



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**EL IMPACTO DEL ARTÍCULO 303 DEL TLCAN EN
LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTA-
CIÓN: DESARROLLO Y OPERACIÓN EN MÉXICO
DEL PROGRAMA IMMEX**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONA-
LES**

P R E S E N T A:

OMAR GARCÍA JIMÓN

ASESORA:

**LIC. MARÍA DEL ROCÍO MÉNDEZ BAU-
TISTA**



Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México, 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Tabla de contenido

Introducción.....	6
Capítulo 1. La Industria maquiladora de exportación	10
1.1 Antecedentes de la Industria maquiladora en México.....	10
1.2 La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	14
1.3 El artículo 303 del TLCAN.....	18
1.3.1 El pago del Impuesto General de Importación (IGI)	21
1.3.2 Disminución en el pago de impuestos.....	25
1.3.3 Exención en el pago de impuestos.....	26
Capítulo 2. Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).....	29
2.1 La industria maquiladora tras la publicación del artículo 303 del TLCAN	29
2.2 Publicación del programa IMMEX.....	33
2.3 Modificaciones al programa IMMEX	36
2.3.1 Modificaciones a la Ley del Impuesto al Valor Agregado	37
2.3.2 Las maquiladoras en la actualidad	39
Capítulo 3. Operación del programa IMMEX.....	41
3.1 Régimen de Importación temporal de mercancías para su elaboración, transformación o reparación	41
3.1.1 Modalidades del programa IMMEX	44
3.2 Despacho aduanero de empresas con programa IMMEX	49
3.2.1 Empresas submanufactureras o de submaquila	528

3.2.2	Mermas y desperdicios	528
3.2.3	Pago de impuestos al Comercio Exterior	52
3.3	Programas adicionales para el fomento a la exportación	55
3.3.1	<i>Draw Back</i> (Programa de devolución de impuestos de importación a los exportadores).....	55
3.3.2	PITEX (Programa de importación temporal para producir artículos de exportación)	56
3.3.3	ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras).....	56
3.3.4	ECEX (Empresas de Comercio Exterior)	56
	Conclusiones.....	58
	Referencias de consulta.....	61

Lista de tablas

Tabla 1. Exportaciones realizadas por México en millones de dólares (1991-2000).....	16
Tabla 2. Exportaciones de la industria maquiladora en millones de dólares (1995-2000)	17
Tabla 3. Número de maquiladoras en el país y personal ocupado (1995-2000)	18
Tabla 4. Supuestos para el pago de impuestos en importación temporal	21
Tabla 5. Claves de pedimento para empresas maquiladoras.....	24
Tabla 6. Ejemplo disminución del pago de impuestos en importaciones temporales	25
Tabla 7. Porcentaje de IGI para empresas con PROSEC	27
Tabla 8. Número de empresas maquiladoras en el país (1994-2006).....	31
Tabla 9. Exportaciones realizadas por empresas maquiladoras y exportaciones totales en millones de dólares (2000-2006).....	32
Tabla 10. Exportaciones de la industria maquiladoras en millones de dólares (2002-2006)	35
Tabla 11. Exportaciones de la industria maquiladora y manufacturera en millones de dólares (2007-2010).....	35
Tabla 12. Exportaciones IMMEX (2010-2016) en millones de dólares	40
Tabla 13. Modalidades de empresa IMMEX.....	44
Tabla 14. Ubicación por estado de las maquiladoras	45

Lista de figuras

Figura 1. Exportaciones realizadas por México en millones de dólares (1991-2000) ...	15
Figura 2. Exportaciones de la industria maquiladora en millones de dólares (1995-2000)	17
<i>Figura 3.</i> Número de empresas maquiladoras en el país (1994-2006)	31
Figura 4. Distribución de empresas IMMEX en México.....	45

Introducción

El programa para el fomento a la Industria Manufacturera, Maquiladora y de servicios de Exportación (IMMEX) es un programa otorgado por la Secretaría de Economía a empresas que importan mercancías de manera temporal para que sean modificadas o transformadas y después retornen al extranjero.

Desde su creación ha sido una de las principales fuentes de empleo en el país, responsable de efectuar gran parte de las exportaciones realizadas por México. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, s.f.).

Fue durante la década de los sesenta cuando surgieron en el país las primeras empresas encargadas de la manufacturación de productos a partir de insumos importados, con el fin de retornarlos al extranjero ya modificados. El hecho de trasladar parte de los procesos productivos a otras regiones que brindaran ciertas facilidades como mano de obra barata, así como una ubicación geográfica privilegiada, fue aprovechado por diversas empresas extranjeras, las cuales tuvieron la oportunidad de abaratar costos e incrementar su productividad. Así pues, con el surgimiento de las primeras empresas transnacionales, el comercio internacional comenzó a efectuarse entre empresas ubicadas en diferentes países con mismos factores de producción.

