seguramente que se consideró necesaria para evitar prolongadas esperas de la satisfacción de pruebas fundantes. Resulta lógico el cobro de un arancel mayor en caso de no presentar pruebas fehacientes, con la burocracia que prevalece resulta imposible cumplir al pie de la letra la presentación de las pruebas suficientes para estar exento de arancel.

6. "Este artículo no se aplicará a":

- a) "Un bien que se importe bajo fianza para ser transportado y exportado a territorio de otra parte";
- b) "Un bien que se exporte a territorio de otra parte en la misma condición en que se haya importado a territorio de otra parte de la cual se exporta (no se considerarán como cambios en la condición de un bien procesos tales como pruebas, limpieza, reempaquetado, inspección o preservación del bien en su misma condición)". Salvo lo dispuesto en el anexo 703.2 sección A, párrafo 12 cuando tal bien haya sido mezclado con bienes fungibles y exportado en la misma condición, su origen, para efectos de este inciso, podrá determinarse sobre la base de los métodos de inventario previstos en las reglamentaciones uniformes establecidas de acuerdo al artículo 511, "Reglamentaciones Uniformes";

En el párrafo 6 inciso b aún no se protege dentro de la constitución el daño que se cause al medio ambiente como la erosión del suelo, contaminación del mar, ríos, lagos y daño al ecosistema en general por los desechos químicos de estas empresas; nuestra legislación ambiental aún esta muy atrasada.

- c) "Un bien importado a territorio de una parte, que se considere exportado de su territorio o se utilice como material en la producción de otro bien que se considere exportado a territorio de otra parte por motivo de":

- I. "Su envío a una tienda libre de aranceles aduaneros,
- II. Su envío a tiendas a bordo de embarcaciones o como suministros para embarcaciones o aeronaves, o
- III. Su envío para labores conjuntas de dos o más de las partes y que posteriormente pasará a propiedad de la parte a cuyo territorio se considere que se exportó el bien";

d) "El reembolso que haga una de las partes de los aranceles aduaneros sobre un bien específico importado a su territorio y que posteriormente se exporte a territorio de otra parte, cuando dicho reembolso se otorgue porque el bien no corresponde a las muestras o a las especificaciones del bien, o porque dicho bien se embarque sin el consentimiento del consignatario";

e) "Un bien originario importado a territorio de una parte que posteriormente se exporte a territorio de otra parte, o se utilice como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte, o se sustituya por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien exportado a territorio de otra parte";

111

f) "Un bien señalado en el anexo 303.6".

7. "Salvo para el párrafo 2 (d), este artículo entrará en vigor a partir de la fecha señalada en la sección de cada parte del anexo 303.7".

8. No obstante cualquier otra disposición de este artículo y salvo específicamente lo dispuesto en el anexo 303.8, "ninguna de las partes podrá reembolsar el monto de los aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de los adeudados, sobre un bien no originario establecido en la fracción arancelaria 8540.11 aa (tubos catódicos para televisión a color, incluyendo tubos de rayos catódicos para monitores con una diagonal mayor de 14 pulgadas) u 8540.11 cc (tubos de rayos catódicos para televisión a color de alta definición, con una diagonal mayor de 14 pulgadas) que sea importado a territorio de la parte y posteriormente exportado a territorio de otra parte, o se utilice como material en la

producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte, o se sustituya por un bien idéntico o similar utilizado en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra parte”.

Probablemente de ahí provenga la premisa del gobierno foxista de aumentar los impuestos en los productos suntuarios, al aumentarlos en televisores y pantallas gigantes; ya que la mayoría de esa tecnología proviene de los países asiáticos y Estados Unidos no es muy competitivo en esta parte; por lo mismo a partir del año 2001 tratará de disminuir el consumo en este tipo de televisores, en América del Norte; las maquiladoras de origen asiático en nuestro país tendrán una desventaja con respecto al pago de aranceles en nuestro país; por lo mismo será más rentable para ellos exportar a otro país que no sea Canadá, Estados Unidos o México.

En Tijuana <sup>112</sup> empresas multinacionales como la sanmex (subsidiaria de sanyo) han abandonado el país luego de 20 años de producción; otras como Adi Systems (taiwanesa) y Sony (japonesa) permanecen en México, pero han reducido en más de un 50% su producción.

Estados Unidos impone reglas a los países como México para eliminar la competencia europea y asiática, aunque nuestro país debe equilibrar la competencia a su favor para proteger a sus productores nacionales.

Sin embargo, para EU este tipo de comercio es lo más conveniente y a nosotros sólo nos limita a ser un país maquilador, armador, ensamblador, sin posibilidad de gozar de estos beneficios de un menor precio y una mayor calidad, porque EU lo ha decidido así, nosotros como buenos cumplidores sólo nos quedará apegarnos a los compromisos adquiridos dentro del TLCAN.

9. Para efectos de este artículo:

- Aranceles aduaneros son los aranceles aduaneros que serían aplicables a un bien que se importe para ser consumido en territorio aduanero de una de las partes si el bien no fuese exportado a territorio de otra parte;

---

<sup>111</sup> En este inciso no hay más que una lógica que privilegia a la industria maquiladora, por lo que no hay mucho por analizar.

<sup>112</sup> Tijuana fue la ciudad que alguna vez tuvo el título de ser la capital mundial de la televisión. Gisela Vázquez. “Maquiladoras, el éxodo”. El Financiero. P. 59



- Bienes idénticos o similares significan "bienes idénticos o similares", según la definición del artículo 415, "Reglas de origen-Definiciones";
- Material significa "material" según definición del artículo 415, "Reglas de origen",
- Usado significa "usado" según definición del artículo 415 "Reglas de origen"

### **3. 1. Programas de apoyo gubernamental a las exportaciones**

Desde principios de los años 50 hasta la mitad de la década de los 80 México, utilizó una estrategia de desarrollo económico fundada en un proceso de industrialización de sustitución de importaciones. Centrada en el proteccionismo comercial y en la intervención gubernamental en la economía, esta estrategia alentó la inversión en la industria, suprimió los precios agrícolas (hasta la mitad de los años 70) y expandió las empresas públicas. Después de la crisis de la deuda en 1982, el gobierno comenzó a cambiar de curso; en 1985, México decidió iniciar una política de apertura económica hacia el resto del mundo, llevó a que el país ingresara al GATT en 1986 y en 1992 firmara un Tratado de Libre Comercio con nuestros vecinos del norte.<sup>113</sup>

Los programas de fomento a las exportaciones en realidad fueron creados a causa de las cartas de intención firmadas por México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y no fue resultado de un proyecto de hacer crecer nuestro comercio con el exterior; esto quiere decir que para nuestra apertura al exterior fue necesario adecuar las disposiciones de fomento al comercio exterior, a las obligaciones contraídas con tal organismo internacional.

A continuación enumeramos los distintos programas que se instrumentaron durante la década de los ochenta, posteriormente la década de los noventa para finalmente llegar a los Programas de Promoción Sectorial de los que hablaremos en el punto 3.3.

#### *PRONAFICE*

El PRONAFICE fue diseñado para beneficiar a un determinado número de empresas dedicadas a la transformación, elaboración o reparación de productos

<sup>113</sup> Gustavo Vega Cánovas. "La política de Promoción de Exportaciones...". P. 99

que serían exportados al tener un producto final, en ese momento fue necesario importar las materias primas del exterior, y entonces nuestro país benefició las importaciones de insumos del exterior.<sup>114</sup> Por ejemplo, nuestro país al producir productos para exportación hacia Estados Unidos; este país le ofrece a México la materia prima a un precio muy barato pero con la condición que lo comprado vaya a ser utilizado en el producto final que desea, obviamente que se exporte a un buen precio; la propuesta es finalmente aceptada por la incapacidad de un gobierno de no poder generar empleos necesarios para su población.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) fue instrumentado y en 1984 planteó la eliminación de los subsidios a las exportaciones, aunque no a las importaciones, con este sistema se otorgaron facilidades a la importación; no obstante, en 1986 este programa sufrió modificaciones para aliviar el desequilibrio económico dentro del comercio exterior y el proceso de industrialización mediante:

- Fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- Racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- Apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.
- Impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien al proceso de exportación.
- Expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial y,
- Mediante una mejor política de precios que fomenten la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

Uno de los problemas reales del PRONAFICE y de muchos otros fue no haber fomentado a los pequeños productores a producir insumos necesarios para las empresas transnacionales; para que en años posteriores México estableciera una serie de modificaciones a las condiciones de Estados Unidos, pienso que para

---

<sup>114</sup> Wadgymar, Arturo, "Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México", P. 169

mejorar las condiciones de los productores nacionales nuestro país en los nuevos programas de promoción sectorial debería citar así:

Cuando una empresa extranjera se establezca en México deberá prioritariamente consumir insumos nacionales para la producción, ensamble, reparación o transformación de su producto final el cual podrá ser exportado o vendido en el mercado nacional gozando de mayores beneficios como exención de impuestos y aranceles.

En mi opinión se debería agregar lo siguiente:

No se beneficiará con la exención de impuestos o aranceles a la importación, a las empresas transnacionales establecidas en nuestro país que deseen elaborar, armar, reparar o ensamblar un producto para exportación o venta al mercado nacional; y que no consuman insumos nacionales prioritariamente.

#### *PRONAMICE*

Creado en 1990 el Programa Nacional de Modernización industrial y Comercio Exterior.<sup>115</sup>

- En él se reitera la apertura al exterior.
- Se plantea lograr un desarrollo industrial que implica la desconcentración industrial.
- Mayor defensa de los intereses comerciales en el exterior.
- Internacionalización de la industria, modernización, haciéndola competitiva.
- Mayor productividad y absorción de la tecnología.
- Desregulación económica.
- Promoción de exportaciones.
- Fortalecimiento del mercado interno.

Dentro del programa denominado los 100 días de promoción de las exportaciones (1991)<sup>116</sup> se pretendió:

1. Expedición de concesiones para la prestación de servicios en los puertos para maniobras de carga y descarga. Recientemente las Administraciones

<sup>115</sup> Cfr. Wadgymar, Arturo. "Introducción al...". tomado de: p. 183 Excelsior 19 de enero de 1990.

<sup>116</sup> Op. Cit. Idem p. 183

COMISIONES DE SALUD  
DE LA SECRETARIA DE SALUD

Portuarias Integrales (APIS) han resultado más eficientes en cuanto a costos y tiempo de entrega, así como carga y descarga.

2. Sistema de seguimiento a la problemática portuaria que enfrente el exportador.

3. Sistema ferroviario competitivo y moderno para servicios del exportador. Hasta la fecha no se ha realizado algún proyecto que modernice nuestro sistema ferroviario.

4. Invitar a la sociedad a participar en la operación de trenes unitarios privados, en los cuales los particulares provean sus propios equipos y comercialicen en la capacidad instalada de carga.

5. Modernización integral del sistema ferroviario mexicano. (aún no se realiza esta modernización).

6. Seguimiento de problemas en materia ferroviaria.

7. Se promoverá la construcción en aeropuertos de terminales con almacenes de refrigeración como concesiones al sector privado.

8. Se elimina la incertidumbre en la autorización para la importación temporal de contenedores.

9. Creación de una red nacional de frío que permita reducir los costos de transporte de las exportaciones hortofrutícolas.

10. Se establecerá un programa que garantice la entrega continua de energía eléctrica a las empresas exportadoras.

11. Parques industriales proveedores de electricidad.

12. Seguimiento de problemas de abasto de electricidad que enfrente el exportador.

13. Medidas para que el trámite de exportación de productos hortofrutícolas se realice sin demora ni trabas.

14. Se publicarán sendos reglamentos a los decretos vigentes que facultan a las distintas dependencias a regular las actividades de importación y exportación. Asimismo se descentralizan las facultades administrativas de los reglamentos a sus oficinas regionales.

15. Se simplifica el régimen de control de cambios.

Para adecuarse a las nuevas disposiciones comerciales se realizaron diversos cambios en la ley aduanera (1992).

16. se profundiza el proceso de desregulación y simplificación de la Ley Aduanera.

17. Se modifica la legislación vigente en materia de importaciones temporales permitiendo únicamente a la industria automotriz, a la de autotransportes, a la industria maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal para exportación, la posibilidad de importar de forma temporal insumos y máquinas.

En este punto se ve claramente que el beneficio se da a cierto tipo de industrias, que a un largo plazo debilitarían a otros mercados estratégicos, desde hace años se ha otorgado a las industrias automotrices, de autotransportes y maquiladoras principalmente, ya que han jugado un papel como generadoras de divisas y no de bienestar social generalizado.

18. Se faculta a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho a la aduana de exportaciones en el punto de origen, a través del despacho a domicilio.

19. Se concluirá la instalación del Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI).

20. Se sustituye el requisito de que las solicitudes de patente para agente y apoderado aduanal deban ser acompañadas por un depósito de 250 millones de pesos, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.<sup>117</sup>

En cuanto aspectos de simplificación fiscal se refiere:

21. Se simplifica la devolución de impuestos por IVA a maquiladoras de exportación y empresas exportadoras.

22. Se modifica el decreto de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) para facilitar la devolución del IVA.

Por último en cuanto a medidas de promoción se agrega:

23. Programas de ferias y exposiciones de exportación.

---

<sup>117</sup> Del punto 1-20 puede consultar mismo libro y autor. *Ibid* p. 184

24. Se creará el Centro de Servicio al Comercio Exterior.  
Se revisará el decreto de empresas de comercio exterior.
26. Programa de diversificación de mercados y productos.
27. Fortalecer mecanismos de coordinación de promoción comercial exportadora.

### **PROFIEX**

En abril de 1985 se publicó el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas; pretendiéndose organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información así como asesoría al exportador.<sup>118</sup>

Los cambios importantes se dan con relación al tratamiento fiscal tanto a exportaciones como importaciones, los Certificados de Devolución de Impuestos son sustituidos por la devolución del IVA a las empresas de comercio exterior; en 1985 el texto sufre modificaciones para hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos que permita articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, contemplando:

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT y FOMEX).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etc.)
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de certificados de devolución de impuesto (CEDIS):

---

<sup>118</sup> *Ibíd.* P. 171

- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.
- Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.
- Fomento a la producción en zonas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a la maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etc.

En 1986 se adicionaron las siguientes medidas:

- Fomento a la formación de empresas de comercio exterior.<sup>119</sup>
- Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior.
- La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la tasa "cero" a las empresas de comercio exterior.
- Ampliación de apoyos financieros de BANCOMEXT.
- Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica. El apoyo evidentemente a nuestros días no es viable otorgarlo al exportador indirecto, porque aumenta demasiado los costos de la mercancía final).
- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.
- Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios.

---

<sup>119</sup> Op Cit. Guía básica del exportador. Bancomext. P. 11

- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal, etc.

### **DEVOLUCION DE IMPUESTOS (DRAW BACK)**

El decreto que establece la devolución de impuestos (Draw Back) de importación a los exportadores fue publicado en el Diario oficial de la Federación el 24 de abril de 1985, teniendo modificaciones el 28 de julio de 1987 y el 11 de mayo de 1995; su última vigencia fue hasta el 31 de diciembre de 2000.<sup>120</sup>

El beneficio de este programa hasta antes de enero de 2001 fue obtener la devolución del arancel causado por la importación de insumos a mercancías exportadas de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado; pudiendo solicitarlo exportadores directos e indirectos.

El funcionamiento de este programa para la devolución de los impuestos de importación consistió en presentar una solicitud dentro de los doce meses siguientes a la importación en un plazo de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se hubiese realizado la exportación para el exportador directo, y en el caso del exportador indirecto en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se haya expedido la "constancia de exportación" o la "constancia de depósito".

Para gozar de los beneficios de este programa se debía presentar una solicitud Draw Back debidamente requisitada y acompañada de la documentación:

- Copia del pedimento de importación y exportación que amparen la mercancía para las cuales se requiere la devolución (exportador directo), el exportador indirecto deberá anexar la factura de venta, una copia de los pedimentos de importación.
- Constancia de exportación cuando se enajenen a maquiladoras, empresas de comercio exterior (Ecex) y empresas con programa Pitex.
- Constancia de depósito cuando las mercancías se enajenan a empresas de la industria automovilística o,

---

<sup>120</sup> Guía básica del exportador. Bancomext. P. 12



- Carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los incisos anteriores.

Nuevamente aquí se ve el beneficio que se otorga a empresas maquiladoras y aparentemente de exportación; desde mi punto de vista una empresa exportadora comienza en un principio desde el consumo de materia prima nacional para producir un producto originario del país, en un 100%. Son empresas productoras de mercancías idénticas o similares, que fueron beneficiadas por el gobierno mexicano y probablemente sigan beneficiadas por los nuevos programas de promoción sectorial.

### ***PITEX SERVICIOS***

El programa Pitex servicios fue diseñado por la falta de tecnología propia por lo que se tuvo que recurrir a la concesión a empresarios que prestaron servicios a empresas exportadoras o maquiladoras, no obstante la tecnología nacional quedó rezagada, y no se le fomentó lo suficiente para lograr alcanzar estándares internacionales de competitividad; como una de las consecuencias el presupuesto para las universidades creadoras de tecnología ha sido recortado al máximo por disposiciones del Fondo Monetario Internacional.

Programa de importación temporal para servicios integrados a la exportación (Pitex servicios) fue publicado el 11 de abril de 1997,<sup>121</sup> surgió como programa de apoyo a quienes prestaran servicios asociados a las exportaciones no petroleras que se dedicaran a:

- Carga, descarga y estiba en puertos marítimos;
- Ingeniería en procesos industriales;
- Diseño de productos empaques y envases;
- Exploración, prospección e investigación;
- Reparación de buques y contenedores, y
- Reparación de estructuras, tanques y calderas.

Teniendo como beneficios:

---

<sup>121</sup> *Ibíd.* P. 14

- Las importaciones temporales no requirieron de permisos previos ni de autorizaciones administrativas, salvo de que se trate de mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas.
- Importar temporalmente maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías salvo vehículos de transporte, así como aparatos, equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad e informática.

Los requisitos consistieron en:

- Ser sociedades mercantiles conforme a las leyes mexicanas.
- Prestar alguno de los servicios citados.
- Facturar o comprometerse a facturar un mínimo de 50% de sus ingresos anuales a la industria maquiladora, a empresas Pitex o Ecex, o a residentes en el extranjero.
- Solicitud con copia de la declaración fiscal del ejercicio fiscal anterior, informar trimestralmente a la Secofi y la SHCP de las operaciones realizadas al amparo de este programa.
- Las empresas autorizadas no tenían derecho a facturar el IVA con tasa cero por los servicios que presten. \*

### ***EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)***

El programa de empresas de comercio exterior fue decretado en el diario oficial de la federación el 11 de abril de 1997.<sup>122</sup>

- Tenían la constancia de empresa Altex (empresa altamente exportadora).
- Inscripción a Pitex.
- Podían expedir constancias de exportación a sus proveedores nacionales, bienes adquiridos considerados exportados definitivamente.
- Beneficio preferente de Nacional Financiera (Nafin) capacitación y asistencia técnica.

---

\* A partir del año 2001 este tipo de disposiciones quedaron derogadas con la implementación de los programas de promoción sectorial

<sup>122</sup> Ibid. P. 15

- Reducción de 50% en el costo de los productos y servicios no financieros, mediante apoyo integral de Bancomext.

### **EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)**

Decreto para el fomento y la operación de las empresas altamente exportadoras y los que LO reforman, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente.

El objetivo fue otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas Altex; considerándose empresas altamente exportadoras, las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanentemente en los mercados internacionales.<sup>123</sup>

Beneficios durante su vigencia fueron:

- Devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor;
- Acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por la Secofi y Bancomext;
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas hayan sido despachadas en una aduana interior;
- Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.

Requisitos:

- En el caso de exportadores directos, demostrar exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o equivalente al 40% de las ventas totales.
- En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de las ventas totales.
- Presentar ante Secofi solicitud Altex requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

### **3. 2. Disposiciones creadas y reformadas para cumplir con el artículo 303 del TLCAN.**

La legislación aduanera se adecuó al marco jurídico del TLCAN en lo establecido en los artículos 303, 304 y anexo 303.7, esto porque México para cumplir con las disposiciones establecidas en el artículo 303 fue necesario realizar modificaciones dentro de la ley aduanera a diversos artículos que están relacionados con el diferimiento de aranceles y la devolución de los mismos.<sup>124</sup>

"No se exentará del arancel a las mercancías que provengan de terceros países cuando se introduzcan en México para ser exportadas ya sea a Estados Unidos o Canadá".<sup>125</sup>

En esta parte se pretende evitar la triangulación de las mercancías entre los países integrantes del TLCAN, por ejemplo, Monterrey le podría comprar a China insumos para posteriormente venderlos al Estado de California (EU), y esto supuestamente ya no será permitido a partir del año 2001; por razones como esta nuestro país debe fomentar a los productores de insumos nacionales a volverse más competitivos sin tener la necesidad de importar los productos de un tercer país no integrante del TLCAN, en gran parte esto nos beneficiará en la medida en que dejemos de depender de insumos provenientes de Canadá y Estados Unidos y exportemos posteriormente nuestros productos originarios, obteniendo mayores utilidades.

El artículo 303 del TLCAN menciona que ninguna de las partes podrá exentar o devolver en su totalidad el impuesto general de importación para las mercancías de terceros países que se introduzcan a su territorio bajo algún programa de diferimiento o devolución de aranceles.

Cuando una mercancía que no reúna las características y condiciones de origen establecidas en dicho tratado, se introduzca a México bajo un programa de diferimiento o devolución de aranceles y sea exportada con posterioridad a

---

<sup>123</sup> Decreto Altex publicado en el DOF el 11 de mayo de 1995.

<sup>124</sup> Para conocer las disposiciones creadas y reformadas para cumplir con el artículo 303 del TLCAN véase gráfico XIV.

<sup>125</sup> Juan Raúl López Villa. "Comentarios a las ...". P 125 También vea Ley Aduanera edición 2002.

Estados Unidos o Canadá, podría beneficiarse de la exención del impuesto general de importación, en un monto no mayor al previsto por el tratado.

Cuando el impuesto pagado en Estados Unidos o Canadá sea igual o mayor que el impuesto en México, la exención será total y no habrá impuesto a pagar en México; en caso contrario la exención será el impuesto a pagar en México.<sup>126</sup>

### **3. 3. Decreto Programas de Promoción Sectorial**

El decreto de los Programas de Promoción Sectorial<sup>127</sup> fue publicado el 9 de mayo de 2000 en el diario oficial de la federación donde se publicaron para las siguientes ramas industriales:

- I.- Industria eléctrica.
- II.- Industria electrónica.
- III.- Industria del mueble.
- IV.- Industria del juguete y juegos de recreo.
- V.- Industria del calzado.
- VI.- Industria minera y metalúrgica.
- VII.- Industria de bienes de capital.
- VIII.- Industria Fotográfica.
- IX.- Industria de maquinaria agrícola.
- X.- Industrias diversas.