Una de las principales teorías encargadas del estudio del Comercio Internacional fue la formulada por los economistas Adam Smith y David Ricardo, primeros teóricos encargados de su análisis. Tanto la teoría de la ventaja absoluta, formulada por Adam Smith, así como la Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, expresaban la eficiencia de algunos países en la producción de determinadas mercancías, al contar con una serie de factores que les permitía elaborar dichos productos de una manera más óptima que otros, por lo que los países se deberían especializar en aquellos bienes y servicios que fueran más fáciles producir.

Estos países dejarían la producción de aquellos bienes en los que su producción fuera menos ventajosa a los demás países que tuvieran una mayor ventaja, con el fin de lograr un intercambio entre ambos productores y con ello maximizar sus recursos.

Ambas teorías sirvieron para entender el libre intercambio de mercancías en países con diferentes ventajas de producción, sin embargo, ante el surgimiento de nuevos actores y el incremento del comercio entre países con factores de producción similares, surgieron nuevas teorías que se encargaron de estudiar el comercio internacional desde otra perspectiva.

Con el surgimiento de las primeras empresas transnacionales se dio paso a una nueva forma de comercio, en la cual las actividades comerciales se trasladaban a otros países en donde los costos fueran menores, con el fin de obtener una mayor ventaja.

Algunos de los principales autores encargados del análisis de este tipo de comercio fueron Paul Krugman y Elhanan Helpman, quienes se encargaron de estudiar el intercambio de bienes entre empresas ubicadas en diferentes países con mismos factores de producción, surgiendo con ello el comercio intrafirma.

La teoría de comercio intrafirma se entiende como aquella “que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/subsidiarias” (Durán & Ventura-Dias, 2003, p. 14).

Desde sus inicios, cuando diversas empresas extranjeras comenzaron a operar bajo el esquema de maquiladoras, sus operaciones fueron separadas y llevadas a cabo en otros países, en donde los costos de producción fueran menores, con el fin de que los procesos productivos sean llevados a cabo por las filiales o maquiladoras.

[En este sentido], ...el comercio intrafirma se encuentra estructurado en dos formas: vertical u horizontal. El primer caso abarca el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un bien o servicio, mientras que el comercio horizontal se refiere al comercio entre empresas que desarrollan sus actividades en distintas ramas industriales, con productos diferentes como el caso de los modernos conglomerados industriales (Durán & Ventura-Dias, 2003, p. 14).

La industria maquiladora desarrolla un comercio intrafirma mediante una estructura vertical, al llevarse a cabo una internacionalización del proceso productivo en el que su producción es separada y llevada a cabo en otros países debido a la existencia de factores que los hacen más ventajosos.

En el caso de las maquiladoras mexicanas, tras mantener un crecimiento moderado desde que comenzaron a operar, fue hasta la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 que logró incrementar su presencia en el país. Por su parte el artículo 303 del tratado, que entró en vigencia a partir del año 2001, y que fue estipulado desde su firma, repercutió en el crecimiento de la industria maquiladora, provocando que el número de empresa disminuyera.

El programa IMMEX, creado en 2006, fortaleció al sector maquilador; logrando recuperar la presencia que tuvo en años anteriores, a pesar del surgimiento de nuevas obligaciones fiscales y aduaneras, incrementando el número de maquiladoras en el país, así como el número de exportaciones hasta el año 2018.

Considerando la importancia que representa actualmente para el país la industria maquiladora tanto en la generación de fuentes de empleo como en el fortalecimiento de las exportaciones mexicanas, el hecho de otorgarles a las empresas mayores facilidades de operación, no solo administrativas, sino aduaneras permitiría que la industria siga resultando atractiva, logrando con ello una mayor inversión en el país, por medio de la creación de estímulos fiscales, así como trámites y requisitos cada vez menos complejos para conservar el programa.

Aunque si bien, una gran parte de las empresas con programa siguen predominando en los estados de la frontera norte, será necesario crear estímulos fiscales y aduaneros que permitan fortalecer e incrementar su presencia, principalmente en los estados que dependen económicamente de ella, con el fin de evitar su deterioro y posible desaparición.

En ese sentido, para la carrera de Relaciones Internacionales, ante el surgimiento de nuevas teorías encargadas del análisis de los actores involucrados en el Comercio Internacional, el estudio de la industria maquiladora resulta indispensable para el

fortalecimiento de la disciplina, mediante el aporte de nuevos conocimientos que la complementen. De igual manera, como estudiante de la carrera, tener conocimiento sobre los sucesos que ocurren a nivel internacional, conocer el modo de operación de la industria maquiladora, así como la forma en que se desarrollan las operaciones de importación y exportación, resulta de gran importancia para la formación profesional, permitiendo desarrollar diversas habilidades y conocimientos.

De tal modo, el presente trabajo tiene como finalidad explicar la forma en que opera la industria maquiladora, bajo el propósito de comprender el régimen de importación temporal de mercancías para su elaboración, transformación o reparación, tomando como referencia su decreto y las modificaciones que ha sufrido desde su creación.