Fue hasta el 30 de octubre de 2000 cuando se publicó la segunda parte de los programas de promoción sectorial, reformándose el decreto del 9 de mayo del mismo año;<sup>128</sup>

- X.- Industria química.
- XI.- Industria del caucho y plástico.
- XII.- Industria siderúrgica.
- XIII.- Industria de productos farmoquímicos.
- XIV.- Industria de medicamentos y equipo médico.

---

<sup>126</sup> Ibid. Pp. 125

<sup>127</sup> DOF. Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial. 9 de Mayo de 2000.

<sup>128</sup> Estas fracciones pendientes se publicaron el 30 de octubre y 30 de diciembre de 2000 en el Diario Oficial de la Federación.

- XV.- Industria del transporte.
- XVI.- Industria del papel y cartón.
- XVII.- Industria de la madera.
- XVIII.- Industria del cuero y pieles.
- XIX.- Industria automotriz y de autopartes.
- XX.- Industria textil y de la confección.

En el artículo cuarto del presente decreto se menciona que los productores que cuenten con autorización para operar alguno de los programas de los que se publicaron hasta ese momento tienen derecho a importar los insumos para la producción de su mercancía final. En la reforma a los programas de promoción se ve claramente el beneficio que se les está otorgando a la industria de autopartes. La importación temporal de mercancías está exenta de impuesto general de importación siempre y cuando la mercancía sea posteriormente exportada a los Estados Unidos o Canadá, utilizada como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a los mismos países integrantes del TLCAN, sustituida por mercancía idéntica o similar utilizada como material en la producción de otra mercancía que será exportada a EU o Canadá.

### **3. 4. Aspectos generales sobre el decreto maquilas**

Anteriormente al decreto de la industria maquiladora de exportación de finales de los ochenta, ya existía cierto tipo de beneficios discrecionales a partir de los setenta, en ese tiempo aún predominaba la exportación petrolera; cuando Estados Unidos finalmente debilitó al mercado petrolero mexicano, México se dio a la tarea de fomentar la inversión extranjera directa, impulsando nada más y nada menos el crecimiento de la industria armadora, ensambladora y maquiladora, principalmente.

El decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación fue publicado por primera vez en el diario oficial de la federación el 22 de diciembre de 1989, reformado el 24 de diciembre de 1993, nuevamente sufre

modificaciones el 1º de junio y noviembre de 1998, sufriendo últimas modificaciones el 30 de octubre de 2000 y en Diciembre de 2000.<sup>129</sup>

Por Maquila se entiende:

- Proceso industrial o de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior por parte de maquiladoras o empresas que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos señalados y citados.<sup>130</sup>
- Empresa, persona física o moral a la que sea aprobado un programa de maquila y exporte su producción o venda al mercado nacional en los términos estipulados y mencionados.
- Empresas que tienen la finalidad de generar divisas o apoyar las exportaciones.

El objetivo de las maquiladoras es:

- Crear fuentes de empleo.
- Fortalecimiento de la balanza comercial del país a través de una aportación neta de divisas.
- Contribuir a una mayor integración intraindustrial.
- Coadyuvar a elevar la competitividad de la industria nacional.
- Capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

El objetivo de la maquiladora menciona solamente el crear fuentes de empleo pero no para profesionistas, aunque no menciona el generar empleos dignos con una mayor remuneración y gente altamente capacitada, tampoco menciona el compromiso de generar cierta cantidad de empleos.

---

<sup>129</sup> Guía Básica del Exportador. Edición 2002. También decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación de Diciembre de 1989, 24 de Diciembre de 1993, 1 de junio de 1998, 9 de mayo, 30 de Octubre y Diciembre de 2000. Lo más curioso es que la mayoría de los decretos los modifican, aprueban, anejan, derogan, etc. en Diciembre mes donde quizás el congreso y sus legisladores lo único que están esperando es su bono navideño, teniendo todo el año para analizar, estudiar y discutir las reformas correspondientes; en pocas palabras para ponerse a trabajar por nuestro país.

<sup>130</sup> Artículo 3º fr. c) de la Ley del Programa de la Industria Maquiladora de Exportación. P. 11

Se pretende el fortalecimiento de la balanza comercial y no del bienestar social; también menciona el impulso a la transferencia de tecnología más no la creación de una tecnología propia.

Los beneficios son:

- Despacho aduanero simplificado.
- Establecimiento y operación de maquiladora de nueva creación o ya existente en cualquier zona del territorio nacional destinado al desarrollo intraindustrial.
- Autorización de importación temporal de materias primas, partes, componentes, maquinaria y equipo libres de arancel.
- Poder vender en el mercado nacional con pudiendo incrementar anualmente, a partir del año 2001 vender la mercancía al 100% en el mercado nacional.<sup>131</sup>
- Facilidades administrativas a las empresas que desarrollen programas de albergue.
- La ley de inversión extranjera permite operar empresas maquiladoras hasta con 100% de capital extranjero.

A partir de enero de 2001 (a partir del octavo año de vigencia), deberá igualarse el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinaria no originarios de conformidad con el TLCAN, esto con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de dicho tratado, por tal razón debían cumplirse ciertas disposiciones que se encuentran en el capítulo III del tratado, principalmente en el artículo 303.

Entre otras razones además de cumplir con las disposiciones del artículo 303 del TLCAN también se encuentran las obligaciones adquiridas con la Organización Mundial de Comercio (OMC), resultando necesaria la adecuación del programa de

---

<sup>131</sup> El poder vender en el mercado nacional ocasiona una contradicción en cuanto al fomento a las exportaciones se refiere, creándose maquiladoras ociosas que sólo satisfacen el mercado nacional, ya no tendrán que preocuparse por vender sus productos al exterior; además de que podrán mantener su nivel de ganancias e incluso elevarlas; se deberá tener cuidado con los casos dumping así como la aplicación de cuotas compensatorias.



maquila de exportación a estándares internacionales, reformando dentro del artículo 3º fracciones importantes como:

Maquiladora por capacidad ociosa.- persona moral establecida y orientada a la producción para el mercado nacional que le sea aprobado un programa de maquila para la exportación. (Fracción VII).

Maquiladora de servicios.- persona moral que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila y cuya actividad sea la de realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a esta respecto de empresas maquiladoras. (Fracción VIII).

Maquiladora con desarrollo de programas de albergue.- persona moral a quien le sea aprobado un proyecto de exportación, y a la cual las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos. (Fracción IX).

Con relación a las maquiladoras se establecen diversas reformas dentro de la ley aduanera como el caso del artículo 110 y 112 a partir del año 2001.

Artículo 110. - Las maquiladoras y empresas con programas de exportación deberán pagar el impuesto general de importación que se cause en los términos de los artículos 56 y 104 de esta ley, los derechos y, en su caso las cuotas compensatorias aplicables al efectuar la importación temporal de la maquinaria y el equipo a que se refiere el artículo 108 fracción III de esta ley, y podrían cambiar al régimen de importación definitiva dichos bienes dentro de los plazos a que se refiere el artículo 108 de esta ley, efectuando el pago de las contribuciones que correspondan.<sup>132</sup>

Se modifica el artículo mencionado, estableciendo en forma expresa que las maquiladoras y empresas con programas de exportación deberán pagar el impuesto general de importación que se cause en los términos de los artículos 56 y 104 de esta ley, los derechos, así como las cuotas compensatorias que en su caso se causen con motivo de tales importaciones, estableciéndose la posibilidad de cambiar al régimen de importación definitiva tales bienes.

---

<sup>132</sup> Juan Raúl López Villa. "Comentarios a las..." p. 134

Se reforma lo referente al hecho de que las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía (Seco) podrán transferir las mercancías que hubieran importado temporalmente a otras maquiladoras o empresas con programas de exportación autorizados por la referida autoridad que vayan a llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación o realizar el retorno de dichas mercancías a través de un pedimento de exportación a nombre de la persona que efectúa la transferencia y uno de importación temporal a nombre de la empresa que recibe las mercancías, eliminando la constancia de exportación.

Si analizamos esta modificación de la eliminación de las constancias de exportación veremos que serán cada vez menos las empresas beneficiadas por los programas sectoriales ya que a través del pedimento de exportación de quien importa y quien exporta, el artículo 303 del TLCAN nos muestra que tales disposiciones están prácticamente destinadas a beneficiar cierto tipo de industrias y clase de mercancías.

### **3.5. Aspectos generales sobre el decreto PITEX.**

El programa de importación temporal para producir artículos de exportación fue publicado el 3 de mayo de 1990, <sup>133</sup>daba derecho a los exportadores directos o indirectos que estuviesen inscritos al programa a importar temporalmente: <sup>134</sup>

- I. Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación,
- II. Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación,
- III. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación,
- IV. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación,

---

<sup>133</sup> Op. Cit. Guía Básica del Exportador. Bancomext. P. 13

<sup>134</sup>Según decreto en el diario oficial del 3 de mayo de 1990, de la legislación aduanera.

V. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Este tipo de programas tuvo sus ventajas para empresas con constancia de "empresa altamente exportadora", mejor conocido como programa Altex; entre otras cosas, los exportadores con programa Pitex podían realizar importaciones comprobando el 10% de ventas el exterior con excepción de las fracciones IV y V del decreto, quienes debían realizar al menos 30% de ventas al exterior. Derecho a adquirir divisas del mercado controlado para el pago de las mercancías importadas, siempre que comprobaran la adquisición de tales mercancías, conforme al control de cambios.

Podían además exportar el producto desde la frontera norte y exportarlo desde otro lugar distinto del de origen, disfrutando de beneficios que otorgó la ley aduanera, estos insumos importados tenían la posibilidad de convertirse en importaciones definitivas, y por último tenían el derecho de realizar parte de sus ventas (30% aprox.) dentro del mercado nacional.

Para realizar dicha importación no era necesario el permiso previo salvo en casos excepcionales como casos de seguridad nacional, medidas sanitarias, fitopecuarias o ecológicas; la única obligación a cumplir era mantener un saldo positivo de divisas dentro de su operación más no un saldo mayor de exportaciones o de menores importaciones.

El decreto Pitex fue reformado el 11 de mayo de 1995 y el 13 de noviembre de 1998 otorgando beneficios como:

- Capacidad de poder importar insumos de forma temporal, maquinaria y equipo sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, ni el IVA sin permisos previos ni autorizaciones.

En esta parte si se daba la existencia de un caso de practicas desleales al comercio exterior así como algún caso dumping obviamente me pregunto yo ¿cual sería la resolución simplemente con este beneficio?, inmediatamente generar

productos a menor precio debilitando cada vez más a la competitividad nacional; estos son casos para entender como van a subsistir los productores nacionales: micro, pequeña y mediana empresa con semejantes beneficios que se otorgaron a la inversión extranjera directa (industria maquiladora principalmente) durante más de 20 años. ¿Cómo pretende el gobierno que los productores se vuelvan competitivos y ofrezcan productos a menores precios?, aunque considero que la calidad mexicana supera los productos extranjeros sin ningún problema.

- Acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país.
- Las empresas que cumplan con lo dispuesto del programa pudieron obtener el cambio de régimen de conformidad con la ley aduanera.
- Plazos de permanencia de importaciones temporales hasta por un año de desperdicios: combustibles, lubricantes y materiales auxiliares; hasta por dos años de materias primas, envases y empaques.

En este punto el gobierno no toma en cuenta la contaminación de aguas, suelo, aire y del ecosistema en general; además se respetan los tipos de sanciones, cantidades monetarias en multas si no se respetan las disposiciones, tal vez están por ahí escritas pero en la práctica el gobierno no ejerce el fuero que le corresponde, entra en el juego de la corrupción.

- Mercancías enajenadas con empresas Pitex y que obtengan constancia de exportación se considerarán exportación definitiva facturando a tasa cero de IVA (Artículo 12 del decreto Pitex).
- Las mercancías transferidas de un programa Pitex o maquila, que reciban la constancia de exportación del vendedor les permitía liberarse de la obligación de retomar al extranjero mercancías importadas temporalmente (artículo 15).

La constancia de exportación únicamente fomentó la exportación ficticia de productos llegando a ser parte del consumo nacional si pagar los impuestos que debieron pagarse (artículo 12 y 15 del decreto).

- Contaban con la autorización de venta en el mercado nacional hasta 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con

mercancías importadas al amparo de este programa (artículo 13 del decreto).

Para poder cumplir con las disposiciones del artículo 303 se modifica el decreto Pitex adecuándolo a los Programas de Promoción Sectorial. En el artículo 5 B del decreto del 30 de octubre de 2000 menciona que, la importación temporal de las mercancías no originarias conforme al TLCAN estará del impuesto general de importación siempre y cuando la mercancía sea:

- I. Posteriormente exportada a los Estados Unidos o a Canadá.
- II. Utilizada como material en la producción de otra mercancía que se exportará posteriormente a Canadá o Estados Unidos.
- III. Sustituida por una mercancía idéntica o similar utilizada como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a algún país integrante del TLCAN.

El artículo 5 D menciona en que casos no se pagará el impuesto general de importación en casos como:

- a) La importación temporal de mercancías de empresas que cuenten con registro de industria maquiladora de exportación o un programa Pitex autorizado por los programas de promoción sectorial, cumpliendo con las reglas de origen conforme al TLCAN.
- b) La importación temporal de mercancías de empresas registradas en el programa de industria maquiladora o Pitex que cuenten con una autorización de los programas de promoción sectorial, que sean exportadas a países distintos a Canadá y Estados Unidos.
- c) Importación de tela totalmente formada (no podemos importar los hilos) y cortada en los Estados Unidos para ser ensamblada en bienes textiles y del vestido en México, que se exporten a los Estados Unidos.
- d) En la importación temporal de las mercancías de empresas registradas en un programa de industria maquiladora y/o Pitex proveniente de países no miembros del TLCAN y que vayan a ser incorporadas a bienes que se exporten a Estados Unidos con previa autorización.

e) En la importación temporal de tela importada a los Estados Unidos cortada en tal país, para ensamblarla en prendas en México, u operaciones similares de maquila de bienes textiles y del vestido establecidos por Estados Unidos o Canadá que finalmente se exporten a nuestro vecino del norte.

f) Se considera importación temporal de mercancías cuando no sufra alteración material de sus características, como la dilución en agua u otra sustancia, limpieza como remoción de óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos; aplicación de conservadores, lubricantes, encapsulación protectora, pintura para conservación; el ajuste, limado o corte; acondicionamiento en dosis, empaçado, reempaçado, embalado o reembalado; prueba de marcado, etiquetado, clasificación o mezcla, y

En el inciso f del artículo 5 D existe un grave problema si no se adecuan medidas ambientales a la legislación mexicana, a la ley de inversión extranjera directa, así como la ley aduanera, porque muchas de las empresas pueden sólo establecerse porque la legislación estadounidense ya no les permite estar en su territorio y normalmente vienen sólo a contaminar nuestro territorio, no se tome en cuenta la erosión del suelo que tendrá nuestro país, la contaminación de nuestras aguas como mares, ríos y la contaminación de nuestra atmósfera.

Además de que los empleados u obreros que laboran en este tipo de industrias están expuestos a intoxicarse y a padecer enfermedades graves que en un largo plazo serán más costosas para el gobierno (el gasto se refleja en servicios de salud, pensiones, manutención por invalidez, etc.), en comparación con las divisas generadas para el país.

Entre otras cosas la legislación laboral mexicana no se ha reformado para proteger a los trabajadores de las industrias que poseen un alto nivel de riesgo (el factor humano se ha hecho a un lado), refiriéndonos específicamente a indemnizaciones, incapacidades y descansos forzosos; a mí pensar existe el temor de que el inversionista desmantele y abandone el país; para estos casos nuestro país debe ser sumamente selectivo en cuanto a la aceptación de empresas.

g) Importación temporal de mercancías procedentes de Estados Unidos o Canadá, que únicamente se sometan a procesos de reparación o alteración y posteriormente retornen a alguno de los países mencionados en términos del artículo 307 del TLCAN.

Si analizamos el inciso c y e del artículo 5D referente a la importación de tela, si importamos la tela ya cortada, el precio de la ganancia de los productores de una ropa final será mucho menor que si importamos los hilos y de aquí se fabrica el pantalón completo por ejemplo uno de mezclilla, además esto limita la producción de las empresas, es decir, el vendedor da al comprador sólo si importa la tela (materia prima) originaria del país vendedor, porque finalmente este último se convertirá en el comprador del producto final, sólo así aplica la preferencia.

Porque lo que realmente hace Estados Unidos es le da la tela a México, nuestro país maquila después regresa al lugar de origen y por último Estados Unidos ya sabrá que hacer con la mercancía final; en casos como estos si nosotros no producimos desde los hilos, nuestro comprador va a saber aproximadamente el precio final por lo que se refiere a los insumos no obtendremos ganancia, solamente de la mano de obra, en mi opinión, no resulta negocio redituable para México.

Tanto en el decreto de maquiladoras como el de programa de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex), se establece la obligación de que las enajenaciones de productos importados temporalmente se realice a través de pedimentos de importación; modificándose el artículo 29 de la ley aduanera y eliminando las constancias de exportación, así como el documento que comprueba la aplicación de la tasa de 0% en las enajenaciones de bienes importados temporalmente, tanto para empresas maquiladoras como para programas Pitex.<sup>135</sup>

Entre las modificaciones a la ley aduanera se encuentran lo relacionado con depósito fiscal, elaboración, transformación y reparación en recinto fiscalizado; se sujeten al pago del impuesto general de importación, otorgándose una exención

---

<sup>135</sup> Op. Cit. Corona, José. Et. al. "Exportación para Pitex y Maquiladoras". P. 141. Para mayor referencia también consulté el artículo 29 fracción VIII de la ley aduanera. También consulte: Fernando Aguilar Millán. Et al. "Causación del IVA en...". P. 61

parcial en el impuesto general de importación, únicamente los insumos provenientes de terceros países que se destinen a Estados Unidos o Canadá; incorporándose los siguientes programas:

- ➔ "Programa de diferimiento de aranceles"<sup>136</sup>
- ➔ "Programa de devolución de aranceles"

Programa de diferimiento de aranceles.- comprende los regímenes aduaneros de importación temporal para la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, depósito fiscal y elaboración, transformación o reparación de recintos fiscalizados.<sup>137</sup>

Programa de devolución de aranceles.- régimen aduanero de importación definitiva de mercancías, para su posterior exportación. (Artículo 2º fracción IX).

Otra de las reformas a la ley aduanera fue el artículo 56 en su fracción I sobre la determinación de la tasa, cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias (aplicable a los programas de diferimiento de aranceles).<sup>138</sup>

"El artículo 56 en comento es el que establece propiamente el momento de causación de las mercancías en materia de comercio exterior y se incorporan los regímenes de importación definitiva, de depósito fiscal y elaboración, transformación o recinto fiscalizado, lo cual consideramos establecerá, de una forma más clara, de ser aprobada dicha reforma, el momento de causación no sólo de los impuestos al comercio exterior sino de las regulaciones y restricciones no arancelarias en tales regímenes."<sup>139</sup>

El artículo 59 se modifica en su fracción I, principalmente en lo referente a la regulación de las obligaciones a cargo de quienes importen mercancías, los cuales deberán llevar un sistema de control de inventarios en forma manual registrado en contabilidad, requisitos que se establecerán mediante las reglas de carácter

<sup>136</sup> Juan Raúl López Villa. "Comentarios a las...". P. 126

<sup>137</sup> Artículo 2º fracción X de la ley aduanera. Idem. P. 126

<sup>138</sup> Idem. P. 126

<sup>139</sup> López, Juan. *Ibid.* P. 129



general que para tales efectos establezcan en forma específica la Secretaría de Economía (anteriormente Secofi).

El artículo 59 establece la obligación de llevar un sistema de control de inventarios en forma automatizada a quienes introduzcan mercancías bajo los regímenes aduaneros siguientes:

- Régimen de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- Régimen de depósito fiscal.
- Régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

Se adiciona el artículo 63-A de la ley aduanera refiriéndose a quienes introduzcan mercancías a territorio nacional bajo un programa de diferimiento o devolución de aranceles estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que corresponda.

En materia de exportaciones indirectas se hace extensiva a los exportadores indirectos la exención de impuestos general de importación para los insumos originarios de conformidad con el TLCAN, así como para los insumos no originarios de conformidad con dicho tratado en la proporción en que se exporten a terceros países.

Con la derogación del artículo 85 de la ley aduanera se elimina la cuenta aduanera, para que las personas que importen mercancías para su posterior exportación puedan hacerlo bajo los programas de diferimiento de aranceles o efectuando el pago del impuesto general de importación sujeto a su devolución en los términos del decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores.

Se reforma el artículo 110 de la ley aduanera menciona que la maquinaria y equipo que se importen temporalmente bajo programas de maquila o de exportación, se sujeten al pago del impuesto general de importación.

Se reforma la introducción de mercancías bajo el régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado para que se sujete a la condición de que la totalidad de las mercancías se exporten (artículo 135 de la ley

aduanera); asimismo mencionando que la maquinaria que se introduzca bajo este régimen se sujete al pago del impuesto general de importación.<sup>140</sup>

Los artículos transitorios establecen que la maquinaria que haya sido importada temporalmente antes del 1 de enero de 2001 podrán continuar, de acuerdo con las disposiciones vigentes hasta el 31 de diciembre de 2000, lo mismo sería aplicable en el caso de la maquinaria y equipo que se hayan introducido bajo el régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados antes del 1º de enero de 2001.<sup>141</sup>

En conclusión, el arancel no solamente debe calcularse en proporción directa de la cantidad de exportaciones, también debe ir conforme a una menor cantidad de importaciones y una mayor cantidad de exportaciones aplicar una mayor exención de aranceles y a la inversa a mayor cantidad de importaciones y menores exportaciones aplicar un arancel más alto no importando si son para la región de América del Norte, para Sudamérica o Europa. Porque el comercio no debe ser discriminatorio ni elitista, debe ser incluyente no importando si es una multinacional o una microempresa.

La devolución de aranceles debe darse entre la cantidad de importaciones menos la cantidad de exportaciones; supongamos que una empresa establecida en nuestro país para producir diez piezas importa el 100 por ciento de los insumos para producirlas y el porcentaje de insumos nacionales es 0, la cantidad de las mercancías finales a exportar es 20 por ciento, la devolución de impuestos se debe de generar del 20 por ciento mientras el 80% restante se le debe aplicar el impuesto más alto porque es un riesgo obvio de incurrir en prácticas desleales y casos dumping; además de que se incrementará el consumo aumentando la inflación ya existente.

Veamos la siguiente gráfica para entender mi análisis general de los aranceles, como debería de reducirse o eximir a las empresas no importando si son o no productos que se van a destinar a Estados Unidos o Canadá.

---

<sup>140</sup> Ibid. P. 127

<sup>141</sup> Ibid. P. 126

No. de Piezas	Importaciones	Insumos nacionales	Exportaciones	Arancel
10	100%	0%	10%	0.9%
10	90%	10%	10%	1.9%
10	80%	20%	10%	2.9%
10	70%	30%	10%	3.9%
10	60%	40%	10%	4.9%
10	50%	50%	10%	5.9%
10	40%	60%	10%	6.9%
10	30%	70%	10%	7.9%
10	20%	80%	10%	8.9%
10	10%	90%	10%	9.9%

El porcentaje de las exportaciones representa la cantidad de piezas o su equivalente en porcentaje, la columna de arancel representa el porcentaje que deberá pagarse de impuestos.

Para poder entender claramente la gráfica, supongamos que se importa el 100 por ciento de los insumos para producir diez piezas, estas se venden en cien pesos cada una (total 1000) y se exportan 2 piezas (20%) el arancel que no se podrá devolver es sobre las 8 piezas que causan un déficit comercial y el arancel que se podrá devolver o descontar debe ser sobre la parte proporcional de los insumos importados que contengan esas dos piezas.

Es lo que me gustaría proponer para que nuestro país aplicara los aranceles adecuados a los empresarios que se dedican principalmente a importar sus insumos, esto obligaría a la inversión extranjera directa a dejar de importar sus insumos con el objetivo de debilitar mercados nacionales y así incrementar sus exportaciones para su beneficio.

No. de Piezas	Importaciones	Insumos nacionales	Exportaciones	Arancel
10	100%	0%	20%	1.8%
10	90%	10%	20%	3.8%
10	80%	20%	20%	5.8%
10	70%	30%	20%	7.8%
10	60%	40%	20%	9.8%
10	50%	50%	20%	11.8%
10	40%	60%	20%	13.8%
10	30%	70%	20%	15.8%
10	20%	80%	20%	17.8%
10	10%	90%	20%	19.8%

## **CAPITULO 4**

### **RIESGOS E IMPLICACIONES DEL ARTICULO 303 DEL TLCAN EN EL CASO MEXICANO.**

"El artículo 303 del TLCAN limita a los gobiernos de la región su posibilidad de eximir aranceles de importación a sus empresas exportadoras, para evitar que se conviertan en trampolín para evadir los aranceles establecidos por los países importadores".<sup>142</sup>

Para cumplir con el artículo 303 el gobierno mexicano a través de SECOFI tomó medidas comprendiendo:

- Cambios sustanciales en las disposiciones sobre la industria maquiladora y empresas Pitex.
- Establecimiento de un esquema de programas de promoción sectorial.
- Drástica reducción de los niveles arancelarios de importación de bienes intermediarios y de capital (entre 0 y 5 por ciento) que abarcan una parte sustancial de la tarifa de importación.

Todo esto tiene repercusiones en la política comercial del país, en la protección arancelaria hacia la planta productiva, en el aspecto de las negociaciones comerciales internacionales, porque al parecer el único negocio rentable es la industria maquiladora, pero no para todo tipo de industria ensambladora y manufacturera, única y exclusivamente para los monopolios previo establecimiento a la negociación y firma del TLCAN.

Entre otras cosas con el artículo 303 del TLCAN, México está obligado a:

- Desmantelar su régimen de importación temporal que ha servido para impulsar las exportaciones.
- Ofrecer al resto del mundo un tratado de libre comercio unilateral y gratuito, con lo que ahora si México será la economía más abierta del mundo.<sup>143</sup>

---

<sup>142</sup> Héctor Vázquez Tercero. "El Financiero". P. 42

<sup>143</sup> Héctor Vázquez Tercero. "El Financiero". P. 42

El autor Héctor Vázquez habla de que hubo tiempo suficiente para establecer los cambios en cuanto a la normatividad aduanera mexicana e incorporar las exigencias del artículo 303, menciona que la diversidad de acuerdos, disposiciones, resoluciones y reglas fueron demasiadas, además sin sentido de hacer las cosas bien; por último menciona que un principio jurídico establece primero la ley y después su reglamento, después los acuerdos y reglas generales, en el caso del artículo 303.6 primero han sido las disposiciones reglamentarias así como administrativas, y al último se modificó la ley.

Dos problemas importantes del artículo 303 son:

- Un trato discriminatorio para la micro, pequeña y mediana empresa, que en la práctica difícilmente van a tener acceso a los aranceles preferenciales de los Prosec.

Esto genera otro problema dentro de las aduanas como la corrupción y los negocios sucios (por debajo del agua), de una u otra forma los empresarios van a buscar la manera de conseguir sus objetivos, los únicos afectados serán el gobierno y la sociedad mexicana.

- Un trato discriminatorio para los exportadores indirectos actuales o potenciales, con lo que va a ser más difícil la integración nacional de la industria exportadora.

No obstante, existen muchos productores dentro de nuestros estados que ni siquiera saben leer y escribir y se necesita de alguien que sepa exportar, como va a creer el gobierno que quizás una gente de la sierra se va a volver exportador de la noche a la mañana, primero hay que educarlo, enseñarle, porque no es lo mismo que venda sus mercancías al menudeo que a los mercados exteriores y no porque sea un producto de baja calidad, al contrario, esta gente no sabe darle un precio estimado a su producción tomando en cuenta el tiempo que se le dedicó a la elaboración del producto.

La calidad existe en estos productores pero quien los certifica, el gobierno debe hacer la tarea de certificarlos. También el problema es que el productor directo vende a bajo costo porque no tiene noción de los costos en el ámbito internacional y el intermediario o exportador indirecto es quién obtiene las mayores ganancias;

además de que decide si subirle o bajarle el precio de las mercancías al comprador final; siendo que el comprador y el productor directo podrían entablar negociaciones y beneficiarse ambos, pero el único inconveniente es capacitar al productor nacional.

Además este artículo tan comentado tendrá dos consecuencias:

- Desmantelamiento de la barrera arancelaria del país, para igualarla a los niveles de Estados Unidos. Menor capacidad para México para tomar decisiones en cuanto al establecimiento de aranceles, debido al establecimiento de un arancel común a largo plazo.
- Una mayor integración regional, lo que nos provea EU y no de la producción nacional ni menos a las pequeñas y medianas industrias que supuestamente son prioritarias (esto es igual a una mayor dependencia).

Los compromisos de México son igualar el trato arancelario de importación que México otorga a terceros países, con el correspondiente de sus socios comerciales de Norteamérica; si así lo fuese, significaría que estamos ante el nacimiento de una unión aduanera entre los tres países de Norteamérica (ya que una unión aduanera implica que los países socios tienen una tarifa arancelaria común con el resto del mundo). La intención del artículo 303 del TLCAN no es ésta, sin embargo, las autoridades encargadas (hacienda y economía) y el congreso han malinterpretado de que se trata este artículo.<sup>144</sup>

Vázquez Tercero habla de una tremenda dispersión de disposiciones y total falta de oportunidad para implementarlas. No obstante, la disposición del tratado se plasmó antes de 1994, para que entrara en vigor siete años después (a partir de 2001), las normas legales para cumplirla se publicaron sin pensar su trascendencia, así como complejidad. Mientras Estados Unidos y Canadá ajustaron sus leyes al mandato del artículo 303, al mismo tiempo en que entró en vigor el tratado.

A pesar de las fuertes peticiones por suspender temporalmente la aplicación del compromiso del artículo; inmediatamente hubo defensores de los que hablan bien

---

<sup>144</sup> Para entender el principio de equidad tributaria consulte: Fernando Aguilar. "Causación del IVA en operaciones entre maquiladoras y Pitex". P. 65 el artículo 30 constitucional en su fracción V habla del principio de equidad tributaria.

del TLCAN para rechazar la suspensión. Para los beneficiarios del artículo 303 era urgente aplicar las disposiciones y entrar al nuevo papel comercial.

El problema de entendimiento de las disposiciones del artículo 303 ha sido para las empresas que operan bajo el programa de maquila y empresas Pitex.

Las consecuencias del artículo 303 son, que las aduanas ya no serán fuente de recaudación de impuestos, sus funciones rebasarán lo fiscal tendrán que ver con todos los ámbitos de las políticas económicas y sociales del país. "La aduana debe ser una institución con gestión propia".<sup>145</sup>

Se continua privilegiando al modelo exportador de tipo maquilador, se relegan las cadenas productivas y a las pequeñas y medianas empresas; el nuevo esquema arancelario y de importación temporal, derivado de la implementación del artículo 303, privilegia a las empresas exportadoras entorpeciendo el desarrollo de las cadenas productivas ligadas con la exportación y las pequeñas y medianas empresas.

Todos los cambios efectuados así como las disposiciones en esta materia han obedecido al objetivo de resolverles a las maquiladoras y demás exportadoras el problema de la pérdida de las ventajas del antiguo sistema de importación temporal, como resultado de la aplicación del artículo 303. "Ningún cambio ha sido para fortalecer la integración nacional del sector exportador ni a las Pymes".<sup>146</sup>

El problema es que, las nuevas maquiladoras para poder gozar de los beneficios de la desgravación arancelaria del 2001 se les condiciona a ensamblar o manufacturar un producto determinado que va a ser destinado a Canadá y Estados Unidos. Si tiene como destino algún otro mercado, los aranceles no serán tan bajos y no se podrá importar con los mismos beneficios que si se importara a Norteamérica.

Estas medidas son un tanto desalentadoras para los nuevos exportadores, o para las pequeñas y micro empresas que desean iniciar su negocio a través de la exportación y se vuelve un comercio de consumo interno, porque es preferible vender el producto a bajo costo que exportar, pagar impuestos y realizar tramites burocráticos, etc.

---

<sup>145</sup> Fernando Aguilar. "Causación del IVA...". p. 65



Con la entrada de la disposición del artículo 303 puedo mencionar que efectivamente se está generando un proceso de desindustrialización nacional, la industria moderna en su mayoría pertenece a la inversión extranjera directa, la desigualdad tecnológica entre los productores nacionales y extranjeros se ha acrecentado porque quien tiene mayor capacidad financiera, genera un mayor número de mercancías cuantitativa y cualitativamente.

Si esto sucede en el mercado mexicano ¿cómo se enfrentará el productor nacional a la competencia extranjera de Estados Unidos?, porque tiene trabas comerciales, llámese prácticas dumping o controversias, tiene que pagar mayores sueldos y la calidad de su producto debe modificarse (y no tiene que ver con mayor calidad).

#### **4. 1. Evolución de los Programas de Promoción Sectorial 1998-2000.**

La SECOFI (actualmente Secon) estableció en 1998 los programas de promoción sectorial iniciando con el sector eléctrico y electrónica.

El 9 de mayo de 2000 se publicaron diez programas, incluyendo un total de 10, 902 fracciones arancelarias, de las cuales 6, 582 están con arancel cero y las restantes 4, 320 con arancel cinco.<sup>147</sup>

En el decreto de los PPS se señala que 10, 910 fracciones de importación existentes en 1999, de un total de 11, 410 de diez sectores de la industria: eléctrica, electrónica, mueble, juguete, calzado, minería, bienes de capital, fotográfica, maquinaria, agrícola e industrias diversas; pagarán de 0 a 15% de arancel.

De acuerdo con el TLCAN "los insumos que provengan de fuera de los países miembros (EU, México y Canadá) y se utilicen para fabricar productos comercializados en la región, no disfrutarán de los beneficios del pacto, por lo que pagarán aranceles diferenciales".<sup>148</sup> La ganancia de los productores nacionales mexicanos se verá sumamente reducida, un ejemplo: supongamos que existen tres productores en un radio, pues si el productor A da más barato que el B y C,

---

<sup>146</sup> Idem. P. 65

<sup>147</sup> Decreto del DOF. 9 de Mayo de 2000.

<sup>148</sup> Como lo he mencionado anteriormente considero discriminatorio establecer aranceles diferenciales por importar insumos de otro país fuera de la región del TLCAN.

compraremos con la primera opción, pero si llevamos una buena relación con el B que da más caro; el B nos propone una tregua y firmar un contrato para ya no comprarle al productor A, además ofrece una serie de beneficios; finalmente el productor A se va a la quiebra y el B nos establece una serie de precios distinto al pactado, ¿que opción le queda al comprador?.

El problema real es la incapacidad para negociar entre empresarios y proveedores porque el inversionista extranjero es muy ventajoso y quiere el menor costo y el proveedor elige quien le pague mejor su producto; ya que podríamos conseguir los insumos en otro país a mejor precio y de mayor calidad y de esta manera podrémoslo vender a nuestro vecino del norte obteniendo mayores ganancias si el objetivo de nuestro país es maquilar.

Lo mismo esta sucediendo con Estados Unidos y México "ofrece beneficios sólo si México accede a sus peticiones, si baja sus aranceles, si ya no le compra a otros países y mejor le compra la materia a él porque a final de cuentas EU le va a terminar comprando el producto final, mejor que obtenga un mejor precio".

Que podemos esperar de la organización de nuestro gobierno cuando el 9 de mayo de 2000 se publican los PPS para la industria eléctrica, electrónica, del mueble, del juguete, calzado, minería, bienes de capital, fotografía, maquinaria agrícola e industrias diversas; además, se publican incompletos.

El 30 de Octubre de 2000 se publicaron finalmente para la industria química, famacoquímica, farmacéutica y equipo medico, plástico y caucho, manufactureras de cuero, celulosa-papel y artes gráficas, vidrio, textil, acero, autopartes, automotriz y sector del transporte. Después de esto quedaron nuevamente incompletos los programas y días antes de terminar el año publicaron las fracciones arancelarias restantes.<sup>149</sup>

Al menos con todo esto nos queda agregar que antes de firmar un tratado primero se hacen las reformas pertinentes y posteriormente se firma el tratado, las cosas fueron mal planeadas.

---

<sup>149</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que establece diversos Programas de Promoción Sectorial". Diario Oficial de la Federación (DOF).

Con del decreto de los Prosec se elaboraron un total de 5, 425 fracciones arancelarias, de las cuales 3, 635 exentan de impuestos a los insumos básicos en términos porcentuales lo equivalente al 60% del total de lo que se importa en el sector químico, caucho, plástico, papel, siderúrgico, madera, medicamentos, automotriz, textil y confección. Mientras que 1, 302 se les aplica un gravamen del 5% y en las 513 fracciones restantes se fija un impuesto a los insumos entre 3 y 25 por ciento.<sup>150</sup>

Los programas sectoriales han presentado una insuficiencia de normatividad como<sup>151</sup>:

- Retraso e incertidumbre en la puesta en operación de los programas. Los primeros programas sectoriales se dieron a conocer hace dos años (14 de noviembre de 1998) en los sectores de la industria eléctrica y electrónica con la intención de que hubiera tiempo suficiente para concluir la normativa requerida para su divulgación y conocimiento, para que entrara en vigor con el mínimo de problemas; sin embargo ha habido cambios en el contenido de los programas, indefinición, ausencia de normatividad, confrontación entre sectores productivos y desconfianza acerca del éxito del esquema.
- Confrontación entre sectores productivos, los PPS se concibieron como un mal menor para cumplir con el artículo 303 del TLCAN y resolver los problemas de importación temporal de las empresas exportadoras tales programas han creado confrontación de intereses entre sectores que forman cadenas productivas (clientes y proveedores). Para resolver los problemas arancelarios del sector exportador se sacrifica el interés general del resto del aparato productivo nacional.<sup>152</sup>
- Vulnerabilidad, falta de transparencia e inseguridad jurídica.- en virtud de que el esquema de los programas sectoriales depende de las necesidades cambiantes de las empresas maquiladoras y no maquiladoras, los aranceles preferenciales de los programas sectoriales se van a mover

<sup>150</sup> El Financiero, Noviembre de 2000

<sup>151</sup> Cfr. Héctor Vázquez Tercero. "Los graves riesgos a partir de los programas de..." El Financiero, P. 16

<sup>152</sup> Idcm. P. 26

en forma lo que convierte al sistema en una base inestable para la operación de las empresas y toma de decisiones.<sup>153</sup>

- Permanencia de los aranceles "en todo país los aranceles deben modificarse sólo en casos excepcionales, para dar certidumbre a los agentes económicos" debe tomarse en cuenta que los aranceles preferenciales no serán una excepción, pues por el contrario, se van a generalizar afectando a una parte significativa de las importaciones mexicanas".<sup>154</sup>

Tales aranceles están sujetos a modificaciones permanentes para atender las exigencias cambiantes de la industria maquiladora, lo que irá en contra del principio de permanencia que deben observar los aranceles. Adicionalmente con los nuevos aranceles preferenciales establecidos en los programas sectoriales se dificultará todavía más la operación de la tarifa de importación, de por sí complicada por la gran utilidad de tasas, reglas de origen y medidas no arancelarias acumuladas con tantos acuerdos comerciales y requerimientos de comercio.

- Se vulneran las preferencias arancelarias concedidas a nuestros socios comerciales.- los aranceles preferenciales establecidos en los programas sectoriales significarán una pérdida de las preferencias arancelarias otorgadas por México a países con los que existen acuerdos comerciales, lo cual podrá originar reclamaciones internacionales por la erosión de los beneficios pactados, incluso se pueden identificar abundantes casos preferenciales de los programas sectoriales que están por debajo de las concesiones vigentes ofrecidas a tales países.<sup>155</sup>

- Se erosiona el poder negociador de México ante nuevos acuerdos comerciales.- con los acuerdos preferenciales establecidos en los programas sectoriales (en su mayor parte exentos o con un máximo de 5

---

<sup>153</sup> Idem. P. 26

<sup>154</sup> Idem. P. 26

<sup>155</sup> Idem. P. 26

por ciento), los países con los cuales no existen acuerdos comerciales van a perder interés para negociarlos con México.<sup>156</sup>

- Se discrimina a las micro, pequeña y mediana empresas, al establecer el decreto de los PPS la obligación que sean los productores los importadores directos de los bienes sujetos a los aranceles preferenciales, se está excluyendo en la practica a las pymes de sus beneficios, dado que por su bajo poder logístico esta clase de empresas, en especial micro y pequeñas empresas se abastecen de bienes de importación por conducto de comercializadoras.<sup>157</sup>
- Discriminación a otros sectores industriales incluidos en los programas se hizo en función de las necesidades de la industria maquiladora y no-maquiladora de exportación más no de una estrategia integral de desarrollo industrial del país. En este sentido se discrimina al resto de los sectores, lo que va a profundizar la brecha sectorial y regional del país.<sup>158</sup>
- Disminución de la protección y desintegración de las cadenas productivas.- drástica reducción arancelaria producida por nuevos aranceles preferenciales de los programas sectoriales significará una importante disminución de la protección comercial de la planta productiva nacional actual y futura.

En lo inmediato puede ocasionar pérdida de integración nacional al descubrirse que resulta más económico importar sin pagar aranceles que adquirir insumos a proveedores nacionales (nuevos aranceles preferenciales 3 y 5 por ciento ad valorem van a sustituir a la importación temporal libre de impuestos, no son garantía de una mayor demanda de insumos nacionales).

- Mayor estímulo a la integración nacional de los productos de exportación, aunque el decreto del 30 de octubre amplía cobertura a productores indirectos, implica obstáculos y barreras para que los exportadores indirectos se incorporen a sus beneficios.<sup>159</sup> De ampliarse

---

<sup>156</sup> Idem. P. 26

<sup>157</sup> Ibid. P. 26

<sup>158</sup> Idem. P. 26

<sup>159</sup> Ibid. P. 27

estos beneficios de los Prosec a los exportadores indirectos obligaría a incrementar el universo de los aranceles preferenciales generando mayor confrontación de intereses entre las ramas productivas del país.

- Pérdida de autonomía en la política comercial, en vista que los aranceles preferenciales de los programas sectoriales serán equivalentes a los aranceles a terceros países de Estados Unidos y Canadá, en la practica se conforma una especie de Unión Aduanera, restará autonomía a México para fijar sus propios aranceles a terceros países.<sup>160</sup>

Las necesidades específicas de los exportadores maquiladores y no-maquiladores serán la pauta de nuestra política tarifaria, situación que por razones obvias no debería suceder.

- Se crea un burocratismo inaceptable.- programas sectoriales con practicas burocráticas, al negociarse los aranceles preferenciales de los programas se establecieron el compromiso con los sectores involucrados que vigilará y cumplirá con el destino estricto de los bienes importados.

Habrà un procedimiento de verificación y vigilancia sobre la calidad y la seriedad de los productores para evitar que violen la intención de los programas: Además se fijan tramites adicionales a los exportadores (ya no serán sólo requisitos y tramites como empresas maquiladoras o Pitex, pues se agregarán al nuevo esquema de los PPS). Esquema burocrático con un universo de empresas vulnerable a la corrupción, agravándose los problemas en las aduanas.

- Esquema tiene vicios de inconstitucionalidad e iniquidad tributaria, se esperaba corregir la ausencia del fundamento del artículo 131 constitucional del congreso de establecer y modificar aranceles (inconstitucionalidad e ilegalidad).<sup>161</sup>

El país debe seguir apoyando al sector exportador, motor del crecimiento económico siempre y cuando no sea a expensas del resto de la economía; el esquema de los países puede resolver el problema de la importación temporal del sector exportador, pero acarrearà otros; se debe intentar diferir la aplicación del

---

<sup>160</sup> Ibid. P. 27

<sup>161</sup> Idem. P. 27

artículo 303 del TLCAN, previa negociación con EU, dando tiempo a perfeccionar y corregir el esquema o encontrar otras opciones más inteligentes.

Los industriales reflejan incertidumbre, ya que acusan que los cambios a las reglas de comercio exterior, entre ellos la desaparición de las constancias de exportación y la aplicación de la regla octava (por medio de ésta se puede dar una reducción arancelaria) de los programas de promoción sectorial han colocado enormes diques para que los pequeños empresarios continúen comercializando sus productos al exterior y México pueda hacer frente al exterior la desaceleración que registra EU.

#### **4.2. Política comercial mexicana en materia de exportación con los Programas de Promoción Sectorial: análisis personal sobre decreto maquilas y Pitex**

Los programas de promoción sectorial violan el artículo 31 constitucional fracción I que establece que todas las leyes deben proporcionar la garantía de equidad y legalidad. Francisco Velázquez Osuna mencionó que los "Programas de Promoción Sectorial son un contrasentido ya que desincentivan la producción nacional de insumos con el argumento de que se busca dotar de mayor competitividad a algunos industriales con la baja de aranceles a sus materias primas importadas".<sup>162</sup>

Entre los diversos puntos de vista sobre la política comercial mexicana el presidente de la ANIERM Fernando Correa Mota comentó: "Si México quiere estar en las grandes ligas en materia de exportación, debe tener un marco regulatorio de largo plazo"; por eso mismo es momento para que las autoridades se ocupen en desarrollar junto con industriales, una estrategia para elevar la competitividad de la industria local, en vez de estar firmando tratados y abriendo más la economía".<sup>163</sup>

Dussel Peters quien ha estudiado muy de cerca los programas de promoción sectorial alertó que la poca transparencia que se le ha dado a estos programas puede llevar a plantear mecanismos y formas turbias, así como corruptas de

---

<sup>162</sup> Felipe Gazcón. "El financiero", p. 17

<sup>163</sup> Idem. P. 17

incorporación de un sinnúmero de fracciones arancelarias a estos instrumentos sin que les corresponda.<sup>164</sup>

Un caso claro es importar un producto con una clasificación arancelaria distinta a la que realmente le corresponde para así poder pagar un arancel más barato pero al momento de exportar pueden cambiar la clasificación para que su producto al ser exportado tenga un precio de venta más caro y se obtenga mayor utilidad.