De igual manera pretende brindar información sobre el artículo 303 del TLCAN, a fin de determinar el impacto que tuvo, así como las medidas adoptadas que motivaron nuevamente su crecimiento, con el propósito de comprender el contexto en el que se desarrolla hasta el año 2018.

En última instancia, vale resaltar que el trabajo está organizado en tres partes: el primer capítulo abarca los orígenes de las maquiladoras en México hasta la publicación del artículo 303 del TLCAN. En el segundo capítulo se hace un análisis del artículo en cuestión, destacando la publicación del programa IMMEX y su evolución hasta finales de 2016. Finalmente, se detalla la forma de operación de las maquiladoras, sus características y su marco jurídico.

Capítulo 1. La Industria maquiladora de exportación

Los orígenes de la industria maquiladora en México se remontan a la década de los sesenta, periodo en el que surgieron las primeras empresas encargadas de la manufacturación de mercancías destinadas a la exportación, con maquinaria e insumos traídos del extranjero; no obstante, el término maquila o maquiladora ya se usaba con anterioridad, aunque con diferente significado. De origen árabe entendida como “la ‘porción de lo molido, que corresponde al molinero’, [...] la palabra “maquila” se empleaba en la Edad Media para designar la porción de grano, harina o aceite que cobraba el molinero por moler el trigo o la aceituna” (Fernández, s.f., párr. 1-2). Con el paso del tiempo, el término se ocupó para designar a la industria encargada de la manufacturación de insumos importados.

Es de mencionar que la industria maquiladora de exportación ha sido una de las principales fuentes de empleo en el país desde que esta fue creada; siendo uno de los principales sectores exportadores del país; sin embargo, en sus inicios se ubicaban exclusivamente en la frontera norte, expandiéndose con el paso de los años a lo largo de la República Mexicana.

1.1 Antecedentes de la Industria maquiladora en México

Fue durante los años treinta que el gobierno mexicano comenzó a impulsar el desarrollo de la frontera norte. Tras vivir una época en la que el acercamiento entre los estados fronterizos con el gobierno federal fue casi nulo, “el 31 de agosto de 1933 el presidente Abelardo L. Rodríguez promulgó la Ley de Perímetros Libres, por la que Tijuana y Ensenada se convirtieron en distritos con derecho a importar bienes extranjeros sin el pago de aranceles” (Douglas & Hansen, 2003, p. 1046).

En 1937, [...] el General Lázaro Cárdenas hace extensiva la medida hasta Mexicali, con lo cual todo el territorio se convierte en zona libre. Posteriormente, en septiembre de 1938, la medida se amplía a una zona parcial de Sonora, que comprende los municipios de San Luis Río Colorado, Puerto Peñasco y Sonoyta y en junio de 1939, la zona libre se expande

hasta el entonces territorio de Baja California Sur. (Vázquez & Bocanegra, 2011, p. 153)

De tal forma, con la creación de los Perímetros libres era posible adquirir productos traídos del extranjero a un menor costo; sin embargo, no se incentivó a la generación de nuevos empleos, por lo que, ante mayores índices de desempleo, era necesario crear un programa que permitiera fortalecer el mercado nacional y mejorar la calidad de vida en la región. A finales de la década de los cincuenta:

El presidente Adolfo López Mareos (1958-1964) le pidió a Antonio J. Bermúdez, el empresario más destacado de Ciudad Juárez, que encabezara una organización encargada de transformar la región de la frontera norte, dando como resultado que en enero de 1961 surja el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF). (Douglas & Hansen, 2003, p. 1048)

Dicho programa fue impulsado principalmente por empresarios, comerciantes y secretarios de gobierno. Por otra parte, mediante un proyecto de industrialización, se pretendían aumentar el turismo, generar mayores empleos e integrar económicamente a las ciudades fronterizas con el resto del país (Bermúdez, 1966); a pesar de contar con gran apoyo por parte del gobierno y de empresarios, el PRONAF desapareció algunos años después. Una de las razones fue que “la inversión se concentró únicamente en Ciudad Juárez: cerca de una tercera parte de la limitada asignación de fondos (poco más de 411 millones de pesos en total) se gastó en esa entidad y sus alrededores” (Douglas & Hansen, 2003, p. 1051); no obstante, sentó las bases para la creación del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF).

Ahora bien, el PIF, establecido en mayo de 1965 y formalmente instituido en octubre de 1966, se creó en respuesta del gobierno mexicano a la cancelación por parte de Estados Unidos, en diciembre de 1964, del Programa Bracero, a raíz de la presión ejercida por sindicatos del país del norte (Farías, 1969, p. 8-9).

El programa Bracero fue un convenio bilateral en el que se buscaba que jóvenes mexicanos trabajaran de manera temporal en Estados Unidos, mientras los estadounidenses participaban en la Segunda Guerra Mundial. Con su retomo a México y sumado a los ya miles de trabajadores que se encontraban sin empleo, se buscó crear

un programa que permitiría hacer frente a la crisis.