Con la puesta en marcha del TLCAN el 1 de Enero de 1994, México, Canadá y Estados Unidos negociaron el artículo 303 referente al trato nacional y acceso de bienes al mercado, donde se aborda el tema de las restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y los programas de diferimiento de aranceles aduaneros.<sup>165</sup>

El artículo 303 que menciona que ninguna de las partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados sin eximir o reducir el monto de aranceles adecuados significa bloquear a terceros países y que no obtengan el beneficio del cual Canadá y Estados Unidos gozan con México.<sup>166</sup>

La estructura exportadora de nuestro país refleja una alta dependencia de las importaciones temporales para su reexportación. En 1999 el 84% de las ventas totales que México hizo al exterior se sustentaron en las importaciones temporales y presentaron el 91% de las exportaciones manufactureras.

Un altísimo porcentaje de las exportaciones mexicanas en la actualidad responde a la integración de México a procesos globales de subcontratación por medio de los programas Altex, Pitex y maquiladoras, entre otros.

Anteriormente al decreto de los PPS se establecía que las maquiladoras o empresas Pitex<sup>167</sup> podrían considerar a las mercancías como retornadas al extranjero, las importadas temporalmente al contar con una constancia de exportación expedida por otra empresa maquiladora o Pitex que llevara a cabo procesos de transformación, elaboración o reparación o realizar el retorno de

---

<sup>164</sup> Isabel Becerril, "El Financiero". P. 29

<sup>165</sup> Isabel Becerril, "El Financiero". P. 29

<sup>166</sup> Héctor Vázquez Tercero, "Consecuencias del artículo 303 del TLCAN". El Financiero

<sup>167</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF). P. 56-59. También consulte Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tomo II. 273 pp.



dichas mercancías y cumpliera con los requisitos de control establecidos en el reglamento de la ley aduanera.

Sin embargo en la práctica esto no significaba que la mercancía fuese exportada de facto, la exportación estaba considerada para efectos de la ley del impuesto al valor agregado, cuando ya contaban con la constancia aún sin haber exportado el producto ya estaban exentos de impuestos; en estos casos quizás llegaron a presentarse casos de corrupción entre particulares y así evadir impuestos, incrementando significativamente sus ganancias.

El principio de equidad tributaria exige que los contribuyentes de un impuesto que se encuentran en una misma escala de causación, deben guardar una idéntica situación frente a la norma jurídica que lo regula, lo que a la vez implica que las disposiciones tributarias deben de tratar de igual manera a quienes se encuentren en una misma situación y de manera desigual a los sujetos del gravamen, que se ubiquen en una situación diversa.

Implicando además que para poder cumplir con este principio, el legislador no sólo está facultado, sino que tiene obligación de crear categorías o clasificaciones de contribuyentes, a condición de que estas no sean caprichosas o arbitrarias, o creadas para hostilizar a determinadas clases o universalidades de causantes, esto es que se sustenten en bases objetivas que justifiquen el tratamiento diferente entre una y otra categoría, y que pueden responder a finalidades económicas o sociales, razones de política fiscal o incluso extrafiscales.

No obstante, el contribuyente que demuestre fehacientemente que la mercancía por él enajenada será exportada en su totalidad, únicamente causará el IVA a la tasa del 0% por una proporción de mercancía limitada por la proporción de exportaciones que haya realizado un tercero.

Aún demostrando la totalidad de la exportación puede seguir siendo negativa para la balanza comercial por la cantidad de insumos importados que se utilizan para su elaboración, esto al gobierno ya no le interesa que solo se trate de un disfraz exportador, ocupamos los primeros lugares en el ámbito internacional en cantidad

de mercancías exportadas, aunque la transferencia de tecnología hacia nuestro país sigue a la alza.

Una buena alternativa para dejar de depender de la tecnología es impulsar a las universidades públicas con capital real, a través de un mayor impulso a la investigación e innovación que se hace en estas universidades en vez de reducir la destinación de recursos; sin embargo como se puede llevar a cabo el impulso si existen presiones de instituciones financieras, la educación debe ser una prioridad para nuestro país si realmente queremos estar en el primer mundo, y no el impulso para un capitalismo a ultranza; ¿cómo poder ser competitivos si la educación es cada vez menor?.

Otra opción es seguir con algún tipo de impuesto que se les cobre a las empresas sea destinado a la educación a través de programas de apoyo, concursos, becas, etc., pero será necesario la vigilancia para evitar casos de corrupción, es decir, tener bien clara la contabilidad de los recursos del gobierno y saber su destino y procedencia.

En este supuesto, dos empresas Pitex que enajenen mercancías a otras empresas maquiladoras o Pitex y que ambas puedan demostrar que la mercancía será exportada en su integridad, tendrán un tratamiento desigual dependiendo del nivel de exportaciones que tenga el adquiriente de mercancía, lo que no se justifica constitucionalmente, ya que dos de los elementos esenciales del tributo se hacen depender de situaciones externas al contribuyente otorgando tratamientos desiguales a contribuyentes que se encuentran en las mismas circunstancias.

### **4. 3. Privilegios de los Prosec: caso maquiladoras**

Previo al establecimiento de los programas sectoriales, las plantas que tenían menos proveedores internos contaban con mayor capacidad de decisión a diferencia de los que tenían un mayor número de proveedores internos; el problema a enfrentar es poder revertir esta situación con los programas sectoriales se debe ofrecer a las empresas el ampliar su red de proveedores locales sin temor de perder autonomía.

En casos como estos la red de proveedores nacionales debe ampliarse e impulsarlos de manera que se vuelvan más competitivos entre sí, que sean

capaces de desplazar a los proveedores internacionales, ofreciéndoles ventajas, como precio, calidad y cercanía (ahorro en el costo de transportación), una desventaja que nuestros productores nacionales no les pueden ofrecer a los empresarios quizás es el crédito, ya que la mayoría de los pequeños proveedores dependen de lo que reciben como pago porque es para sus necesidades diarias. Pienso que la capacidad de decisión de los proveedores nacionales depende de los compradores conforme van pidiendo la mercancía producen al día y no la pueden ofrecer a crédito como se acostumbra a nivel internacional de que muchas veces el comprador de la mercancía paga al proveedor o productor directo hasta que él ya tiene vendida la mercancía final o al menos esta colocada en el mercado de consumo.

Cuando las tasas de interés no sean tan altas y los bancos no sean tan abusivos nuestro país va a ser otro, todos necesitamos del crédito para llevar a cabo algún proyecto, sería bueno revisar la concesión que se les ha dado a los bancos privados, ya que han resultado costosos en cuanto a su seguridad se refiere y sólo otorgan a los ahorradores una mínima cantidad de intereses, en fechas actuales han despedido a miles de empleados, otorgan contratos por honorarios y la nueva modalidad outsourcing (se trabaja para la compañía físicamente pero no se gozan de los beneficios y prestaciones de la misma, un tipo de subcontratación).

Otro de los problemas es que el gobierno con los impuestos recaudados en vez de apoyar a la pequeña y mediana empresa, se dedica al establecimiento de programas de apoyo a los bancos y tiene que ser el salvador de la banca, pues porque el consumo se ha incrementado, la gente gasta más de lo que su salario le permite, además los salarios ya no son reales y la gente para satisfacer necesidades primarias y secundarias recurre al crédito; la tendencia a largo plazo es que la gente viva endeudada y aprenda a vivir con sus deudas, similar a como se vive en EU (hipotecan la casa, autos, etc.), ya casi nada de nuestras necesidades se cubren en su totalidad en efectivo, porque el auto se paga a mensualidades a mediano plazo, la casa a plazos de 10, 15 e incluso 30 años, el alimento y el vestido se pagan con la tarjeta de crédito.

La industria maquiladora desapareció técnicamente pero en realidad sigue existiendo, el 1º. De enero de 2001 se fija dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte como el fin del privilegio que México concede a las maquiladoras para realizar importaciones libres de impuestos. Las nuevas reglas están contenidas en el artículo 303, el cual abarca restricciones sobre reembolsos y programas de aplazamiento de derechos aduanales.

En esencia el artículo 303 obliga a los importadores a pagar la cantidad arancelaria menor de su propio país para productos no incluidos en el TLCAN o el arancel del socio del tratado que reciba las exportaciones mexicanas del producto transformado.

Supongamos que una maquiladora importa artículos por 5000 dólares de pago de aranceles, de no existir decreto sobre maquila que en su caso se pagan 1000 dólares por derechos aduanales; con las nuevas normas México sólo podrá diferir 1000 dólares o el derecho aduanal menor; es decir, el aumento en aranceles que pagará el importador mexicano será de 4000 dólares. En esta situación considero pertinentes los programas sectoriales para cobrar estos aranceles que no se cobraban al 100 por ciento.

Aunque es importante destinar adecuadamente los recursos recaudados hacia la investigación para la creación de tecnología nacional, para la educación, concursos, becas, proyectos, etc.

Las maquiladoras de origen asiático seguirán gozando de la concesión arancelaria, mientras las exportaciones se destinen a países ajenos al tratado; no obstante, si las exportaciones tienen como destino Estados Unidos o Canadá, entonces el tratado (artículo 303) requiere que se ponga fin a la concesión arancelaria, independientemente de que los países que lo integran puedan o no proveer los componentes. Supuestamente los programas de promoción sectorial deben poner fin a todo tipo de concesión arancelaria, teóricamente, aunque ya veremos en la practica si realmente se va a llevar a cabo.

Totalmente de acuerdo en este tipo de estadísticas pero realmente ¿cuántas son las ganancias que generan ese millón de trabajadores? a pesar de los 5000 millones de pesos en sueldos, no hay comparación entre las ganancias recibidas y

los sueldos pagados; ciertamente cuando disminuyen las ganancias en el sector maquilador, inmediatamente se pierden empleos, aumentan los contratos temporales, se reducen las jornadas laborales, etc.

México depende de las divisas generadas por las ganancias y empleos de este sector, empresas de EU dependen de las partes baratas para mantener su competitividad internacional.

Dentro de las estadísticas, cuando la industria maquiladora crece, genera más empleo y mayor producción, sucede que este tipo de industrias aprovecha la debilidad interna para poder crecer, como en el caso de 11 de septiembre, la industria maquiladora cayó porque la base de esta industria así como las transnacionales son de origen estadounidense.

Es por ello que, en casos de crisis en las cuales caiga EU inmediatamente la industria maquiladora se verá debilitada, habrá recortes de personal, disminución de la producción, decremento de los salarios y prestaciones, etc. Por tal razón, debemos tener mucho cuidado en cuanto a la dependencia con EU, en situaciones como estas; porque si nuestro vecino va al pozo, nosotros vamos detrás de él. Y esto no puede ser posible si lo que se buscaba era nuestro desarrollo, una mejor economía y no un estilo de vida americano (demasiado materialista).

A pesar de todo esto Estados Unidos no dejará de invertir en México por diversas razones como son:

- La cercanía, lo cual representa un ahorro significativo en costos de transportación.
- Accesibilidad, ningún otro país le ofrece a EU tantas facilidades como México.
- Bajos costos de mano de obra, quizás existe mano de obra más barata, pero no tan cerca.
- Ventajas de las reglas de origen, ya que México no violará las reglas de origen que le imponga el TLCAN.
- Acuerdos bilaterales con México, esto le permite las mayores y mejores ventajas en cuanto a economía, política y sociedad se refiere.

#### **4. 4. México y el TLCAN: perspectivas en materia de eliminación de aranceles**

Los incentivos fiscales en cuanto a exención de aranceles deben otorgarse con relación a la cantidad de inversión que realicen hacia la investigación y creación de nueva tecnología (que no sea tecnología importada), en la medida en que las empresas gasten en investigación se les podría otorgar el arancel 0 y 5 por ciento, porque las instituciones educativas son las únicas que se encargan de desarrollar la investigación y el sector privado desarrolla casi nada.

Además el gobierno cada vez esta recortando el presupuesto a las instituciones educativas que a un largo plazo nuestra creación de tecnología será casi nula, y por ende la transferencia de tecnología hacia nuestro país se incrementará, dependeremos más de importaciones para producir un producto final o ser más competitivos, por lógica la necesidad de importar cierta maquinaria o insumos incrementará costos para los nacionales y abaratará los costos para la inversión extranjera directa, reducirá nuestras ganancias, en un corto plazo existe el peligro de generarse una inflación por el gran flujo de mercancías, esto después va a crear medidas correctivas como una disminución del circulante (dinero), aumento en las tasas de interés, devaluación de la moneda etc.

Lo que resultará más difícil para la gente es poder recuperar su inversión en el estudio de una especialidad, tanto en tiempo, dinero y esfuerzo; existe gente sumamente especializada en ciertos sectores, aún así existe competencia donde la empresa consigue el más barato con mayor experiencia (ley de la oferta y la demanda), obviamente en muy pocos sectores sucede que una empresa sólo cuenta con una persona especializada, y le tiene que pagar lo que desee, este sería el sueño anhelado de todos los trabajadores, donde sean pocos los que puedan hacerlo que uno hace.

Por otro lado el gobierno mexicano está destinando a dar cada vez más presupuesto al sector privado así como a las empresas que en este momento generan divisas pero no les importa crear o desarrollar tecnología, solamente les interesa recibir mejores utilidades y gozar de beneficios como exención de aranceles, mano de obra cada vez más capacitada y más barata. Estoy de

acuerdo que el gobierno debe fomentar a las empresas pero no sin olvidar a las instituciones educativas.

El problema de nuestro gobierno es realizar proyectos a corto plazo y que no analiza las repercusiones a mediano y largo plazo, sin buscar un equilibrio adecuado entre el sector privado y el educativo, que no pueden desligarse un sector de otro, ambos sectores van vinculados al bienestar social y económico; con esto la política de nuestro país sería adecuada, para que las cosas en nuestro país funcionen.

Se debe apoyar más a la micro, pequeña y mediana industria, considerándose como una mejor alternativa que nos ayudaría a superar el déficit comercial, mejor alternativa ante las practicas monopólicas de las empresas transnacionales.

Fernando Correa Mota sugirió desarrollar una política de competitividad productiva estructural a través de:

- a) Desarrollo productivo
- b) Política comercial estratégica.
- c) Reforma fiscal para el desarrollo.
- d) Competitividad estructural.

Los productores estadounidenses demandan salvaguardas contra las exportaciones mexicanas ante el Congreso Internacional de Comercio (CIC), del Congreso Estadounidense por otro lado cuando el congreso desea proteger a los productores nacionales propone incremento de los aranceles en proporción directa con las devaluaciones del peso. Otra manera de bloquear las exportaciones mexicanas es a través de la oposición a la entrada de los autotransportistas a territorio estadounidense.

También los productores mexicanos son acusados de la existencia de dumping y subvenciones, algunos no son susceptibles de ser afectados por estas disposiciones, las soluciones que se presenten en los casos del artículo 303 de productores nacionales que lleguen a ser afectados por tales disposiciones y que están establecidas en los programas de promoción sectorial deben ser llevados a cabo en paneles binacionales para llegar a soluciones equitativas y benéficas para ambos.

Además en Estados Unidos los estados aplican cuotas por encima de las acordadas dentro del TLCAN y nuestro país solamente se limita a abrir sus fronteras.

La perspectiva mexicana que se tiene sobre la eliminación de aranceles es que los productores nacionales se vean beneficiados por la compra de productos importados a un menor costo, y que con esto ellos puedan producir mercancías a un menor costo para posteriormente ser exportadas; entre otra de las perspectivas sobre la eliminación de aranceles es hacer a la industria nacional más competitiva, tanto en precio, calidad y cantidad producida.

#### **4. 5. Evaluación de las maquiladoras a nuestros días**

Con más de un millón de trabajadores y más de 5000 millones de pesos mensuales en sueldos y salarios, la industria maquiladora es esencial para la economía mexicana, más aún en la frontera norte, donde se concentra 79% de los trabajadores. Mientras que México depende de las divisas generadas por las ganancias y los empleos de este sector, muchas empresas estadounidenses dependen de las partes baratas para mantener su competitividad internacional.<sup>168</sup>

En México, las maquiladoras de la primera fase (1965-1975) se caracterizaron por el uso intensivo de mano de obra, estableciéndose las primeras maquiladoras en Ciudad Juárez, el tipo de industria característica de la zona fue la del vestido y electrónicos, debido a la llegada de la industria maquiladora y su repercusión en la economía local se le dió el nombre a "el paso".

Durante la segunda fase (1975-1985) se desarrollaron la industria de los electrónicos y metales-maquinaria; en casos como Ciudad Juárez la industria de autopartes creció rápidamente, aunque las del vestido y electrónicos continuaron con fuerte demanda, fue en esta fase cuando arribaron las empresas transnacionales.

En la tercera fase (1985-1995) se dió una mayor integración a la economía local diversificada, hubo un mayor crecimiento de la industria de plásticos.

A partir del año 2001 podemos clasificar una cuarta fase de las maquiladoras, las maquiladoras más competitivas han realizado una gran transferencia de

---

<sup>168</sup> Jim Gerber, "Perspectivas de la maquiladora después del 2001". P. 788



tecnología donde la mano de obra ya no es tan intensiva y el desgaste físico es menor, sin embargo el salario es también menor o el mismo, pero teniendo el obrero que estar más y más capacitado.

México se ha convertido en un mercado de ensamble o maquila, mano de obra residente, emigrante y de narcóticos; estos mercados nos vinculan como eslabón de inserción y subordinación a la economía de América del Norte. La desindustrialización de la economía mexicana debida a la crisis económica del modelo neoliberal; propiciador de la desvalorización de la mano de obra nacional, ha sido un factor de estímulo a la proliferación de la IME (Industria Maquiladora de Exportación), como actividad industrial muy vinculada a los mercados externos, pero probablemente integrada al mercado nacional.

La IME es el vehículo más articulado de la participación de México en la gran fábrica global de proceso de producción compartida. Por la composición de sus insumos y los factores productivos que la propician, la aportación de la economía mexicana en este proceso de transnacionalización radica en la mano de obra barata, pues su contribución de recursos financieros, materias primas o bienes intermedios, es marginal. La IME involucra flujos de riqueza y poder económico, procedentes mayoritariamente de ET (Empresas Transnacionales) de EU que han tenido como su principal origen y destino al denso mercado nacional de ese país.

169

La intención mexicana de aliviar el desempleo, coincidió con la de EU de otorgarle a sus ET el acceso al trabajo mexicano barato librando la crítica de su movimiento sindical, que fuera el principal grupo instigador que precipitaría la suspensión del PB (plan bracero).

La contigüidad del mercado de EU a México supone bajos costos de transporte, administración e inventarios, propiciando que casi todo lo que las maquiladoras producen se dirijan a EU. Las empresas IME reciben trato favorable, conforme a su SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), beneficiándose además de su Sistema Arancelario Armonizado (SAA); bajo el SGP, se eliminaron aranceles pero

---

<sup>169</sup> Ricardo Marcos Buzo de la Peña. "La integración de México..." P. 322

existían restricciones al afectar "industrias sensibles"; sin embargo, en el SAA se reciben más beneficios que bajo el SGP.<sup>170</sup>

Existe una estructura proteccionista de la actividad Maquiladora, en donde se apoya de manera oficial a la IME, lo cual nos muestra la preocupación por estimular el empleo, generación de divisas y un programa de aliento de la IED exponiendo a la economía mexicana a los intereses de las empresas transnacionales.

Las maquiladoras en México son industrias estratégicas porque dependemos a largo plazo y existe un interés económico de generar divisas, por lo mismo gozan del apoyo estratégico de los poderes públicos.

Las Maquiladoras de cierta manera son empresas generadoras de divisas para la Nación, donde el inversionista juega el papel de especulador en cuanto le deja de reeditar utilidades este tipo de negocio, se da una inmediata fuga de capital; no obstante, el inversionista también ejerce acciones diversas para protegerse ante cualquier suceso que pudiese poner en peligro su inversión, tales como: recorte de personal, disminución de la producción, disminución de los salarios, etc.

Por supuesto, que el inversionista es atraído por la nación que le ofrece mano de obra barata, así como facilidades fiscales y administrativas; ante esto, nuestra nación debe protegerse a través de estrategias económicas y modificaciones fiscales, pero no debe desalentar al inversionista en su totalidad.

"El aprovechamiento de la mano de obra, la ventaja comparativa mexicana ante el TLCAN, se expresa como eslabón de integración del mercado continental en dos vertientes: su explotación en México al servicio de las inversiones (de propiedad nacional o extranjera) orientadas a la exportación a los países del área y su tránsito hacia el mercado de trabajo de EU".<sup>171</sup>

Pese a los escrúpulos de preservación de su entorno laboral y del control de sus fronteras, EU no ha podido frenar la atracción del empleo barato mexicano, tampoco ha podido frenar a los mexicanos que esperan encontrar empleos mejor pagados, penetrando a su territorio.

---

<sup>170</sup> Ibid. P. 329

<sup>171</sup> Idem. P. 336

La fuerte dependencia mexicana del comercio y la IED de EU hace que el empleo que generan afecte a sus economías. El impacto de la mano de obra mexicana en la producción de los bienes que produce ha sido fuerte preocupación en EU.

La duplicación de las exportaciones de ese país a México entre 1986 y 1990 creó 164 mil empleos y casi 60% de la IED en México tuvo el mismo origen, inyectando 94,000 mdd en 1990. En sentido opuesto, la baja participación de México en el Comercio exterior y la IED en suelo de EU, hacen del empleo un factor más significativo desde la perspectiva de la importancia de EU para México.<sup>172</sup>

Aunque los conflictos del empleo en el TLCAN se ubican prioritariamente en la relación entre EU y México, Canadá no es insensible a su presión, dado el atractivo de los bajos salarios mexicanos para la IED de EU en la IME. La preocupación principal de Canadá por la mano de obra mexicana, radica en su influencia en la industria germinal del TLCAN, la automotriz.

Casi todas las exportaciones de manufacturas mexicanas hacia el país boreal son de transnacionales de EU y Japón, que maquilan en México productos automotores que se aprovechan del AUTOPACT. (Autopact es un subsidio que implementó EU a las exportaciones hacia México).

La plataforma exportadora de la IME se sitúa en el corazón del debate de la cuestión laboral en el TLCAN, constituyendo un senado de explotación de la ventaja comparativa mexicana y una muestra de las condiciones de su adecuación a un mercado más libre. El empleo del trabajo barato se convierte en el elemento discordante cuya baja remuneración provoca la polémica entre el empeño por preservarlo y el reto por esquivarlo, sin que importe la necesidad de revalorarlo.