A diferencia del PRONAF, cuyo objetivo era motivar el desarrollo económico de la región mediante la producción de bienes y servicios que resultaran competitivos en precio y calidad con los de Estados Unidos; el programa PIF busca el crecimiento económico por medio de una industria encargada del ensamblaje de productos. Su intención era permitir el establecimiento de plantas en México, de modo que se encargaran de la manufacturación de insumos traídos del extranjero y una vez concluidos los procesos, retornarse al exterior.

Durante la década de los sesenta, la idea de ubicar determinados procesos productivos en el extranjero, en países poco industrializados donde se ofrecían mano de obra mucho más barata, principalmente del sudeste asiático, comenzó a tomar cada vez más fuerza. En el caso de México, a pesar de que esta era más elevada en comparación con países como China, la cercanía que se tenía con los Estados Unidos otorgaba grandes ventajas en cuanto a costos de transporte y logística, lo cual representaba una gran oportunidad para las empresas extranjeras de abaratar costos. Entre los principales requisitos que se tenían que cumplir era realizar sus operaciones:

[En] ...una franja de 20 kilómetros a lo largo de la frontera norte y limitadas a los parques industriales administrados por el PRONAF, [así mismo] ...el componente extranjero de su capital social de ninguna manera podía exceder 49% de las acciones. (Douglas & Hansen, 2003, p. 1051)

Entonces, como resultado de las políticas implementadas, la industria maquiladora comenzó a incrementar su presencia en el país

En diciembre de 1965 había 12 empresas maquiladoras en la zona fronteriza de nuestro país, las cuales daban empleo a 3,087 trabajadores. En 1971 el número de maquiladoras subió a 209 y el número de trabajadores empleados en ellas subió a 29,000. Para el 31 de diciembre de 1974 el número de empresas maquiladoras en operación era de 516 y el número de empleados de 56,253. (Datos de la Cámara Norteamericana de Comercio de México, 1975 como se citó en Bustamante, 1975, p. 183)

En lo que respecta a su marco jurídico, el 15 de marzo de 1971, durante el gobierno del presidente Luis Echeverría Álvarez, se expidió el Nuevo Reglamento del párrafo 3o. del artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, en donde se establecen los beneficios y las obligaciones a las que estaban sujetas las maquiladoras. Dentro de los puntos a destacar se encontraba poder establecerse ya no solo en los estados fronterizos; sino en cualquier lugar de la República (Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, 1977, art. 3). Otro de los puntos a destacar y considerando que las empresas estaban obligadas a limitar la propiedad extranjera a un máximo de 49%, ahora podían constituirse y operar hasta con un 100% de capital extranjero (Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 1975, art. 1).

Durante la década de los setenta y tras la crisis económica de 1975, la industria maquiladora no desempeñó un papel importante en el desarrollo industrial y económico del país. Fue hasta la década siguiente que, con la apertura de la economía mexicana y la publicación del decreto de la industria maquiladora, se convirtió en pieza clave del crecimiento económico de México.

El 15 de agosto de 1983 que se publica el Decreto para el fomento a la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en donde se establecen las normas de operación, así como los beneficios y obligaciones a los que estarían sujetas las maquiladoras. considerando que para esa fecha el artículo 321 del Código aduanero era el único marco jurídico encargado de regular a la industria.

Tras su publicación y con la modificación del 22 de diciembre de 1989, se permitió contar con el programa de manera indefinida (Decreto Industria Maquiladora de Exportación, 1989, art. 7), mientras que el tiempo en que podían permanecer las materias primas en el país se extendió de seis meses a un año (Decreto Industria Maquiladora de Exportación, 1989, art. 10). Con esto, el programa resultaba cada vez más atractivo para las empresas, otorgándoles mayores facilidades que permitieran reducir costos y tiempos de operación.

Aunado a ello, con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, se dio paso a un mayor fortalecimiento en las relaciones comerciales de México con el exterior, incrementando el número de exportaciones y consolidando a la industria maquiladora.

1.2 La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

A principios de la década de los noventa surgió la iniciativa de establecer un acuerdo comercial entre México y Estados Unidos, con el objetivo de fomentar un mayor intercambio de bienes y servicios entre ambas partes. Debido a su cercanía geográfica y la recién entrada de México al GATT, se dio la oportunidad de crear una mesa de diálogo entre representantes de ambos países para poder concretarlo.

El 8 de agosto de 1990, durante la sesión inaugural de la VII Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, el entonces canciller Fernando Solana expresó el interés de México en negociar un Tratado de Libre Comercio con el vecino del Norte, siendo el 5 de febrero de 1991 cuando los presidentes de México, Estados Unidos y el primer ministro de Canadá, anunciaron su intención de negociar el TLCAN. (Garcíadiego, 1994, p. 132)

Previo a la firma, Canadá y Estados Unidos se encontraban ya en pláticas para la creación de un acuerdo comercial; sin embargo, México se incorporó posteriormente a las negociaciones. El TLCAN fue firmado el miércoles 7 de octubre de 1992 en San Antonio, por los tres principales protagonistas de la negociación: Jaime Sierra Puche (México) Carla Hills (Estados Unidos) y Michael Wilson (Canadá). (Gallegos & González, 2011, p. 62)

Luego de que la revisión de los acuerdos se llevara a cabo y tras ser aprobado por el Congreso de México, “el TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994; a partir de esa fecha, Estados Unidos eliminó los impuestos con que grava el 80% de las exportaciones de México; paralelamente México abrió sus fronteras a 40% de los productos que importa” (Mendiola, 1999, p. 14).

Vale resaltar que con la entrada en vigor del TLCAN, el número de exportaciones creció a niveles nunca antes registrados, siendo realizadas en gran parte por la industria maquiladora de exportación. A pesar de que, en diciembre de 1994, la situación económica de México provocó la devaluación del peso, en donde “el PIB cayó 6.2% y la demanda interna se contrajo 14%, no obstante, las exportaciones crecieron un 30.6%, situándose en \$79,541.6 millones de dólares y constituyeron el motor a la salida de la crisis” (Mendiola, 1999, p. 24).

Figura 1. Exportaciones realizadas por México en millones de dólares (1991-2000)



Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Tabla 1. Exportaciones realizadas por México en millones de dólares (1991-2000)

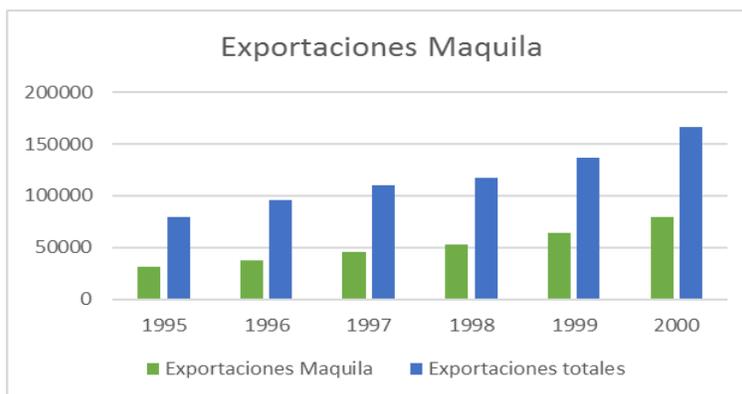
Año	Exportaciones
1991	42,688
1992	46,196
1993	51,886
1994	60,882
1995	79,542
1996	96,000
1997	110,431
1998	117,539
1999	136,362
2000	166,121

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Como se puede apreciar en la tabla 1, durante el periodo de 1991 a 1994, el total de exportaciones efectuadas se mantuvo en un margen de entre 40 y 60 mil millones de dólares, sin registrar un crecimiento considerable; empero, para finales de 1994, de realizarse exportaciones por un total de 60,882 millones de dólares, para el siguiente año la cantidad alcanzada fue de 79,542 millones, llegando al año 2000 a 166,121 millones, es decir, en solo 6 años el número alcanzado fue de casi el triple.

En lo que respecta a las exportaciones efectuadas por la industria maquiladora, este pasó de representar el 39% del total de las operaciones realizadas en el país en 1995, a 48% a finales del año 2000. Como se evidencia, la industria maquiladora fue uno de los principales sectores que motivaron su crecimiento, llegando a representar casi el 50% del total de exportaciones hechas por México.

Figura 2. Exportaciones de la industria maquiladora en millones de dólares (1995-2000)



Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Tabla 2. Exportaciones de la industria maquiladora en millones de dólares (1995-2000)

Año	Exportaciones Maquila	Porcentaje del total
1995	31,103	39%
1996	36,920,	38%
1997	45,165	41%
1998	53,083	45%
1999	63,854	47%
2000	79,467	48%

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

En cuanto al número de establecimientos, su presencia se extendió a regiones con escasos o nulos antecedentes como el Distrito Federal, el Estado de México, Guanajuato, La Laguna, Puebla, San Luis Potosí y Zacatecas (Middlebrook & Zepeda, 2006, p. 17); mientras que el personal ocupado tuvo un incremento considerable.

Tabla 3. Número de maquiladoras en el país y personal ocupado (1995-2000)

Año	Estableci- mientos	Empleados	Emplea- dos por es- tableci- miento
1995	2,130	621,930	292
1996	2,411	748,262	310
1997	2,717	903,736	333
1998	2,983	1,014,023	340
1999	3,297	1,143,499	347
2000	3,590	1,291,498	360

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Como se puede observar, el número de establecimientos pasó de 2,130 durante el año 1995 a 3,590 en solo 5 años. En cuanto al número de trabajadores, se tuvo un incremento de casi el 100%, al pasar de 621,930 trabajadores registrados en 1995 a 1,291,498 empleados en el año 2000; es decir, en tan solo 6 años se duplicó la cantidad.