Según el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora, calcula que se han perdido hasta mayo del presente 100 mil empleos (especialmente en la franja fronteriza) y estima que podrían perderse otros 20 mil en los próximos meses.<sup>173</sup>

La Secretaría de Economía admitió que el crecimiento del sector cayó en un 50%, a consecuencia de la desaceleración estadounidense, ya que mientras en el 2000 el crecimiento de las exportaciones fue de 20%, hoy apenas es de 10. Además, el desempleo se ha concentrado en la zona metropolitana: Distrito Federal, Toluca y

---

<sup>172</sup> Ricardo Marcos Buzo de la Peña. *Ibid.* P. 330

Guadalajara; los estados con mayores repercusiones en el Norte son: Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Torreón y Hermosillo. Los sectores más golpeados han sido el automotor, textil, electrónico y telecomunicaciones.<sup>174</sup>

En estados como Sonora el salario de los trabajadores en las ciudades fronterizas solía ser de 9.2 pesos por hora, y se ha desplomado a 6.7 pesos p/hr. ; además el promedio de horas trabajadas ha aumentado de 40.9 a 42.4, según el Consejo Nacional de Población (Conapo).<sup>175</sup>

El programa de la industria maquiladora concluyó en el 2001 al quedar sujeto a las reglas del TLCAN, el reto no está en la competitividad sino en el cumplimiento con las reglas de origen; es decir, de aumentar en su producción una mayor cantidad de componentes que sean de origen natural.

Ante esta problemática se han planteado dos posibles soluciones:

- a) Modificar y liberalizar el tratado en lo relativo al cumplimiento de las reglas de origen y por el otro lado,
- b) Desarrollar industrias locales que surtan el material (materia prima) a las maquiladoras y así incrementen el valor del contenido nacional (la segunda opción es menos viable).

La mayoría de las industrias están imposibilitadas para cumplir con el TLCAN; el sector maquilador cumple con el mínimo de 51% de contenido regional aunque el grado de cumplimiento de las reglas de origen varía dependiendo el sector; en el caso de las maquiladoras de alimentos tienen un contenido superior al 60 y cumplen con las reglas de origen sin tomar en cuenta los insumos de Canadá o Estados Unidos. No obstante, el sector eléctrico y equipo electrónico y automotriz no presentan tal situación.

"La industria maquiladora ha sido una importante fuente de empleos, en particular en la región fronteriza norte y de inversión extranjera". Y que también es la región más descuidada por parte de nuestros gobiernos; donde el estado mexicano no ha sido capaz de satisfacer las necesidades de esa población y donde es muy débil su autoridad.

---

<sup>173</sup> *Ibíd.* P. 331

<sup>174</sup> Marcos Romero. CONAPO. P. 35

<sup>175</sup> *Idem.* P. 35

A través de un estudio se determinó que Chihuahua y Baja California cuentan con grandes plantas industriales que tienen un gran problema para cumplir con las reglas de origen; esto representa una preocupación estadounidense, como el caso de la Sony en Tijuana; lo cual ha afectado la toma de decisiones de las maquiladoras sobre las potenciales ventajas del TLCAN. La Sony está desarrollando proveedores en California (EU), además de que ha reducido en un 50 por ciento su producción.<sup>176</sup>

Podría parecer no tan complicado aunque estas tendencias limitan el desarrollo de proveedores mexicanos, constituyendo un serio problema para la economía del país.

En otros términos una empresa transnacional que haya tenido ya residencia en México por varios años está desarrollando, está creando su propia red de proveedores en donde como un proveedor nacional no produce las materias primas que la industria necesita, pues obviamente Estados Unidos manda sus materias primas a México libres de arancel para producir un producto que posteriormente se exportará o se quedará en México; es decir si no hay un proveedor mexicano nacional que le venda las materias primas necesarias para producir por ejemplo un radio, o una televisión; ¿en dónde está el beneficio para México? ; solamente en darle unos centavos a la gente más necesitada de esas regiones y menos capacitada.

Las maquiladoras que han operado ya desde hace años en México podrán sacar ventajas mayores y realizar sus negocios de manera normal; a diferencia de que las nuevas maquiladoras que deseen expandirse les será más difícil obtener mayores ventajas convirtiéndolas en capital vulnerable.

Si el TLCAN incrementa el comercio de productos intermedios entre México y Estados Unidos, entonces las maquiladoras tendrán una gran importancia en la economía mexicana. Además, el crecimiento de esa industria estimulará la incorporación de productos intermedios y reducirá los beneficios de la actividad de producción local para la economía mexicana. Las maquiladoras son una

---

<sup>176</sup> Idem. P. 35

manifestación de la subcontratación internacional (internacionalización de la producción).

Desde su arranque en 1965 el programa creció hasta 1982 donde las maquiladoras eran plantas con tecnología limitada (ensamble final, segunda fase de 1983 a 2001). El programa de la industria maquiladora de exportación tenía como finalidad absorber el desempleo que generaría la terminación del programa bracero y de trabajo por día.<sup>177</sup>

- Las líneas de producción actualmente son más completas para el proceso de producción.
- La baja tecnología de ensamble manual se ha sustituido por tecnologías y procesos intensivos en capital, además la automatización flexible.
- Se han adoptado técnicas organizativas y control de calidad.

En un estudio de 1994 sobre 49 maquiladoras de Tijuana, Mexicali y Nogales, se determinó que sólo 25 tenían proveedores mexicanos y 5 compartían información tecnológica; los proveedores nacionales eran prestadores de servicios y 24 de 25 maquiladoras acudían a 284 de estos proveedores locales; 14 maquiladoras tenían 37 proveedores mexicanos de materiales de empaque; y sólo 6 contaban con 35 proveedores de materias primas.<sup>178</sup>

Una segunda razón para que estas maquiladoras no consuman insumos locales (mexicanos) es el elevado precio e insuficiente calidad, tiempos de entrega y las políticas de las empresas globales o de los clientes extranjeros.

Por otro lado, el número de establecimientos promedio fue de 250 empleados en sectores principales de muebles y electrónicos, había 2 microestablecimientos, 21 pequeños, 12 medianos y 12 grandes; entre los grandes ocupaban 251 a 1000 empleados, los más grandes más de 1000 empleados.

Con toda probabilidad, cualquier cambio significativo al régimen regulatorio que creó la industria maquiladora tendrá repercusiones en todo el país, principalmente en los dos lados de la línea fronteriza. En vista de los riesgos, es preocupante el

---

<sup>177</sup> León Opalín. "El TLCAN a seis años de vigencia". P. 79

<sup>178</sup> Marcos Romero. P. 36

destino de la industria maquiladora cuando técnicamente desaparezca el 1 de enero de 2001. Esta es la fecha que se fijó en el TLCAN para dar por terminado al privilegio que México concede a las maquiladoras para realizar importaciones libres de impuestos.

Las nuevas reglas están contenidas en el artículo 303, el cual abarca restricciones sobre reembolsos y programas de aplazamiento de derechos aduanales. En esencia el artículo 303 obliga a los importadores a pagar la cantidad arancelaria menor de su propio país para productos no incluidos en el TLCAN o el arancel del producto transformado.<sup>179</sup>

Las maquiladoras se encuentran en proceso de transformación de simples ensambladoras que ocupan a grandes cantidades de trabajadores no calificados o semicalificados (primera generación) a manufacturas más complejas, con todos los atributos técnicos de la industria moderna, incluyendo la capacidad de investigación y diseño de mano de obra especializada (segunda generación).

Se puede decir que la industria maquiladora se está incorporando a la manufactura mexicana y en la medida en que ello ocurra permanecerá el legado de las maquiladoras. Un elemento importante de este legado será el dinámico crecimiento de la manufactura en el norte de México, inducido por grandes inversiones extranjeras; otro es la dispersión de la industria maquiladora hacia el interior del país, donde hay grandes oportunidades para la transferencia de tecnología hacia el resto de la industria mexicana. El tercer punto es la segunda generación de maquiladoras ha sido uno de los vehículos para diseñar técnicas avanzadas de manufactura, lo que puede traer consigo una profunda modernización de todo el sector manufacturero.<sup>180</sup>

Algunas empresas que permanecieron en México durante décadas han abandonado en la actualidad el país para buscar países como El Salvador, Filipinas, Haití, Indonesia, Pakistán e India principalmente, estos países están ofreciendo a la inversión extranjera directa una gama de facilidades para establecer maquiladoras; En mi opinión, el que las empresas multinacionales maquiladoras estén abandonando el país no significa que México haya perdido su

---

<sup>179</sup> Jim Gerber. *Ibid.* P. 789

competitividad, más bien se ha trascendido a una tercera generación de la industria maquiladora, donde el trabajo es mas especializado y existe gente más capacitada pero lo peor es que seguimos ganando los mismos salarios.

Lo único que están haciendo estos países es consentir al inversionista extranjero, además de que su situación económica no ha resultado muy favorable por lo cual el único remedio es malbaratar su mano de obra; alguna vez México como país en vías de desarrollo pasó estos malestares y países como Nicaragua, Honduras, China y Filipinas entre otros, están ofreciendo lo que nuestro país ofreció a la inversión extranjera directa hace 10 y 20 años. Sin embargo esto no significa que debemos malbaratar nuestra mano de obra ni abrirnos al exterior en todo su esplendor, lo que se necesita es cambiar la estrategia de comercio y dar un giro de 80 grados a lo que se firmó en el TLCAN.

Si las empresas transnacionales dicen dejar de invertir en México porque en el Salvador, Nicaragua, Honduras o China es más barato, por lógica las empresas dejarían de invertir en Singapur porque los salarios están más elevados; sin embargo no sucede así, mientras en México un empleado gana 2.20 dólares por hora en Singapur en promedio un empleado gana 6.64 dólares por hora, esto demuestra que el país asiático a diferencia de nosotros ha sabido mantener una estabilidad de precios y ha promovido la competitividad (crecimiento sostenido).

Los sueldos en México por ejemplo para 1975 eran de 1.33 dólares por hora (dph), en 1981 pasaron a 2.53 dph y en 1987 disminuyeron a 0.93 dph, para 1995 el salario se cotizó en 1.33 dph lo cual significa que nos retrasamos 20 años y finalmente en el 2000 se cotizo en 2.20 dph. Mientras que en Singapur 1975 los sueldos eran de 0.72 dph, en 1981 se elevaron a 1.43 dph, pero en 1987 ascendieron a 2.09 dph, en 1995 llegaron a 6.12 dph y en el 2000 se ubicaron en 6.64; esto es preocupante porque un país asiático ha podido superar los niveles de su sociedad en 15 años aproximadamente y nuestro gobierno sólo ha empeorado la situación de su sociedad.<sup>181</sup>

Problemas del año 2001 restringirán el crecimiento de la maquiladora o de la industria de subcontratación en la moderna economía mundial, se pueden cumplir

---

<sup>180</sup> Jim Gerber. "Perspectivas de la maquiladora después del 2001". P. 792



los requisitos de contenido mínimo de la zona del TLCAN, aunque ello implique una mayor integración nacional para México.

La preocupación principal es la disminución del contenido nacional mexicano, mientras la maquiladora crezca sin aumentar la proveduría local, los beneficios que aporten las plantas maquiladoras serán limitados. Es necesario establecer un código nacional de conducta, así como una estrategia eficaz para aumentar el contenido nacional en el proceso productivo, favoreciendo el acceso de empresarios locales al mercado de la maquiladora, esto, evitaría la competencia desleal, además, ayudaría a aclarar la contabilidad de las transferencias internas de las empresas de bienes y servicios de acuerdo con el TLCAN.

Las empresas nacionales deben proporcionar sustitutos locales nacionales para los componentes extranjeros que ensambla la maquiladora, no deben permanecer sólo como proveedores de materiales de empaque.

Resultaría positivo incentivar el establecimiento de plantas maquiladoras para la integración en la economía nacional, es sabido que las maquiladoras del interior tienen un mayor contenido nacional, esto podría aumentar la participación de proveedores mexicanos.

Las dificultades para proveer el contenido local a las maquiladoras se derivan principalmente de la complejidad de muchos de los componentes, el elevado porcentaje de cambios tecnológicos en su diseño y producción y el alto grado de obsolescencia. Las diversas estructuras organizacionales de las maquiladoras y su flexibilidad para tratar con los proveedores nacionales es otra dificultad para tratar con los proveedores locales.<sup>182</sup>

Si las maquiladoras se sujetarán a las reglas del TLCAN, surge la preocupación inmediata: ¿cuáles serán sus perspectivas al adherirse a dichas reglas"? no parece que preocupe tanto la competitividad, la productividad ni la calidad, pues las maquiladoras han logrado grandes avances en esos aspectos, de tal forma que pueden desempeñarse de manera muy destacada en escala mundial con el

---

<sup>181</sup> Revista Cambio, P. 68

<sup>182</sup> Alfonso Mercado menciona que: existen cuatro formas principales de organización en el ciclo de vida de las maquiladoras: el proceso simple de ensamble, la diversificación limitada de clientes y proveedores, la función de maquiladora global, y la función de la maquiladora internacional y global. Alfonso Mercado. "Las maquiladoras de cara al año 2001". Bancomext. P. 779

apoyo del tratado. Más bien lo que preocupa es si se podrá cumplir con los mínimos de integración regional de las reglas de origen; para el interés de México, el problema nodal es incrementar el contenido de componentes y otros insumos de origen nacional.<sup>183</sup>

---

<sup>183</sup> Alfonso Mercado et al. "Revista de Comercio Exterior". .P. 772

## CONCLUSIONES

México se encuentra en una etapa más avanzada que los países maquiladores con características de primera generación como Nicaragua, Honduras, Pakistán, India e Indonesia. Las empresas maquiladoras que han abandonado el país no han pensado en que la calidad de sus productos se podría perder, lo único que les interesa es incrementar sus utilidades a costa de todo, aunque la mano de obra sea más barata, no podrá obtener la mano de obra especializada para producir tecnología de punta.

A pesar de que los países asiáticos y centroamericanos ofrecen una gama de facilidades al inversionista extranjero para el establecimiento de empresas en su territorio, no generarán mayor valor agregado a las mercancías finales, ya que es la característica de las maquiladoras de primera generación (producción en serie) a diferencia de las industrias productoras de tecnología de punta que generan un mayor valor agregado a sus productos finales.

Dentro del sector maquilador es necesario impulsar la calidad de forma emocional a través de una mayor remuneración, reconocimiento; valoración, motivación, etc., reflejada en salarios reales de acuerdo al nivel de capacitación, sobretudo un trato digno de los superiores hacia los subordinados; por otro lado la calidad también es indispensable impulsar de forma funcional a través del establecimiento de una mejor infraestructura, mayor tecnología, un lugar digno de trabajo (espacioso, limpio, seguro y comfortable); además una mejor capacitación que le va a retribuir una mayor ganancia a la empresa. Es importante unificar el concepto de calidad entre el patrón y el trabajador sin olvidarnos del lado humano, no sólo en el sector maquilador, también en las empresas de los demás sectores.

Sin embargo cada sector industrial debe tener sus parámetros de calidad, el ramo farmacéutico, textil, electrónico, metalúrgico, del calzado, del juguete, del transporte, cuero y pieles y todas las industrias que proporcionan un servicio al consumidor, tienen la obligación de cumplir los sistemas de calidad necesarios, y creo no debe ser a fuerza exigir los susodichos parámetros de calidad

internacional, los cuales solamente benefician a determinadas empresas de origen reciente.<sup>184</sup>

Para los productores de calzado mexicano resulta difícil ser competitivos dentro del mercado estadounidense a causa de la alta productividad de países orientales como China y la India, principalmente porque estos países tienen un bajo costo de su mano de obra, pero la solución no es bajar cada vez más el costo de la mano de obra mexicana; depende de la educación del consumidor, ya que nosotros teniendo un calzado de origen asiático podemos ver su baja calidad (textura, material, durabilidad, etc.); sin embargo el consumidor común no toma en cuenta la calidad del calzado mexicano, el consumidor mexicano confunde la calidad con la marca.

Resulta vital impulsar la industria del calzado mexicano, además de las diversas industrias con las cuales tenemos ventajas competitivas a través de su promoción y distribución tanto al interior como al exterior de nuestro país, en donde se pase la etapa de maquilador hacia una etapa de productor directo, esta diferencia se ve reflejada en la cantidad de ganancias obtenidas; otra solución no sólo en este mercado también en los distintos sectores industriales es evitar al máximo el sistema de intermediarios se debe aprender a exportar por sí solos.

Se debe dar fin al contrabando, las prácticas desleales y casos dumping, dando a conocer la calidad de los productos nacionales; en primer lugar, el mercado doméstico debe estar convencido de la calidad para posteriormente incursionar en los mercados internacionales. Una desventaja en el mercado doméstico es que efectivamente existe calzado de muy baja calidad, a un precio más bajo de origen asiático, donde las clases bajas cuidan de su economía comprando este tipo de calzado en vez de uno mexicano, nuestro calzado tiene un precio más alto pero que es de cuero y de mayor calidad.<sup>185</sup>

---

<sup>184</sup> Se toca el tema de la calidad, porque dentro del TLCAN es un tema central que va de la mano con toda la serie de disposiciones como el caso del artículo 303 del TLCAN y a su vez el caso de las maquiladoras. Los programas sectoriales no son un parámetro de calidad, sin embargo, tienen que cumplirse con ciertos requisitos impuestos por un tratado y dentro de este, las grandes empresas que cuentan con los mayores estándares de calidad tuvieron mucho que ver.

<sup>185</sup> Quiero aclarar que mi tema no se refiere al de la industria del calzado, tan sólo son ejemplos que se reflejan en la industria maquiladora

Algo muy importante también es que industrias como la del vestido y de la confección han dejado sin sustento a muchos trabajadores dedicados a esta industria, tal vez porque para la globalización pasó de moda, lo importante será maquilar por ejemplo microchips, cámaras de video, fotográficas, computadoras y aparatos fundamentales para las telecomunicaciones; el reto más importante es cubrir el desempleo y disminuirlo.

El capitalismo actual está dedicándose a producir mercancías a bajo precio, de poca calidad y de poca durabilidad. Aparentemente está interesado en satisfacer las necesidades del consumidor, a través del establecimiento de centros de servicio a clientes (centros donde se da una cantidad interminable de reclamaciones) donde los trabajadores están sometidos al estrés y presiones cotidianas cuya repercusión será el contraer alguna enfermedad (aquí obviamente al patrón no le interesa hacerle el trabajo más fácil al trabajador por la idea falsa de tenerlo ocupado al 100%, simplemente el empresario no sabe ocupar adecuadamente el talento del empleado), y finalmente no se solucionan en su totalidad los problemas de los consumidores por supuestas "políticas de la empresa"; aparentemente se había eliminado el sistema burocrático, y es en las empresas transnacionales donde tal burocracia se ve más marcada.

Entre otras cosas la cultura empresarial dentro de la industria maquiladora debe cambiar drásticamente, por ejemplo se tiene una idea falsa de tener horarios de trabajo sumamente prolongados y horas extras donde el tiempo para la vida personal se reduce considerablemente; resulta mejor aprovechar al trabajador con seis horas de trabajo a diferencia de tener a un trabajador improductivo durante nueve horas.

En las empresas japonesas se tiene prohibido quedarse a trabajar más tiempo del de su jornada porque significa que el empleado no es productivo ósea que no terminó su trabajo en el cual debía terminarlo (por ningún motivo estoy tratando de proponer que imitemos la forma de producción y calidad japonesa, sino que creemos una forma propia de producción y calidad; no decir que a este consumidor le gusta de tal color, tamaño, forma, etc., sino producir tal y como es un producto meramente mexicano); la mayoría de nosotros día con día dejamos

algo pendiente en el trabajo y llega el momento en el cual nos saturamos de trabajo hasta que un día tenemos que quedarnos hasta las doce de la noche e incluso ir el sábado y domingo a terminar los pendientes a nuestro trabajo.

Muchas veces se menciona que si las empresas extranjeras no aprovechan el beneficio de la mano de obra barata, abandonarán el país para buscar lugares de inversión principalmente en Asia y Centroamérica, pero que pasa con el descontento que también tienen los maquiladores coreanos por poner un ejemplo, están en desacuerdo con lo mal que les pagan, obviamente la mano de obra es más barata pero se pone en jaque la estabilidad social y política del país por unos pocos pesos, por ejemplo en Haití la mano de obra es barata pero hay demasiada inseguridad para las industrias, no es que la mano de obra sea barata la realidad es que se están muriendo de hambre además la inseguridad es a causa de que no hay empleos, pues la consecuencia es el robo, vandalismo, etc.

Otra posible solución para mejorar el sector maquilador es pasar de maquilador a productor directo con la consecuente diversificación hacia otros mercados, como el sudamericano, el europeo y el australiano (a pesar de estar tan lejos, el objetivo es crear una estrategia viable de distribución), en este tipo de producción aún con el TLCAN no es posible aumentar los beneficios de los productores nacionales. Esto demuestra que no por estar adheridos al TLCAN nuestro beneficio es mayor, al contrario nos obliga a cumplir una serie de disposiciones comerciales mucho más estrictas y complejas.

Además Estados Unidos no es tan fiel porque a pesar de estar adheridos al TLCAN existen empresas de la industria del mueble, del juguete, electrónica, papel, y metal entre otras que han abandonado el país, dónde están los grandes beneficios si se han perdido miles de empleos en estos sectores.

Las disposiciones que establece el artículo 303 del TLCAN no eran nuevas y no tenemos porque sorprendernos, los lineamientos a seguir estuvieron ahí desde la entrada en vigor del tratado; lo indignante es porque a tan sólo un año de entrar en vigor estas disposiciones se crea la polémica entre las empresas maquiladoras y el gobierno, cuando esto se debió analizar y debatir desde antes de la firma pero

como no hubo oportunidad de hacerlo, pues se debió analizar inmediatamente después de tener disponible el documento del TLCAN.

Más aún lo preocupante es que pasan los años y de repente ya hay una disposición que no se ha analizado y ya esta por entrar en vigor, nuevamente me cuestiono, ¿Por qué la desinformación por parte del gobierno? a que le teme cada vez que va a entrar una nueva reglamentación del TLCAN, porqué sigue siendo el gobierno tan flojo y burocrático, sobretodo despreocupado de los problemas reales de su sociedad.

Los consumidores van cuidando sus gastos respecto a lo que sus salarios le permiten, el gobierno debe ser el encargado de fomentar a través del apoyo como puede ser asesoría para el exportador y acceso al crédito para así incrementar la producción de los microempresarios, para que con un aumento en la producción el precio del producto final disminuya. Aunque, la producción del calzado mexicano de alta calidad esta en manos de grandes marcas que no bajan sus precios, los productores deben de ser directos (como lo mencionamos anteriormente), para que los productos sean a más bajo costo, de lo contrario cuando se incrementan los intermediarios o exportadores indirectos y nos convertimos tan sólo en el maquilador, nuestra ganancia disminuye.

El fomento del gobierno hacia la cultura mexicana a través de medios publicitarios y estrategias de mercadotecnia, facilitarán el desplazamiento de los productos extranjeros de menor calidad y bajo precio; también el poder controlar a los distribuidores de donde llega finalmente el producto pirata o que no esta cumpliendo con las reglas de exportación ayudará a incrementar la producción de los empresarios nacionales.

El empresario mexicano se ha visto influenciado para nombrar su producto con alguna palabra de origen angloamericano, el producto es bueno y se va a vender si se le pone un "eslogan" anglo que si se le pone uno hispano; no es lo mismo tener una marca reconocida que una mexicana que tardará tiempo en venderse.

Aunque no siempre debemos vivir de sueños y proyectos, sino de realidades concretas y que se lleven a la práctica, la mayoría de los analistas lo ha mencionado "debemos empezar desde arriba", desde el control estricto en las

aduanas fronterizas, en los puertos de entrada y salida, en los aeropuertos, carreteras, etc.

Cuando sucedió lo del 11 de septiembre en EU, por cuestiones supuestamente de seguridad nacional se decidió frenar las exportaciones mexicanas en el país vecino, de esa misma manera México debe aplicar la misma ley, tu me cierras la frontera y to te cierro también, obviamente no le va a convenir; sin embargo Estados Unidos se protegió y golpeó fuertemente al menos a la industria maquiladora mexicana, reflejándose en despidos, reducción de la producción, suspensión de la producción, etc.

No hay más que fomentar los productores nacionales que al menos tendrán su empleo garantizado por varios años a diferencia de la inversión extranjera directa que en cualquier abrir y cerrar de ojos, abandona el país por buscar menores costes de producción, mayores utilidades sin tomar en cuenta todo lo que en un tiempo nuestro país le ofreció. Necesariamente se deben establecer reglas claras, para los inversionistas extranjeros, plasmarlas en las diversas leyes (ley federal del trabajo, ley de inversión extranjera, etc.) y que se lleven a la practica.

Según los analistas consideran que un aumento en las compras al exterior han ocasionado el déficit comercial, y es necesario revisar la política cambiaria; sin embargo, nuestro vecino tiene advertido que si hay una devaluación o sobrevaluación de nuestro peso, va a aplicar a través de cuotas compensatorias el daño que se ocasione a sus empresas, un arma de dos filos; por tal razón nuestro país tiene sobrevaluado el peso, lo cual podría repercutir a largo plazo en un problema mayor.

Veamos el caso de los sustitutos que han llevado a la quiebra a ciertos sectores de nuestra industria nacional aún con las anomalías existentes en el mercado doméstico, específicamente me refiero al caso de la fructuosa que ha desplazado al azúcar mexicana, y son los grandes monopolios los que han golpeado a sectores estratégicos, un ejemplo claro es una compañía productora de refresco de cola que por muchos años se le proveyó azúcar y ahora ha decidido utilizar fructuosa como endulzante.



El flujo de mercancías se ha visto atrasado por las mayores restricciones en las aduanas estadounidenses, ya que toman como pretexto la cuestión de seguridad nacional.

Actualmente podemos ver que el Tratado de Libre Comercio y demás acuerdos bilaterales efectivamente nos han hecho más vulnerables con Estados Unidos, en lo que se refiere a la política exterior de México, así como la forma de manejar sus Relaciones Internacionales; si ponemos de ejemplo en la actualidad el caso de la relación México-Cuba se ha visto trastocada por estar a merced de las decisiones de EU, con hechos como este se ve claramente la pérdida de nuestra soberanía.

Bien muchos analistas habían percibido el estar a punto de una unión aduanera con Estados Unidos y Canadá donde las decisiones se toman a la conveniencia de los países integrantes de la región, a pesar de no estar de acuerdo, existen reglas y condiciones que no permiten tomar decisiones políticas individuales sino colectivas o regionales.

Nuestro país supuestamente tiene el grado de inversión en el ámbito internacional pero según algunos inversionistas piensan que falta mucho por hacer y todavía tenemos rasgos de un país tercermundista, no como nos lo manejó Salinas con el TLCAN.

Los acreedores no desean arriesgar su capital en proyectos para el crecimiento del país, el gobierno esta buscando de que manera impulsarlos, se arriesga entonces el capital de los ahorradores, al fin no se pierde según ellos y entre otras cosas se arriesga el dinero de las afores, donde supuestamente es el dinero con el cual va a subsistir un jubilado o pensionado, además las deudas se cotizan en UDIS.

Pienso que es necesario seguir impulsando el financiamiento a los pequeños productores nacionales, y protegerlos ante una posible devaluación y mecanismos de intereses a ultranza como son las "udis" de lo contrario se les condena simplemente a obtener pérdidas cuantiosas en vez de recibir ganancias.

Entre otras cosas, debemos darnos cuenta que los únicos capaces de poder llevar a cabo inversiones son familias de clase media alta junto con amigos que se unen para llevar a cabo un proyecto; si un individuo decide por sí sólo hacerse rico a

través del establecimiento de un negocio probablemente el ya no disfrute de los beneficios de esa inversión, ya será quizás la segunda y tercera generación de los sucesores quienes disfruten de los privilegios y beneficios de vivir bien (económicamente).

En lo que se refiere al tema de la migración, me gustaría precisar que a pesar de los esfuerzos de nuestro país y Estados Unidos por detener la migración será nulo ya que sigue existiendo una fuerte atracción de realizar el "american dream", efectivamente existen flujos migratorios que se dan por la falta de oportunidades; sin embargo hay una tendencia que atrae a los familiares a irse a vivir "al otro lado " de la frontera y unirse nuevamente.

Las grandes empresas vetadas en Estados Unidos les resultará fácil seguir invirtiendo en México porque no existen las regulaciones ambientales, sanitarias, fitosanitarias, etc., que puedan frenar.

Los proyectos de desarrollo nacional dependen de la realización de un buen proyecto a mediano y largo plazo para las zonas de nuestro país que se encuentran en la miseria, desde el establecimiento de redes de agua potable, redes de comunicación como carreteras, teléfono, luz; además de escuelas, zonas de trabajo, etc. Realmente no ha funcionado la descentralización, porque la gente de otras regiones aún sabiendo las dificultades para vivir en el Distrito Federal sigue buscando concentrarse en el centro del país.

Probablemente nuestras próximas generaciones de profesionales estén condenadas al desempleo o a desempeñarse en actividades distintas a las que están capacitados o especializados, es una pena vivir en un país donde ya solamente se necesitan técnicos y obreros al por mayor.

Nuestro sistema educativo esta enfocado a capacitar meramente obreros, por lo cual si seguimos así nuestro país sólo ofrecerá trabajo con baja remuneración a obreros y maquiladores.

Las políticas gubernamentales y formas de apoyo mexicanas son endebles ante la globalización; como el caso del establecimiento de los estándares de calidad internacional, promoviendo la competitividad; no obstante las empresas mexicanas han tenido problemas en cuanto a su aplicación tanto del establecimiento de los

sistemas de calidad como de los procesos de certificación, para ser exactos menos del 1% de las empresas registradas en la secretaria de economía aplican sistemas de calidad.

Aunque no necesariamente la certificación garantiza que realmente sea un producto de óptima calidad, algunas empresas realmente producen mercancías de alta calidad pero los certificadores difieren de sus sistema de producción; desde el origen de la Organización Internacional para la Estandarización (ISO-International Standard Organization), los sistemas de calidad internacional dependen del consenso (y de sus fundadores), de la propia voluntad y de la aplicación industrial global (los monopolios están detrás de estas decisiones, deciden a que empresas certificar y a cuales no).

Sin financiamiento los procesos de calidad no serán viables, los créditos deben otorgarse a la pequeña y mediana empresa de la misma forma que sele otorga a cualquier otra empresa, el tipo de cambio esta sobrevaluado y representa un gran peligro para el déficit de la balanza comercial, ya que los productores comienzan a importar un mayor número de insumos del exterior en lugar de comprarlos a proveedores nacionales.

Los programas de Promoción Sectorial ¿estarán preparados para enfrentar la competencia del exterior?, o realmente están hechos solamente para beneficiar a determinados sectores, donde los productos de estas empresas es porque están ligadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y tienen el objetivo de proveerle mercancías a Estados Unidos principalmente.

Algo cierto es que la política arancelaria no es clara para el exportador, si no lo es para la gente especializada en comercio exterior mucho menos para un individuo que no sabe en lo más mínimo lo que significan los aranceles; el mayor de los problemas es que incluso la gente dentro de las instituciones encargadas de recaudar los impuestos no saben ni siquiera que son los Programas de Promoción Sectorial.

El sector maquilador no depende de hacerle frente a las disposiciones establecidas en el artículo 303 del TLCAN; depende de una serie de reformas a la constitución, modificaciones a diversas leyes como la de inversión, la del trabajo,

ley de comercio exterior, de medio ambiente, etc.; además de establecer algunos cambios en ciertos puntos al artículo 303 sería adecuado para no dejar en desventaja a los inversionistas de otros países, porque de lo contrario nuestro país dejaría de ser rentable para la inversión extranjera, por supuesto que no debemos vendernos tan barato; es necesario con todo y el miedo de nuestros gobernantes establecer los lineamientos de lo que nos conviene y lo que no, porque resulta que ahora tenemos menor capacidad de decisión sobre los acuerdos y tratados contraídos en el ámbito internacional.

De la misma forma como los inversionistas del primer mundo evalúan a los países sobre su rentabilidad, su estabilidad social y política; de cierta manera nosotros debemos evaluar realmente quien pague mejor a los trabajadores (salarios justos y dignos), ofrezca mayores rendimientos, no contamine demasiado y se apegue a los reglamentos de nuestro gobierno, las puertas estarán abiertas.

Pero si es una industria contaminante, que es como las golondrinas, no paga bien a sus trabajadores y sus medidas de seguridad e higiene son arcaicas, repatría utilidades, envía a gente de su país para mandar a puro maquilador mexicano donde no se tienen aspiraciones a puestos directivos y gerenciales.

México seguirá subordinado a las disposiciones de Estados Unidos mientras no realice su propia tecnología e instrumentos de modernización industrial en el ámbito nacional, incluso que sea capaz de producir bienes de capital para su exportación hacia el mercado de Canadá y EU; aunque si se cumplieran esos objetivos mexicanos, obviamente ya no sería rentable para estos dos países, es decir en el comercio existen niveles de dependencia e interdependencia; el libre comercio de facto siempre resulta desventajoso para alguna de las economías.

El TLCAN ha significado para México un mayor acercamiento hacia los vecinos del Norte, mayor dependencia comercial (tanto en importaciones como exportaciones), compromisos en materia de inversión, propiedad intelectual, reglas de origen; que de cierta manera limitan la estrategia exportadora por parte de México.

Estados Unidos y un tanto Canadá siguen teniendo la gran ventaja de la mano de obra barata mexicana, incluso pueden obtener personal altamente capacitado a

muy bajo costo; de cierta manera México es la sede de industrias manufactureras las cuales utilizan la mano de obra barata, aprovechan los beneficios en cuanto a impuestos y aranceles se refiere; finalmente exportan el producto final a un costo más alto, y las utilidades ya no son para los trabajadores, sino para expandir su mercado con nuevas instalaciones, contratando una menor cantidad mano de obra.

Las empresas transnacionales además aprovechan las ventajas que se tienen en cuanto a legislación ambiental, salud y seguridad se refiere. Es necesario equilibrar las condiciones comerciales de México, con las de EU y Canadá, sin temer a alguna sanción o limitación. Para eso sería necesario pagar la mayor parte de la deuda, o quizás una renegociación de la deuda.

Hoy en día el desarrollo de nuestro país se dará de manera desigual según la región de México de la cual estemos refiriéndonos; no será lo mismo hablar de los estados del norte que los del sur, ni de los estados del centro en comparación con los de la frontera norte.

Sin duda alguna la reforma laboral debe llevarse a cabo en beneficio de los trabajadores, de las empresas y del gobierno, depende de un gran estudio sobre las repercusiones que tengan las reformas así como del consenso tanto de la sociedad, del gobierno y de las empresas; es decir, ponerse de acuerdo cada uno de ellos y entender que quiere cada uno para su beneficio.

Las remuneraciones reales de los trabajadores deben establecerse por decreto, deben también elevarse pero con una estabilidad de precios así como un aumento en la productividad; es decir, las alzas de los salarios deberán ir acompañadas de un programa antiinflacionario eficaz. Lo primero que debe hacerse es eliminar o disminuir el desempleo y porcentaje de gente desocupada, elevar el nivel educativo de los trabajadores, aumentar el nivel de capacitación de los trabajadores.

Los bajos salarios no deben compensar los efectos negativos de la intervención gubernamental, ni los errores de política económica, trámites burocráticos, y deficiencias de infraestructura.

Con esto de los programas Sectoriales y la aplicación del artículo 303 del TLCAN, queda más que claro que la inversión extranjera ni el sector privado nos van a sacar de nuestra crisis, no van a generar mayores exportaciones, no nos van a hacer ganar más dinero, en fin; no van a resolver los problemas que el gobierno debe hacer así como cada uno de los ciudadanos mexicanos. Lo que si debe hacer el gobierno es proveer al individuo los medios necesarios (crédito, financiamiento, promoción asesoría especializada, etc.) para que sus proyectos empresariales se lleven a cabo, además de que debe destinar mayores recursos a la investigación dentro de las universidades públicas.

## BIBLIOGRAFIA

1. Belows, Richard S. And Lemco, Jonathan. *Nafta as a Model Of Development the benefits and Costs of Merging High-and Low-Wage Areas*, State University of New York Press. N.Y. USA. 1995. 216 pp.
2. Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. *Integración de México al Mercado de América del Norte*. UAM. Azcapotzalco. México, 1997. Pp. 210-424.
3. Chacholiades. *Miliadas. Economía Internacional*. 2ª ed.; México, Ed. Mc Graw Hill, 1993. 674 pp.
4. Enumerich, Gustavo (coord.). *El Tratado de Libre Comercio Texto y Contexto*. Ed. UAM, México, 1994.
5. Gambrill, Mónica C. Y Driscoll de Alvarado, Barbara. *El Tratado de Libre Comercio entre el viejo y el nuevo orden*. Ed. CISEUA-UNAM, México, 1992. 283 pp.
6. Huerta González, Arturo. *Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano* 3ra. Reimp. Ed. Diana, México, 1995. 149 pp.
7. Hufbauer, Gary C. And Elliott Kimberly A. *Measuring the Cost of Protection in The United States*. Institute for International Economics. Washington, DC. 1994. Pp. 31-35.
8. Lazcano Espinoza, Enrique. *La Economía del Tratado de Libre Comercio*. Ed. UAG. México, 1993. 205 pp.
9. Margáin, Eduardo. *El Tratado de Libre Comercio y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano*. Juan Pablos Editor-Universidad de Guadalajara. México, 1997. 320 pp.
10. Moran, Robert T. And Abbott, Jeffrey. *Nafta Managing the Cultural Differences. How to Benefit From the Economic and Cultural Integration of North America*. Gult Publishing Co. Houston, Texas. 1994. Pp. 167-180
11. Ortiz Wadgyamar, Arturo. "Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México: evolución y problemas hacia el año 2000". 7ª ed. México, D.F. Ed. Nuestro Tiempo, 1999. 285 pp.
12. Rodríguez Mejía, Gregorio. *Aspectos Fiscales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea*. UNAM. México, 1994. 134 pp.
13. Rubio, Luis y de Remes Alain. *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*. Ed. FCE, México, 1992. 324 pp.
14. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación*. Miguel Angel Porrúa, México, 1994. Pp. 7-24.
15. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari a la Nación, con Motivo del Tratado de Libre Comercio*. Talleres Gráficos de la Nación, México, 12 de Agosto de 1992.
16. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores*. Talleres Gráficos de la Nación, México, D.F. 14 de Agosto de 1992.
17. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (Monografía). Talleres Gráficos de la Nación, México, 1992. Tomo II. 192 pp.
18. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Talleres Gráficos de la Nación, México, 1995. Tomo I (343 pp.) y Tomo II (273 pp.).
19. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). *Principales Preguntas en Materia Aduanera Relativas al Tratado de América del Norte*. Talleres Gráficos de la Nación, MEXICO, 1994.
20. Tugores Ques, Juan. "Economía Internacional e Integración Económica". 3ª ed.; España, Ed. Mc Graw Hill, 1997. 261 pp.
21. Twoney, Michael. "Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Ed. FCE, México, 1995. 296 pp.
22. Zamora Batiz, Julio. "El Porqué y para qué del Tratado de Libre Comercio". Ed. CICH. México, 1991. 179 pp.

## HEMEROGRAFIA

1. Aguilar Millán, Fernando y Rizo León, Juan Carlos. "Causación del IVA entre Maquiladoras y Pitex". Revista Nuevo Consultorio Fiscal. Facultad de Economía, UNAM. México, Abril de 2001, No. 280, Año. 15. Pp. 61-69.
2. Becerril, Isabel. "Incertidumbre en Maquiladoras: apatía hacia los programas de promoción sectorial". El Financiero. México, D.F. 14 de Febrero de 2001, pp. 16
3. Becerril, Isabel. "Peligran 85% de las exportaciones, advierte Dussel Peters (UNAM)". El Financiero. México, D.F. 14 de Febrero de 2001, pp. 16
4. Beteta Vallejo, Ignacio. "El TLC con EUA y Canadá Transformación de la Economía Mexicana". Revista del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México, Septiembre de 2000. No. 9, Año XXIX. Pp. 34-44.
5. Carrera, Olaf. "Nafta at Five: Why is so little known the free-trade accord's benefits?". Revista Business Mexico by American Chamber of Commerce of Mexico. México, D.F. Ed. Abeja. No. 2, Vol. IX. Febrero de 1999 pp. 28-33.
6. Flores, Gerardo. "Crece 25 por ciento el déficit comercial". El Financiero. México, D.F. 16 de Octubre de 2000, pp. 29
7. García Rocha, Adalberto. "Apertura y desigualdad económicas". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 496-497
8. Gacón, Felipe. "Inconstitucionales, los Programas de Promoción Sectorial; Productores nacionales Podrían ampararse: abogados". El Financiero. México, D.F. 7 de Septiembre de 2000, pp. 17
9. Gacón, Felipe. "Nuevo esquema de desarrollo para la industria, pide la ANIERM". El Financiero. México, D.F. 13 de Septiembre de 2000, pp. 12
10. Huse, Nancy. "El acuerdo comercial con E.U., la mayor oportunidad para México". Excelsior. 24 de junio de 1990 p. 5 A.
11. Ibarra, David. "Reforma Económica y Tratado de Libre Comercio". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 471-472.
12. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Estadísticas del Comercio Exterior de México, mensual, Talleres Gráficos de la Nación. México, Ags. No. 8, Vol. XXIII, Información Preliminar Enero-Agosto 2000. 176 pp.
13. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Estadísticas Económicas: Industria Maquiladora de Exportación, Mensual, Talleres Gráficos de la Nación. México, Ags., Oct., 2000. 76 pp.
14. Lewis, Charles and Ebrahim, Margaret. "Can Mexico and Big Business USA Buy NAFTA". The Nation, NY, USA. 14 de Junio de 1993. Pp. 826-839.
15. López Villa, Juan Raúl. "Comentarios a las Reformas a la Ley Aduanera 2001". Prontuario de Actualización Fiscal. Ed. Gasca-Sicco. México, Febrero de 2001. No. 272, Año XIII. Pp.125-140.
16. Margán, Eduardo. "Teoría de los aranceles sin supuestos limitantes". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Enero de 2000. Pp. 62-70.
17. Ojeda Gómez, Mario. "Los Efectos no comerciales del Tratado". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 492-495
18. Opalín M., León. "El TLCAN a seis años de vigencia". Revista del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México, Septiembre de 2000. No. 9, Año XXIX. 79pp.
19. Pereznieto Castro, Leonel. "Una Evaluación del TLCAN a cuatro años de entrar en vigor". Revista del CRI, UNAM, México, Ene/Abr 1999. No. 79, pp. 49-57
20. Pineda, Miguel. "México en los Acuerdos Comerciales". Revista Certeza Económica. México, Noviembre de 2000. No. 23, Año IV. Pp. 26-45
21. Romano Mussali, Emilio. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Operación Aduanera en México". Revista de Investigaciones Jurídicas. Escuela Libre de Derecho, México, 1993. Año 17, No. 17. Pp. 515-527.
22. Romero Kolbeck, Gustavo. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 502-503
23. Romero M., Marcos. "Las Maquiladoras ya cesaron a 100 mil empleados". Revista Vértigo. México, 13 de Mayo del 2001. Año. 1, No. 8. Pp. 32-35



24. Ros, Jaime. "Beneficios comerciales y movilidad del capital: estudios recientes sobre las consecuencias del TLC". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 498-501
25. Rosenthal, Gert. "Notas sobre el Tratado de Libre Comercio". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 486-489.
26. Rubio, Luis. "El TLC: Instrumento de Desarrollo". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 477-481
27. Rubio, Luis. "El TLC: Sin Lágrimas ni risas". Revista Nexos. México, D.F. Editoriales de México S.A. de C.V. No. 261, Vol. XXII, Año. 22, Septiembre de 1999. Pp. 35-47.
28. Sales Gutiérrez, Carlos. "Perspectivas del TLC". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 504-506.
29. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto por el que se crean y modifican los aranceles de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 31 de Diciembre de 2000, pp. 62-63
30. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto por el que se modifican o se suprimen diversos aranceles de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 31 de Diciembre de 2000, pp. 63-74
31. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 30 de Octubre de 2000, pp. 75-76.
32. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 30 de Octubre de 2000, pp. 1-70
33. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 30 de Octubre de 2000, pp. 70-75
34. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 31 de Diciembre de 2000, pp. 56-59
35. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que reforma al diverso que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 31 de Diciembre de 2000, pp. 59-62
36. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Decreto que establece diversos Programas de Promoción Sectorial". Diario Oficial de la Federación (DOF), Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. México, 31 de Diciembre de 2000, pp. 74-112
37. Sensesk, Alva. "Tips para exportar; otra papa caliente para el Congreso". El Financiero, México, D.F. 11 de Septiembre de 2000, pp. 6
38. Sepúlveda Amor, Bernardo. "Política Exterior y Tratado de Libre Comercio". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 473-476
39. Vázquez Tercero, Héctor. "Consecuencias del Artículo 303 del TLCAN". El Financiero. México, D.F. 23 de Octubre de 2000, pp. 25
40. Vázquez Tercero, Héctor. "Las lecciones del artículo 303 del TLCAN". El Financiero. México, D.F. 15 de Enero de 2001, pp. 30.
41. Vázquez Tercero, Héctor. "Los graves riesgos económicos a partir de los Programas de Promoción Sectorial (PPS) y el artículo 303 del TLCAN". El Financiero. México, D.F. 3 de Noviembre de 2000, pp. 16
42. Vázquez Tercero, Héctor. "Los nuevos Programas de Promoción Sectorial (PPS) y su impacto en la política comercial". El Financiero. México, D.F. 11 de Septiembre de 2000, pp. 40
43. Vázquez Tercero, Héctor. "Los Problemas y Consecuencias del artículo 303 del TLCAN". El Financiero. México, D.F. 11 de Diciembre de 2000, pp. 42

44. Vega Cánovas, Gustavo. "¿ Es el TLC un modelo para el resto del hemisferio occidental?". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 489-491.
45. Weintraub, Sidney. "El TLC es sólo el principio". Revista de Comercio Exterior. Bancomext. México, Junio de 1994. Núm. 6, vol. 44. Pp. 482-485

#### OTRAS FUENTES DE CONSULTA

<http://www.inegi.gob.mx>

<http://www.amctam.com.mx>

<http://www.ncsos.com.mx/index.html>

## A N E X O S

### **Gráfica I:** Resumen Estadístico enero 2000

Se muestra un resumen sobre la tendencia de importar mayores insumos del exterior que del interior, y la diferencia entre los países fronterizos y los no fronterizos de Enero a Noviembre de 2000.