1.3 El artículo 303 del TLCAN

Al entrar en vigor el TLCAN, con el fin de dar cumplimiento a los requerimientos que establecía el tratado, se realizaron diversas modificaciones al marco normativo de la industria maquiladora. Tras su firma, bajo el propósito de realizar los cambios correspondientes, se permitió que ciertas disposiciones jurídicas entraran en vigor años después. Uno de los artículos que tomó gran relevancia para la industria maquiladora y cuya vigencia comenzaría siete años después de entrada en vigor, conforme a lo establecido en el anexo 303.7 del TLCAN, fue el artículo 303.

En ese orden de ideas, el artículo conocido como “Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros”, estipulaba lo siguiente en su primer párrafo.

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 un bien subsecuentemente exportado a territorio de otra Parte o se sustituya por un bien idéntico o similar utilizado 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. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1993, art. 303)

El artículo establece que aquellas mercancías que ingresen al territorio de alguna de las partes, provenientes de algún país con el que no exista algún acuerdo comercial, y se exporten a un país miembro del TLCAN, no podrán exentar el pago de los impuestos al comercio exterior, aun cuando se traten de importaciones temporales; es decir, si una mercancía ingresa a México para sufrir alguna transformación y su destino es Canadá o los Estados Unidos, tendrá que pagar el Impuesto General de Importación (IGI) en caso de no cumplir con alguna norma de origen.

Entre tanto, sin importar que la mercancía ingrese bajo un programa de diferimiento o devolución de aranceles los impuestos se tendrán que cubrir, entendiendo como diferimiento a la Industria Maquiladora de Exportación, y como de devolución al *Draw Back*, programa en el cual los impuestos se cubren una vez que ingresa la mercancía al país, estando en posibilidad de recuperarse cuando esta se retorne al extranjero.

Desde que la industria maquiladora comenzó a operar en México, nunca se había sujetado al pago del IGI, sin embargo, a partir del año 2001 están obligadas a su pago, en caso de cumplir con lo estipulado en el artículo. Lo que se pretendía era evitar que terceros países se beneficiaran de un acuerdo comercial del cual no eran miembros. Anteriormente podrían ingresar a Mexico insumos originarios de un país que no tuviera un acuerdo comercial con Estados Unidos, para luego exportarse a ese país sin el pago de los impuestos; no obstante, lo que se estaba realizando era ingresar mercancía

originaria de otro país a Estados Unidos sin pagar algún tipo de arancel, a pesar de no existir un acuerdo comercial entre ellos, sirviendo México como país de tránsito.

Asimismo, el objetivo del artículo era frenar el ingreso de mercancías no originarias del TLCAN que posteriormente se exportaran a algún país miembro del tratado. En este punto es importante considerar que, aunque una mercancía se importe de un determinado país, esto no significa que esta sea originaria de ese país, es decir, una mercancía pudo haber sido elaborada en Japón, por ejemplo, pero importarse desde China.

Cuando hablamos de procedencia nos referimos al país del cual se está trayendo la mercancía, sin importar que esta haya ingresado previamente a otro país. En el caso de origen nos referimos al lugar donde fue elaborada la mercancía. El hecho de que una mercancía se importe de algún país no le otorga un origen, para ello debe cumplir con las reglas de origen establecida en los tratados de libre comercio que forme parte y que esta sea exportada del país originario para poder considerarse como originaria de un país.

Otra de las modificaciones que se realizaron con la entrada en vigor del TLCAN fue el pago de los impuestos en la importación de maquinaria o activo fijo. Con la entrada en vigor del artículo 303 se estipuló “que los equipos y la maquinaria que se importen de manera temporal de un país ajeno al tratado para integrarse a un programa de exportación, también deberían pagar el impuesto correspondiente” (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1993, art. 304).

Esto quiere decir que no solo los insumos destinados a la exportación, sino que también la maquinaria encargada de la transformación, así como herramientas y refacciones, tendrían que pagar los impuestos. La razón fue otorgar un trato similar a la importación de maquinaria, por parte de empresas nacionales encargadas de fabricar productos para su uso en el país, las cuales sí estaban sujetas al pago de los impuestos.

Previo al artículo 303 no existía una regulación similar estipulado en algún otro tratado que obligara al pago de impuestos en importaciones temporales; empero, el 1 de enero de 2003 se publicó una resolución por la que la Unión Europea (UE), así como la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) estipularon un artículo similar.