### **Gráfica II:** Balanza Comercial de 1998-2000

Se muestra la balanza comercial de México 1990-2000.

### **Gráfica III:** La Industria Maquiladora: Valor Bruto de la producción y su superávit comercial

Se muestra el superávit en el ramo maquilador que se prevé de 1993 al 2005 donde se muestra supuestamente un superávit cada vez mayor.

### **Gráfica IV:** Inversión Extranjera Directa e Importaciones temporales de activo fijo por parte de empresas maquiladoras por destino económico y país de origen

### **Gráfica V:** Principales Indicadores económicos de la industria maquiladora

Se muestra el crecimiento de la maquiladora de 1993-2000.

### **Gráfica VI:** Crecimiento de la Industria maquiladora a partir del TLC

### **Gráfica VII:** Aranceles

Se muestran los aranceles pagados de México hacia EU y una comparación entre los aranceles que pagan los países ajenos al TLC.

### **Gráfica VIII:** Exportación por zonas Geoeconómicas y principales países

Se muestra la cantidad de exportaciones entre las diversas regiones del mundo

### **Gráfica IX:** Estados Unidos: Importaciones y Aranceles principales cinco países según su participación en 1998

Se muestra la cantidad de importaciones que realiza EU 1990-1998

### **Gráfica X:** Importación por Zonas Geoeconómicas y principales países

Se muestra la importación por zonas Geoeconómicas del periodo 1990-2000.

### **Gráfica XI:** Producción Manufacturera

Se muestra la caída de la producción manufacturera y la industria maquiladora.

### **Gráfica XII:** En Asia es más barato maquilar

Se muestra el costo por hora en la industria maquiladora donde los costos son menores que los de Latinoamérica.

### **Gráfica XIII:** En Latinoamérica es barato maquilar

Se muestra el costo de la maquilación entre 8 países de América Latina incluyendo a México.

### **Gráfico XIV:** Disposiciones creadas o reformadas para cumplir con el artículo 303 del TLCAN.

### **Gráfico XV:** La maquila de exportación en el 2001

**Gráfico XVI:** México: Importación de Estados Unidos según el plazo de desgravación, 1990-1998

**Gráfico XVII:** Se muestra la cantidad de plantas y empleos generados por la industria maquiladora.

**Gráfico XVIII:** Se muestra el número de maquiladoras que existen hasta el 2002.

## Resumen estadístico enero 2000

1999 Datos acum.      Plantas instaladas    Pers. Ocup.      Insumos      Insumos      Insumos      Insumos      Valor agre-  
 enero-noviembre      a noviembre      a noviembre      totales mdd    import mdd      nats. mdd      diversos mdd      gado mdd

<b>Total nacional</b>	<b>3,434</b>	<b>1,207,282</b>	<b>42,201.00</b>	<b>41,023.40</b>	<b>1,177.40</b>	<b>3,316.20</b>	<b>12,11.0</b>
Alimentos	81	10,932	150.1	71.3	78.7	42	183
Prendas de vestir	1,208	266,692	3,645.80	3,440.40	205.4	472.1	1,913.80
Calzado	60	9,000	247.9	240.1	7.8	22.1	76.1
Muebles	371	56,964	1,307.50	1,210.40	157.2	217.9	790.7
Productos químicos	152	24,530	426.1	391.6	34.5	98.4	311.1
Equipo de transporte	230	220,385	8,538.10	8,462.70	75.4	667.8	2,326.20
herramientas y equipo	41	12,323	437.7	427.7	10	42.2	147.4
Ensamblés eléctricos y electrónicos	151	98,245	6,014.30	5,921.10	93.2	308.8	1,135.20
Materiales eléctricos y electrónicos	522	311,507	16,289.00	15,947.90	341.1	884.5	3,339.30
Juguetes y artículos deportivos	60	15,394	22.7	216.6	6.2	38.8	121.9
Otras Industrias manufactureras	492	134,907	3,675.40	3,576.60	98.8	393.6	1,311.10
Servicios	220	46,403	1,186.10	1,116.90	69.1	127.9	455.2

<b>Municipios Fronterizos</b>	<b>2,061</b>	<b>745,641</b>	<b>30,826.70</b>	<b>30,357.60</b>	<b>469.1</b>	<b>2,067.00</b>	<b>7,838.40</b>
Alimentos	48	4,406	82.8	47.4	35.4	19.6	66.3
Prendas de vestir	291	43,832	803.4	800.4	3.1	84.9	319.5
Calzado	40	6,777	200.8	198	2.6	11.5	50.3
Muebles	309	45,992	1,055.10	998.3	56.8	151	540.9
Productos químicos	115	20,792	363.9	350.5	13.4	74.3	221.3
Equipo de transporte	163	164,338	6,919.60	6,854.50	35.1	504.4	1,773.30
herramientas y equipo	32	11,146	397.2	388.2	9	29.9	123
Ensamblés eléctricos y electrónicos	108	71,051	4,259.40	4,227.80	31.8	207.4	769.3
Materiales eléctricos y electrónicos	422	239,408	13,292.50	13,059.60	233	617.8	2,522.40
Juguetes y artículos deportivos	42	14,052	209.8	205.7	4.1	33.7	106.5
Otras Industrias manufactureras	359	93,696	2,760.80	2,727.00	33.8	267.8	881.3
Servicios	116	30,351	481.5	4770.3	11.2	64.6	640.2

## BALANZA COMERCIAL

Millones de dólares

Enero	1998	1999	2000	var. %
<b>Balance Comercial</b>	<b>-5,360.40</b>	<b>-565.7</b>	<b>-664.4</b>	<b>17.8</b>
<b>maquiladoras</b>	<b>13,339.80</b>	<b>864.8</b>	<b>1,202.80</b>	<b>35.9</b>
resto	-18,700.2	-1,450.50	-1889.2	28.9
<b>Exportaciones</b>	<b>136703.4</b>	<b>8,224.30</b>	<b>11,161.10</b>	<b>28.2</b>
petroleras	9920.4	410	12717	152.9
no petroleras	126783	26.9	9944.1	20.9
agropecuarias	4144.8	7787.4	431.4	5.2
extractivas	452.5	3956	37.7	40.1
manufacturas	122185.7	4749.5	9475	21.7
maquiladoras	63749.1	9271.3	5013.5	26.7
resto	72954.2	690.1	6147.7	29.4
<b>Importaciones</b>	<b>142063.8</b>	<b>7244</b>	<b>11827.6</b>	<b>27.6</b>
consumo	12175	1337.1	1054.9	52.9
uso intermedio	109358.4	3071.2	9005.4	24.3
capital	200530.1	6200.1	1767.4	32.2
<b>maquiladoras</b>	<b>50409.3</b>		<b>3810.7</b>	<b>24.1</b>
resto	91654		8016.9	29.3

Fuente: Banco de México.

### La Industria Maquiladora: Valor Bruto de la Producción y su superávit Comercial

	Valor Bruto de la Producción	Superávit Comercial *
1993	23.1	5.5
1994	26	5.8
1995	31.2	4.9
1996	42.3	6.5
1997	54.8	8.7
1998	65.8	10.9
1999	73.8	13.3
2000	84.3	15.8
2001	93.6	17.6
2002	105.2	19.8
2003	120.8	22.8
2004	142.2	27
2005	165	32.3

**Inversión Extranjera Directa e Importaciones Temporales de Activo Fijo por parte de  
Empresas maquiladoras por Destino Económico y País de origen 1/  
(Millones de dólares)**

concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Inv extranjera directa	3,722.40	3,565.00	3,599.60	4,900.70	14,961.20	9,503.90	9,831.20	13,741.20	11,412.70	11,785.80	6,676.60
IED (flujos anuales) 2/											
Nueva Inversión	3,722.40	3,565.00	3,599.60	4,900.70	9,661.00	6,816.00	6,175.20	10,027	5,268.50	448.6	2,776.80
Notificada al RNIE					9,661.00	6,816.00	6,175.20	10,027	5,268.50	3,724.20	3,505.30
Estimada 3/							724.4	-728.5			
Reinversión de utilidades					2,366.60	1,572.00	2,589.70	2,150.00	2,864.00	2,627.00	2,010.90
Notificada al RNIE							2,627.00	2,010.90			
Estimada 3/					2,366.60	1,572.00	2,589.70	2,150.00	2,864.00	0	0
Ctas entre compañías					2,038.80	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.70	1,932.20	425.2
Notificada al RNIE										1,932.20	155
Estimada 3/					2,038.80	-250.4	-350.2	-116.1	1,178.70	0	270.2
Maquiladoras					894.8	1,366.30	1,416.50	1,680.30	2,110.50	2,778.00	1,463.70
Mercado de Valores 4/	1,256.00	6,332.00	4,783.10	10,716.30	4,083.90	494.6	3,158.00	3,215.20	-665.6	4,509.40	428.9
Inversión extranjera total (IED + mercado de valores)	4,978.40	9,897.00	8,382.70	15,617.00	19,045.20	9,998.50	12,989.20	16,956.40	10,756.10	16,295.20	7,105.50
Por destino económico	3,722.40	3,565.00	3,599.60	4,900.70	10,557.70	8,183.40	7,635.60	11,721.60	7,466.60	11,061.40	7,134.90
Industria de la transformación	1,192.90	963.6	1,100.80	2,320.50	6,099.40	4,737.10	4,673.80	7,230	4,804.00	7,929.30	3,290.00
Servicios	2,203.10	2,138.00	1,700.00	1,730.70	3,102.50	2,351.00	2,133.80	2,503.50	1,729.30	2,093.30	2,721.40
Comercio	171	387.5	750.9	759.9	1,250.10	1,005.10	714.6	1,847.20	854.7	865.3	1,109.20
Industria extractiva	93.9	31	8.6	55.1	95.1	79.1	83.8	130.2	42.4	96.5	7.5
Agropecuaria	61.1	44.9	39.3	34.5	10.6	11.1	29.6	10.9	36.2	77	6.4
Por país de origen	3,722.40	3,565.00	3,599.60	4,900.70	10,557.70	8,183.30	7,635.70	11,721.60	7,466.70	11,061.40	7,127.00
Estados Unidos	2,308.00	2,386.50	1,651.70	3,503.60	4,870.20	5,355.50	5,137.50	7,182.70	4,923.10	6,539.80	5,178.00
Holanda	126.1	119.5	83.1	88.3	755.7	742.6	487.1	307.4	1,049.00	816.4	911.7
Canadá	56	74.2	88.5	74.2	740.5	169.9	515.5	223.6	165.4	591.5	199.2
Alemania	288.2	84.7	84.9	111.4	307.5	548.5	196.2	480	136.3	727.7	48.4
Japón	120.8	73.5	86.9	73.6	631	155.7	139.3	350.4	96.6	1,224.70	315.1
Reino Unido	114.4	74.2	426.8	189.2	593.4	213.8	78.7	1,829.80	184	-218.6	87.8
España	10.9	43.8	37.2	63.5	145.3	46.7	70.7	308.3	263.6	360.4	38.2
Suiza	148	87.5	315.3	101.7	53.9	200.2	77.1	28.6	18.2	97.6	44.2
Francia	181	500.5	69	78.9	90.5	120.5	119.3	59.6	127.8	147.2	58.4
Italia	13.3	13.9	2	2.4	9.3	81.1	96.6	7.2	59.7	108.1	29
Otros	4.6	1.9	7.5	4.6	2.7	10.5	18.3	29	18.3	43	-0.7
	351.1	124.8	746.7	611.3	2,357.60	558.3	699.4	915	426.7	623.6	217.7

Fuente: SECOFI, Banco de México

Revista Certeza Económica. Año IV No. 23

**Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial de México 1990-2000**  
(millones de dólares)

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000p/
<b>Exportaciones</b>											
<b>totales 2/</b>	40,711	42,688	46,376	51,886	60,882	79,541	95,999	110,432	117,459	136,392	92,532
Maquiladoras	13,873	15,833	18,880	21,853	26,269	31,103	36,920	45,166	53,083	63,854	43,005
No maquiladoras	26,838	26,855	27,516	30,033	34,613	48,438	59,079	65,266	64,376	72,538	49,527
Petroleras	10,104	8,167	8,306	7,418	7,445	8,423	11,653	11,323	7,134	9,928	9,346
Petróleo crudo	8,921	7,265	7,419	6,485	6,624	7,420	10,705	10,334	6,368	8,859	8,408
Otras 3/	1,183	802	887	933	821	1,003	948	989	766	1,069	938
No petroleras	30,607	34,521	38,070	44,468	53,437	71,118	84,346	99,109	110,325	126,464	83,186
Agropecuarias	2,162	2,373	2,112	2,504	2,678	4,016	3,592	3,828	3,797	3,926	2,956
Extractivas	617	547	358	278	357	545	449	478	466	453	297
Manufactureras	27,828	31,602	35,420	41,685	50,402	66,558	80,305	94,802	106,062	122,085	79,932
Maquiladoras	13,878	15,833	18,880	21,853	26,269	31,103	36,920	45,166	53,083	63,854	43,005
No maquiladoras	13,955	15,769	16,740	19,832	24,133	35,455	43,384	49,637	52,979	58,231	36,927
<b>Importaciones</b>											
<b>Totales (FOB)</b>	41,593	49,966	62,129	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	95,863
Maquiladoras	10,321	11,782	13,937	16,443	20,466	26,179	30,505	36,332	42,557	50,409	33,594
No maquiladoras	31,272	38,184	48,192	48,924	58,880	46,274	58,964	73,476	82,816	91,566	62,269
Bienes de consumo	6,098	5,834	7,744	7,842	9,510	6,335	6,657	9,326	11,109	12,175	8,669
Bienes uso intermedio	29,705	35,545	42,830	46,468	56,514	58,421	71,890	85,366	96,936	109,269	74,048
Maquiladoras	10,321	11,782	13,937	16,443	20,466	26,179	30,505	36,332	42,557	50,409	33,594
No maquiladoras	19,384	23,763	28,893	30,025	36,048	32,242	41,385	49,034	54,379	58,860	40,454
Asoc. A exportación 4/				24,388	31,299	40,753	49,675	59,403	67,953	78,358	53,537
No asoci. A export 4/				22,080	25,215	17,669	22,214	25,963	28,982	30,911	20,510
Bienes de capital				11,056	13,322	8,697	10,922	15,116	17,329	20,530	13,146
Empresas exportadoras 4/				2,108	2,268	3,048	3,828	4,958	5,482	6,898	3,916
Empresas no exports. 4/				8,948	11,036	5,649	7,049	10,160	11,847	13,632	9,230
<b>Balanza comercial</b>	-882	-7,278	-15,933	-13,481	-18,481	7,089	6,531	624	-7,914	-5,584	-3,331
Maquiladoras	3,552	4,051	4,743	5,410	5,803	4,925	6,416	8,834	10,526	13,444	9,411
No maquiladoras	-4,434	-11,329	-20,876	-18,891	-24,267	2,164	115	-8,210	-18,440	-19,028	-12,742

1 La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras.

A partir de 1991 los flujos de exportaciones e importaciones incluyen el valor de las operaciones brutas comerciales de la industria maquiladora, criterio que se generalizó en este cuadro a fin de hacer comparables las cifras.

2 Incluye revaluación, que se refiere a la actualización del valor consignado en los pedimentos aduaneros con el que prevalece en el mercado internacional, especialmente en los productos agrícolas y pesqueros.

3 Incluye gas natural, derivados del petróleo y petroquímica.

4 Se reportan datos a partir del año en que se inició su registro.

p/ Cifras preliminares al mes de julio

Fuente Revista Certeza Económica con datos del Banco de México.

### Principales Indicadores económicos de la Industria Maquiladora

	1996	1997	1998	1999	2000 p	Variación % 00/99
Plantas a	2,411.0	2,717.0	2,893.0	3,297.0	3,539.0	6.7
Empleo total (miles)	754.9	898.9	1,008.0	1,140.5	1,283.1	10.7
Valor bruto de la producción *	42.3	54.8	65.8	73.7	84.3	15.0
Materias Primas Importadas *	35.8	48.5	54.9	61.0	68.5	12.3
Valor agregado en México *	6.4	8.8	10.9	13.3	25.8	18.8
Promedio anual, tasa cambiaria peso/dólar (tasa interbancaria a 48 horas)	7.6	7.9	9.2	9.6	9.6	-0.2
Salario promedio en la industria conprestaciones, operadoras de línea (dólar/hora)	1.2	1.5	1.9	2.1	2.2	7.2

a Promedio anual

\* Millardos de dólares estadounidenses

p Proyección, agosto 2000 por CIEMEX-WEFA

### Crecimiento de la Industria a partir del TLC

	Diciembre		1993 Mayo		2000 % Variación	
	Plantas	Empleo *	Plantas	Empleo *	Plantas	Empleo *
Total Industria Maquiladora	2143	546.6	3562	1277.7	66.2	133.7
Sección, empaques y enlatado de alimentos	60	7.3	81	9.9	35	35.6
Textiles y prendas de vestir	399	69.1	1078	281.7	170	307.7
Calzado e industria del cuero	57	7.6	61	9	0.7	18.4
Muebles, accesorios y otros productos de madera y metal	295	34.5	388	60	31.2	73.6
Productos químicos	125	15.6	154	26.6	23.2	70.5
Equipo de transporte y sus accesorios (a)	171	124.5	242	241.7	41.5	94.1
Ensamble y reparación de herramienta, equipo y sus partes, excluye eléctrico	45	5.3	46	13.7	0.22	158.5
Productos de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electromecánicos materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	534	189.5	712	429.5	33.33	126.6
juguets y artículos deportivos	41	7.6	60	15.6	46.3	100
otras industrias manufactureras servicios	306	57.7	502	141.5	64.3	145.2
	110	26.6	238	49.3	116.4	85.3

\*En Miles

(a) Incluye reconstrucción

Fuente: IMEGI, CIEMEX-WEFA



## Aranceles

### Aranceles pagados/Importaciones

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importaciones totales	3.3	3.32	3.22	3.16	2.99	2.5	2.29	2.12	2
Canadá	0.72	9.59	0.51	0.36	0.31	0.25	0.22	0.15	0.05
Japón	3.23	3.2	3.15	3.33	3.21	2.73	2.52	2.21	1.95
México	2.94	3.05	2.23	2	1.34	0.84	0.66	0.55	0.45
China	8.21	7.95	7.6	7.75	7.43	5.91	5.43	5.02	4.52
Alemania	3.47	3.46	3.34	3.59	3.59	3.04	2.78	2.41	2.08
Importaciones: automotriz a/	1.77	1.71	1.6	1.92	1.82	1.67	1.53	1.39	1.34
Canadá	0.18	0.09	0.09	0.07	0.07	0.09	0.14	0.1	0.05
Japón	2.61	2.6	2.56	3.43	3.5	3.33	3.2	2.87	2.62
México	2.78	2.64	1.83	2.37	0.99	0.82	0.58	0.34	0.38
Alemania	2.48	2.26	2.15	2.5	2.52	2.71	2.85	2.57	2.65
Reino Unido	2.09	1.96	1.96	2.12	2.36	2.19	2.13	2.02	2
Importaciones: electrónica b/	3.16	3.04	2.79	2.57	2.27	1.75	1.52	1.29	1
México	3.94	3.88	2.68	1.95	1.34	0.59	0.46	0.41	0.27
Japón	3.62	3.54	3.46	3.31	3.08	2.6	2.38	2	1.61
China	4.87	4.82	4.63	4.67	4.53	3.92	3.3	2.87	2.01
Canadá	1.44	1.01	0.87	0.76	0.75	0.44	0.39	0.21	0.13
Malasia	1.06	0.99	1.16	1.13	0.76	0.56	0.59	1.18	0.97
Importaciones: confección c/	18.47	18.16	16.42	15.1	14.88	14.16	13.52	12.96	12.66
México	17.12	17.3	10.18	6.36	4.95	1.7	0.99	0.96	0.86
China	15.14	14.38	13.35	12.71	13.3	13.97	13.68	13.62	12.68
Hong Kong (región administrativa especial de China)	17.43	17.51	17.23	16.85	16.94	17.41	17.3	17.75	17.53
República Dominicana	20.01	20.1	12.18	7.77	8.02	7.6	7.5	7.41	7.39
Provincia China de Taiwan	22.59	21.99	21.5	21.68	21.41	21.37	21.19	21	21.09

Fuente: TLC con Norteamérica y el desempeño de la Economía Mexicana, Dussel Enrique, Cepal