Tabla 4. Supuestos para el pago de impuestos en importación temporal

Origen insumos	Exportado a TLCAN	Exportado a UE	Exportado a AELC	Exportado a otro país
TLCAN	No pagan impuestos	Si pagan impuestos	Si pagan impuestos	No pagan impuestos
UE	Si pagan impuestos	No pagan impuestos	Si pagan impuestos	No pagan impuestos
AELC	Si pagan impuestos	Si pagan impuestos	No pagan impuestos	No pagan impuestos
Otro país	Si pagan impuestos	Si pagan impuestos	Si pagan impuestos	No pagan impuestos

Fuente: Artículo 303 del TLCAN, Regla 6.2 de la Resolución de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. y Regla 6.3 de la Resolución del Tratado de Libre Comercio Mexico – AELC

Como lo muestra la tabla anterior, solo se estará exento del pago del IGI cuando los insumos se exporten a algún país que no forme parte del TLCAN, UE o AELC; o bien sea originarias del mismo bloque al cual se están exportando.

1.3.1 El pago del Impuesto General de Importación (IGI)

Las mercancías importadas por la industria maquiladora que entraran en alguno de los supuestos del artículo 303 podrían efectuar el pago del IGI, ya sea a su entrada al país o cuando estas se retornaran.

1.3.1.1 *En importación temporal*

El impuesto podría pagarse al momento de su ingreso al país, mediante un pedimento de importación temporal (con clave IN, si se trata de insumos, o AF si se trata de maquinaria). Esta forma de pago se podría llevar a cabo cuando no se esté en posibilidad de recuperar parte de los impuestos por la importación, posiblemente porque no graven algún tipo de impuesto en Estados Unidos o Canadá.

Es importante considerar que en los pedimentos que amparen la importación definitiva, el retorno o la importación temporal virtual, se deberá declarar la clave correspondiente al pago ya efectuado (Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018, regla 1.6.12), con el fin de no cubrirse nuevamente cuando esta regresara al extranjero.

1.3.1.2 *Al retorno de las mercancías*

El pago se podría efectuar cuando los insumos regresen al extranjero mediante un pedimento de retorno (RT). El principal beneficio de pagar las contribuciones bajo esta forma era poder diferir parcialmente el pago de los impuestos, en caso de que la empresa no pueda cubrirlos al momento de la importación.

Ahora bien, dentro de los beneficios proporcionados se encontraba el poder aplicar un tipo de cambio distinto al de la fecha en que se retornaron al extranjero. Como se especifica en la Ley Aduanera, las contribuciones se pueden determinar aplicando la tasa aplicable vigente en el momento en que se hayan dado los supuestos a que se refiere el artículo 56, fracción I de la Ley Aduanera, es decir, cuando se realizó la importación (Resolución de 15 de septiembre de 1995, Regla 8.5)

Bajo este supuesto era posible aplicar un tipo de cambio menor en comparación a la fecha en que se presentaron a la aduana, lo cual podría representar una gran disminución de costos para las empresas.

1.3.1.3 *Después del retorno*

Otra opción era el pagar las contribuciones hasta 60 días después de haberse realizado el retorno. En este caso, el IGI se debía pagar mediante pedimento complementario (CT), en donde se determinará el IGI correspondiente a los bienes retornados, la exención que les corresponda y en su caso, efectuar el pago del monto que resulte a su cargo.

De ese modo, el motivo de darles un plazo de 60 días, una vez retornadas las mercancías, era que las empresas pudieran contar con la documentación suficiente que les permita reducir o exentar los aranceles, en caso de que existan.

1.3.1.4 *En transferencias virtuales*

En cuanto a las operaciones virtuales, cuando las empresas que importan las mercancías las transfieran a otras que también cuentan con programa, el impuesto podría ser cubierto por la empresa que realizó la importación al tramitar el pedimento que ampare el retorno virtual o por la empresa que recibe las mercancías.

Este tipo de operaciones podría llegar a ser bastante compleja en lo que respecta a la obligación sobre el pago de los impuestos, así como los beneficios que tendría cada una de las empresas. Primeramente, si la empresa que importó la mercancía ya había realizado el pago, la empresa que la recibe ya no estaría sujeta a ningún tipo de pago, en el entendimiento que la misma ya cumplió con lo establecido en la ley, si es que se exporta a Estados Unidos o Canadá.

Otro factor importante sería al momento de acreditar los impuestos, puesto que como lo estipula el mismo tratado, la exención o devolución del impuesto solo es aplicable cuando el retorno o exportación sea efectuado directamente por la persona que haya introducido los bienes a territorio nacional bajo algún programa de diferimiento o devolución de aranceles (Resolución del 15 de septiembre de 1995, Regla 8.1), por lo que al tratarse de otra empresa, y si esta es enviada a Estados Unidos o Canadá no puede disminuir dicho monto.

Existe la opción por la cual la empresa que recibe las mercancías podrá aceptar la responsabilidad del pago, en caso de que no se haya cubierto, con la finalidad de poder acreditarlos contra los pagados en Estados Unidos o Canadá, siempre que al tramitar los pedimentos se anexe un escrito en el que la empresa con Programa que recibe las mercancías se obligue a efectuar el pago del impuesto (Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018, Regla 1.6.13).