**Exportación por Zonas geoeconómicas y Principales Países 1/**

Concepto	1,990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 p/	2000 p/
<b>TOTAL</b>	<b>40,712</b>	<b>42688</b>	<b>46196</b>	<b>51885</b>	<b>60883</b>	<b>79542</b>	<b>96000</b>	<b>110432</b>	<b>117488</b>	<b>136391</b>	<b>79002</b>
<b>América</b>	<b>34,684</b>	<b>37171</b>	<b>41160</b>	<b>47667</b>	<b>56209</b>	<b>73295</b>	<b>89067</b>	<b>103282</b>	<b>110663</b>	<b>128196</b>	<b>74745</b>
<b>América del Norte</b>	<b>32,748</b>	<b>34956</b>	<b>38420</b>	<b>44609</b>	<b>53177</b>	<b>68620</b>	<b>82746</b>	<b>96459</b>	<b>104611</b>	<b>122784</b>	<b>71555</b>
Estados Unidos de América	32,290	33930	37420	43088	51680	68273	80574	94302	103092	120393	69930
Canadá	458	1026	1000	1541	1497	1987	2172	2157	1519	2391	1625
<b>Centroamérica</b>	<b>463</b>	<b>617</b>	<b>612</b>	<b>645</b>	<b>684</b>	<b>951</b>	<b>1180</b>	<b>1494</b>	<b>1672</b>	<b>1699</b>	<b>830</b>
Costa Rica	70	80	107	99	95	142	188	221	282	250	142
El Salvador	111	116	121	112	127	148	158	214	218	244	125
Guatemala	114	225	153	204	218	310	380	498	590	544	254
Nicaragua	n.d.	18	18	21	21	31	53	64	57	64	49
Panamá	78	99	109	145	124	224	281	334	351	303	142
Otros	90	79	104	64	99	96	140	163	174	194	118
<b>América del Sur</b>	<b>908</b>	<b>991</b>	<b>1370</b>	<b>1698</b>	<b>1631</b>	<b>2904</b>	<b>3499</b>	<b>3813</b>	<b>3024</b>	<b>2194</b>	<b>1223</b>
Argentina	120	186	180	278	248	313	520	498	384	256	130
Bolivia	4	13	9	17	13	24	30	52	53	32	13
Brasil	188	187	408	291	376	800	878	703	536	399	220
Colombia	110	156	219	236	306	453	438	513	449	368	204
Chile	98	127	152	194	204	490	689	842	625	368	196
Perú	66	78	63	94	110	179	211	238	196	178	108
Venezuela	137	127	199	227	174	380	424	675	546	436	246
Otros	207	117	140	261	200	265	309	312	253	159	106
<b>Antillas</b>	<b>665</b>	<b>607</b>	<b>758</b>	<b>815</b>	<b>717</b>	<b>1180</b>	<b>1642</b>	<b>1516</b>	<b>1356</b>	<b>1618</b>	<b>1137</b>
<b>Europa</b>	<b>3,772</b>	<b>3515</b>	<b>3556</b>	<b>2819</b>	<b>2989</b>	<b>4005</b>	<b>3995</b>	<b>4462</b>	<b>4306</b>	<b>5828</b>	<b>3042</b>
Alemania	453	530	491	427	395	515	641	719	1152	2093	696
Austria	21	25	70	40	10	13	10	16	11	11	8
Bélgica-Luxemburgo	219	321	283	282	271	487	409	373	230	241	131
España	1,457	1150	1235	874	864	797	907	939	714	822	722
Francia	552	600	567	429	518	483	428	430	401	289	186
Holanda	336	190	163	123	174	177	192	262	339	488	204
Italia	211	172	146	76	66	197	140	273	161	170	95
Reino Unido	187	219	233	215	267	481	532	664	639	747	437
Suecia	13	22	26	17	24	30	20	53	46	24	12
Suiza	206	121	30	141	158	608	360	344	258	445	267
Países antigua UR	24	17	7	12	5	17	152	14	6	2	2
Otros	93	148	205	183	217	200	206	375	329	496	282
<b>Asia</b>	<b>2,128</b>	<b>1856</b>	<b>1381</b>	<b>1307</b>	<b>1548</b>	<b>2078</b>	<b>2757</b>	<b>2420</b>	<b>2220</b>	<b>2134</b>	<b>1113</b>
Corea	113	63	41	26	41	91	198	68	73	154	97
Taiwan	69	78	43	21	23	44	42	43	50	91	66
Hong Kong	43	87	62	62	174	504	434	283	217	178	87
Israel	215	164	187	103	3	11	10	30	18	38	30
Japón	1,506	1241	793	700	1001	979	1393	1156	851	776	494
Singapur	33	37	104	131	67	173	235	387	449	480	107
Rep. Pop. China	9	63	20	45	42	37	38	46	106	126	84
Otros	140	125	131	219	197	239	407	407	456	291	148
<b>África</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>42</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>47</b>	<b>81</b>	<b>120</b>	<b>94</b>	<b>66</b>	<b>22</b>
<b>Oceanía</b>	<b>67</b>	<b>76</b>	<b>57</b>	<b>56</b>	<b>69</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>88</b>	<b>123</b>	<b>133</b>	<b>64</b>
Australia	37	51	49	48	54	63	58	76	109	122	43
Otros	20	25	8	8	15	12	17	12	14	11	11
<b>Otros países no identificados</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>52</b>	<b>42</b>	<b>25</b>	<b>60</b>	<b>52</b>	<b>35</b>	<b>26</b>

**Estados Unidos: Importaciones y Aranceles (Totales y de capítulos seleccionados)**  
**Principales cinco países según su participación en 1998**

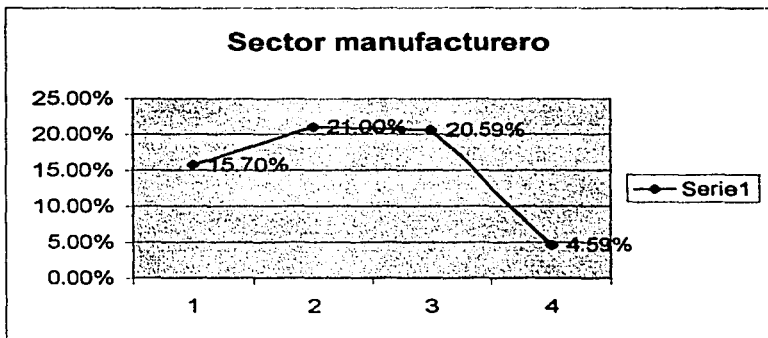
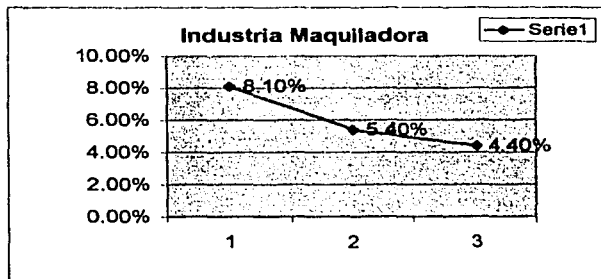
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importaciones totales	495,261	488,119	532,352	580,445	663,828	743,506	791,560	869,876	913,882
Canadá	91,376	91,140	98,492	110,904	128,947	145,117	156,586	168,048	174,845
Japón	89,657	91,584	97,177	107,259	119,143	123,578	115,218	121,357	121,980
México	30,172	31,294	35,189	39,926	49,403	61,705	72,968	85,830	94,709
China	15,224	18,976	25,729	31,532	38,781	45,555	51,507	62,552	71,156
Alemania	28,109	26,229	28,829	28,605	31,749	36,847	38,944	43,069	49,824
Importaciones: automotriz a/	73,907	71,925	76,562	84,758	97,016	102,329	105,520	114,904	123,777
Canadá	26,272	25,780	28,301	33,293	38,116	40,661	41,398	44,318	46,324
Japón	27,607	28,557	28,951	30,767	34,521	31,915	28,988	31,143	33,043
México	3,656	4,254	5,070	6,075	7,134	10,316	14,046	15,387	16,735
Alemania	7,132	5,834	6,960	6,409	6,971	7,974	8,863	10,374	12,680
Reino Unido	1,744	1,115	994	1,429	1,854	2,309	2,376	2,708	2,967
Importaciones: electrónica b/	58,156	61,164	68,406	77,577	94,395	114,190	114,609	122,091	127,068
México	7,745	8,216	9,601	11,051	14,385	16,478	18,702	21,883	25,783
Japón	19,153	19,786	21,046	23,592	26,076	29,266	25,304	24,686	23,090
China	1,926	2,583	3,432	4,436	6,522	7,886	8,907	10,561	12,768
Canadá	4,568	4,957	5,070	4,990	5,778	6,930	8,395	9,087	9,784
Malasia	3,000	3,511	4,726	6,185	8,019	10,113	9,777	9,483	8,445
Importaciones: confección c/	22,981	23,746	28,555	30,493	33,250	36,103	37,930	44,646	49,796
México	642	832	1,095	1,316	1,786	2,779	3,743	5,245	6,702
China	3,197	3,435	4,475	5,297	5,086	4,653	5,026	5,998	5,671
Hong Kong (región administrativa especial de China)	3,683	3,942	4,267	3,941	4,324	4,261	3,928	3,973	4,448
República Dominicana	686	900	1,163	1,367	1,583	1,698	1,720	2,189	2,310
Provincia China de									
Taiwan	2,248	2,431	2,228	2,073	2,022	1,917	1,825	1,948	1,998

Fuente: TLC con Norteamérica y el Desempeño de la Economía Mexicana, Dussel Enrique, CEPAL  
 Revista Certeza Económica. Año IV No. 23

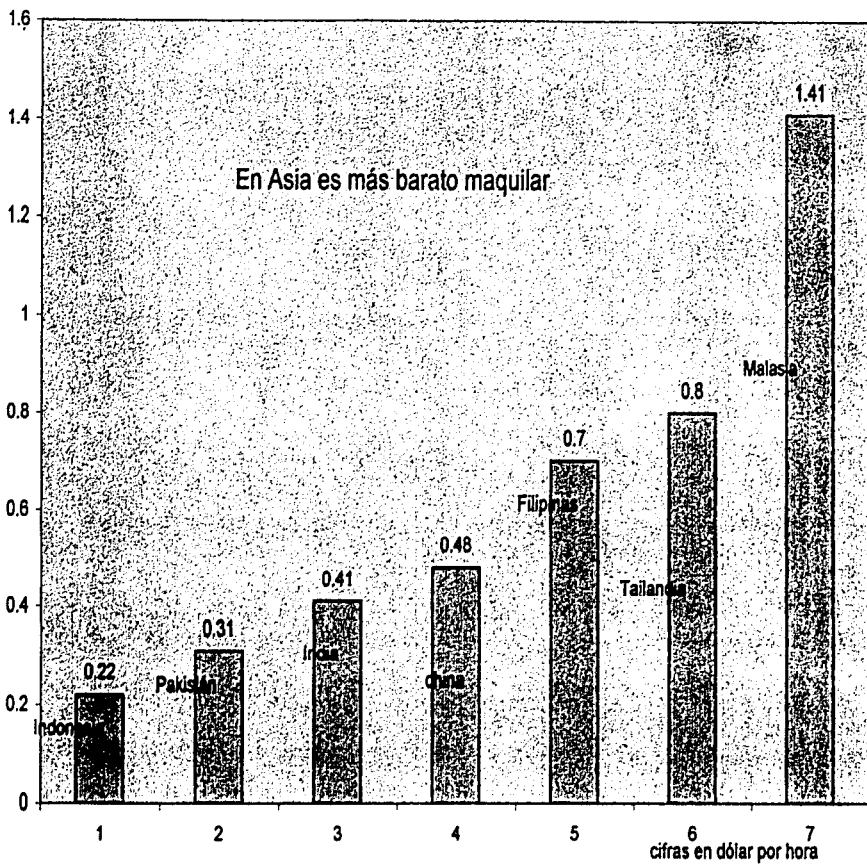
**Importación por Zonas Geoeconómicas y Principales Países 1/  
(Millones de dólares)**

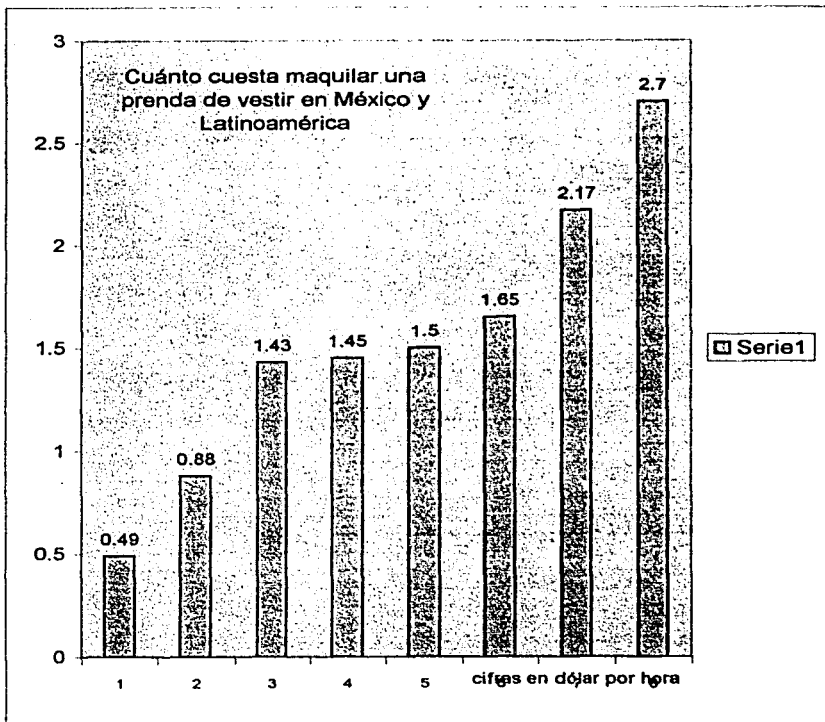
Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 p/	2000 p/
<b>TOTAL</b>	<b>41,591</b>	<b>49,967</b>	<b>62,129</b>	<b>65,366</b>	<b>79,347</b>	<b>72,453</b>	<b>89,469</b>	<b>109,808</b>	<b>125,371</b>	<b>141,977</b>	<b>81,779</b>
<b>América</b>	<b>32,886</b>	<b>39,405</b>	<b>47,683</b>	<b>50,176</b>	<b>59,391</b>	<b>57,082</b>	<b>71,482</b>	<b>86,770</b>	<b>98,625</b>	<b>111,690</b>	<b>64,844</b>
América del Norte	31,268	37,484	45,268	47,630	56,383	55,276	69,280	83,969	95,548	108,216	62,548
Estados Unidos de América	30,810	36,814	44,216	46,487	54,762	53,902	67,536	82,001	93,258	105,267	60,632
Canadá	458	670	1,052	1,183	1,621	1,374	1,744	1,968	2,290	2,949	1,916
Centroamérica	189	246	192	180	175	97	179	221	237	343	202
Costa Rica	38	21	15	22	28	16	58	77	87	191	84
El Salvador	3	19	22	14	19	8	19	24	25	18	8
Guatemala	41	87	77	61	82	51	77	80	81	83	42
Nicaragua	n.d.	14	18	11	11	8	12	11	14	15	14
Panamá	88	93	58	81	24	9	7	19	16	26	48
Otros	24	12	12	11	11	5	6	10	14	10	6
América del Sur	1,283	1,536	2,038	2,158	2,588	1,416	1,734	2,273	2,561	2,836	1,865
Argentina	401	365	241	251	333	191	300	238	264	212	115
Bolivia	5	10	17	16	19	5	8	10	7	8	6
Brasil	482	803	1,109	1,193	1,226	565	690	889	1,038	1,129	833
Colombia	34	50	72	83	121	97	97	124	151	220	132
Chile	61	50	96	130	230	154	171	372	552	683	398
Perú	78	102	190	170	210	99	117	142	143	181	85
Venezuela	171	140	207	227	297	214	234	421	303	297	215
Otros	58	18	106	88	152	91	117	99	103	106	81
Antillas	146	137	185	208	245	293	289	307	279	295	229
Europa	5,723	6,746	8,290	8,358	9,741	7,237	8,335	10,732	12,588	13,751	7,292
Alemania	1,840	2,328	2,477	2,832	3,101	2,687	3,174	3,902	4,543	5,032	2,681
Austria	45	71	113	103	121	88	113	139	192	170	89
Bélgica-Luxemburgo	246	328	306	269	337	210	239	327	355	305	206
España	520	573	875	1,152	1,338	694	829	978	1,257	1,322	659
Francia	712	967	1,305	1,077	1,527	979	1,019	1,182	1,430	1,394	726
Holanda	225	215	240	241	240	218	225	262	328	328	171
Italia	455	623	984	818	1,021	771	999	1,326	1,581	1,649	859
Reino Unido	491	499	619	590	707	532	679	915	1,056	1,135	548
Suecia	318	356	333	261	277	201	229	354	3,339	700	50
Suiza	333	379	497	497	490	389	457	559	589	720	337
Países antigua UR	17	16	49	75	141	64	59	180	248	88	22
Otros	523	391	492	443	441	404	513	608	672	910	944
Asia	2,616	3,584	5,798	6,419	9,646	7,775	9,061	11,526	13,123	15,227	8,789
Corea	265	434	617	662	1,209	974	1,178	1,831	1,951	2,964	1,682
Taiwan	312	429	543	658	1,029	716	891	1,137	1,527	1,557	917
Hong Kong	229	309	403	317	287	159	129	189	216	253	149
Israel	17	24	43	45	85	47	79	112	137	173	142
Japón	1,470	1,783	3,041	3,369	4,780	3,952	4,132	4,334	4,537	5,083	2,980
Singapur	46	86	104	158	290	289	383	428	493	540	256
Rep. Pop. China	30	142	425	353	500	521	760	1,247	1,617	1,921	1,159
Otros	247	377	622	857	1,466	1,117	1,509	2,250	2,645	2,736	1,504
Africa	97	80	98	131	149	129	221	371	368	412	201
Oceania	256	151	258	268	317	178	261	318	400	425	221
Australia	65	80	105	113	167	99	128	166	244	274	132
Otros	191	71	153	155	150	79	133	152	156	151	89
Otros países no identificados	13	1	2	14	103	52	109	191	267	472	432

## PRODUCCION MANUFACTURERA



### En Asia es más barato maquilar





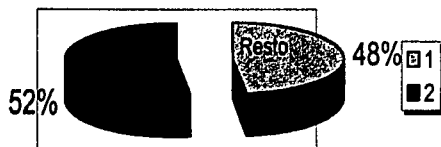
### DISPOSICIONES CREADAS O REFORMADAS PARA CUMPLIR CON EL ARTICULO 303 DEL TLCAN

DISPOSICIONES	13/11/98	14/11/98	31/12/98	09/05/00	13/10/00	30/10/00	10/11/00	16/11/00	17/11/00	28/12/00	29/12/00	31/12/00
1. Decreto de maquiladoras	(reformas)						(reformas)					(reformas)
2. Decreto de Pitex	(reformas)						(reformas)					(reformas)
3. Acuerdo sobre disposiciones en materia de Pitex										(nuevo)		
4. Decreto de Draw Back											(reformas)	
5. Decreto de esquema arancelario para la industria en región fronteriza											(reformas)	
6. Decreto de Programas de Promoción Sectorial		(Nuevo)		(Nuevo)		(reformas)						(nvo. Dcto.
7. Acuerdos sobre disposiciones del decreto de los PPS					(Nuevo)		(reformas)			(reformas)		
8. Reglas de operación del Decreto de los PPS												
9. Miscelanea de Comercio Exterior para 200								(reformas)		(reformas)		
10. Anexos para la miscelanea de Comercio Exterior para 2000									(modificaciones)		(modificaciones)	
11. Ley Aduanera			(reformas)									(reformas)
12. Decreto de la TI GI que crea fracciones de la regla 8a. De los PPS												
13. Acuerdo que establece reglas para la aplicación de las fracciones de la regla 8a. De los PPS												
14. Acuerdo que sujeta a permiso de importación de las fracciones de la regla 8a de los PPS												(reformas)



## LA MAQUILA DE EXPORTACION EN EL 2001

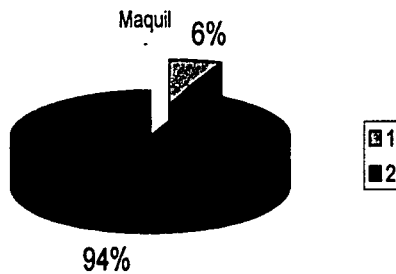
### Exportaciones Totales



### Exportaciones totales a EU



### Exportaciones totales al resto



México: Importación de Estados Unidos Según el plazo de  
Desgravación, 1990-1998

Millones de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	29,250	36,462	45,592	45,289	54,783	55,407	67,452	82,002	93,095
Plazo degravación									
A	4,782	7,840	10,443	10,355	13,525	13,043	15,548	18,412	21,604
B	2,804	4,873	8,368	8,613	7,863	7,173	12,465	15,017	17,042
B6	284	573	983	10,091	1,528	1,703	2,454	3,172	3,608
C	7,489	14,443	19,322	19,027	21,252	18,487	21,052	25,697	28,155
D	3,146	3,732	4,612	4,195	4,400	3,969	3,770	5,027	5,303
s/plazo de desgravación	10,744	5,202	3,887	4,007	6,217	11,033	12,163	14,678	17,385

Participación sobre el total (porcentajes)

Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Plazo degravación									
A	16.35	21.5	22.9	22.86	24.69	23.54	23.05	22.45	23.21
B	9.59	12.81	13.98	14.6	14.35	12.95	18.48	18.31	18.31
B6	0.97	1.57	2.16	2.41	2.79	3.07	3.64	3.87	3.87
C	25.61	39.61	42.38	42.01	38.79	33.37	31.21	31.34	30.24
D	10.76	10.24	10.12	9.28	8.03	7.16	5.59	6.13	5.7
s/plazo de desgravación	36.73	14.27	8.48	8.85	11.35	19.91	18.03	17.9	18.67

Tasas de crecimiento anual

Total		24.66	25.04	-0.67	20.96	1.14	21.74	21.57	13.53
A		63.93	33.2	-0.84	30.61	-3.57	19.21	18.42	17.33
B		66.61	36.24	3.89	18.89	-8.77	73.77	2047	13.49
B6		101.84	71.61	10.96	39.9	11.6	44.11	29.26	13.71
C		92.84	33.78	-1.53	11.7	-13.01	13.68	22.06	9.57
D		18.63	23.58	-9.04	4.89	-9.81	-5	33.34	5.49
s/plazo de desgravación		-51.58	-25.68	3.63	55.13	77.48	10.24	20.68	18.44

A: Desgravación inmediata (libre de arancel 1 de enero de 1994)

B: Desgravación en cinco etapas anuales iguales (libre de arancel a partir del 1 de enero de 1998)

B6: Primer año corte del arancel equivalente al valor del arancel equivalente al valor del arancel base, después de una desgravación en cinco cortes anuales iguales (libres de arancel a partir del 1 de enero de 1999).

C: Desgravación en diez etapas anuales iguales (libres de arancel a partir del 1 de enero de 2003).

D: Productos libres de arancel cuando se llevó a cabo la negociación.

Fuente: Revista Certeza Económica con base de la SECOFI (1994c) y CEPAL (MAGIC)

### Plantas y Empleos por estado

Estado	Plantas	Empleos
Aguascalientes	90	26,125
Baja California	1,279	283,001
Baja California Sur	7	2,134
Chihuahua	450	327,680
Coahuila	283	114,197
Distrito Federal	27	1,837
Durango	99	22,472
Guanajuato	84	14,770
Jalisco	113	29,268
Estado de México	58	13,608
Nuevo León	160	68,529
Puebla	122	39,312
San Luis Potosí	18	11,708
Sinaloa	10	461
Sonora	292	109,197
Tamaulipas	382	180,584
Yucatán	131	33,967
Zacatecas	20	6,110
Otros Estados	78	23,028
<b>Totales</b>	<b>3,703</b>	<b>1,307,982</b>

Fuente: Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportaciones AC  
Tomado de Revista Vértigo Año I, No. 8

### Empleos Generados por rama

Industria	Plantas	Empleos
Alimenticia	82	10,177
Textil	1,119	288,584
Cuero y calzado	64	8,765
Muebles, partes y otros productos de madera y metal	1,402	62,423
Productos químicos	157	25,828
Equipos y accesorios automotrices	260	244,238
Maquinaria, herramienta y equipo (excepto eléctrico)	54	13,754
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	164	103,173
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	574	346,926
Juguetes y artículos deportivos	60	12,597
Otras Industrias manufactureras	523	144,012
Servicios	244	49,705
<b>Totales</b>	<b>3,703</b>	<b>1,307,982</b>

Fuente: Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportaciones AC  
Tomado de Revista Vértigo Año I, No. 8

# Número de Maquiladoras