Tabla 5. *Claves de pedimento para empresas maquiladoras*

Clave	Supuestos de aplicación
A1 - Importación o exportación definitiva	Entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado.
IN - Importación temporal de bienes que serán sujetos a transformación, elaboración o reparación (IMMEX).	Mercancía destinada a un proceso de elaboración, transformación o reparación, que formen parte del programa autorizado a empresas con Programa IMMEX
AF - Importación temporal de bienes de activo fijo (IMMEX).	Mercancías señaladas en el artículo 108, fracción III de la Ley.
RT - Retorno de mercancías (IMMEX).	Retorno al extranjero de mercancía transformada, elaborada o reparada al amparo de un Programa IMMEX.
CT - Pedimento complementario	Para efectos de determinar o pagar el IGI en la exportación o retorno de mercancías sujetas a los artículos 303 del TLCAN, 14 de la Decisión o 15 del AELC.
V1 - Transferencias de mercancías (importación temporal virtual)	Las empresas con Programa IMMEX que transfieran las mercancías importadas temporalmente a otras empresas con Programa IMMEX.

Fuente: Anexo 22, Reglas Generales de Comercio Exterior, 2018

1.3.2 Disminución en el pago de impuestos

Con la entrada en vigor del artículo y tras la obligación del pago, se brindó la posibilidad de poder reducir o incluso exentar el pago del IGI, con el objetivo de brindar mayores facilidades a aquellas empresas que aún no estaban preparadas para afrontar el pago. Una de las opciones fue recuperar parte de los impuestos pagados, siempre y cuando la mercancía estuviera sujeta a algún impuesto a su entrada a los Estados Unidos o Canadá. En este caso, si México importa madera con un valor de 100,000 dólares, pagando un arancel del 10% sobre el valor de la mercancía, es decir, 10,000 dólares, y en Estados Unidos este mismo producto ya manufacturado paga un impuesto del 3% con un valor final de 200.000 dólares; al final se podría reducir ese 3% o 6.000 dólares a los 10.000 pagados anteriormente.

Tabla 6. *Ejemplo disminución del pago de impuestos en importaciones temporales*

Producto	Valor	Arancel
Insumos importados en México, originarios del TLCAN	100.000 dólares	Arancel en México del 10% (Madera) = 10.000 dólares
Producto manufacturado en México, a partir de insumos no originarios	200.000 dólares	Arancel en E.U del 3% (Sillas de madera) = 6.000 dólares
Impuesto final a pagar en México por la importación temporal	10,000 dólares pagados en E.U menos 6.000 en México	4,000 dólares importe final a pagar en México.

Fuente: elaboración propia con base en Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1993, art. 303.

En ese sentido, para que pueda proceder la exención o devolución, quien efectúe el retorno o exportación debe comprobar el monto del impuesto de importación pagado en los Estados Unidos de América o Canadá con el documento correspondiente (Resolución

de 15 de septiembre de 1995, Regla 8.7). Con esta opción, las empresas podían reducir gran parte de los impuestos pagados en México, evitando con ello la doble tributación de una mercancía que solo ingresa al país de manera temporal; sin embargo, el mismo tratado especificaba que cuando los aranceles pagados en Estados Unidos o Canadá fueran más elevados que los de México, no se estaría en posibilidad de obtener devolución alguna por el monto a su favor, recuperando solamente el total de los impuestos pagados (Resolución de 15 de septiembre de 1995, Regla 8.3).

Bajo este supuesto, si un producto paga 1.000 dólares por la importación definitiva a México, pero este mismo producto ya manufacturado paga 1.500 dólares en Estados Unidos, la parte importadora en México solo podía recuperar los 1000 dólares pagados sin opción de acreditar u obtener el monto de los 500 dólares resultantes de la diferencia pagada.

1.3.3 Exención en el pago de impuestos

Una de las opciones que tuvieron las empresas para poder exentar los impuestos, siempre y cuando cumplieran con los requisitos establecidos, fue el apegarse a alguna de las siguientes opciones:

1. La que corresponda de acuerdo con el Decreto por el que se establecen Diversos Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), mientras que el importador cuente con el Registro para operar dichos programas.

El PROSEC es un beneficio otorgado por la Secretaría de Economía dirigido a productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. (Secretaría de Economía de México, 2010, párr. 1)

De esa forma, los PROSEC se publican el 2 de agosto de 2002, en respuesta a la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN en 2001, con el objetivo de brindar aranceles

preferenciales a empresas importadoras de insumos que anteriormente no estaban sujetas al pago de los impuestos.

Las empresas con programa únicamente podrán importar mercancías con trato preferencias de determinados sectores, según la actividad que desempeñen, por ejemplo, una empresa del sector automotriz no puede importar mercancías del sector textil bajo el amparo del programa, únicamente mercancías como motores, autopartes, entre otros. En su momento constó de 22 sectores, abarcando 15.949 fracciones arancelarias, en donde, en promedio, el 98.5% de las fracciones pagaban entre 0% y 5% de arancel.

Tabla 7. *Porcentaje de IGI para empresas con PROSEC*

Porcentaje de IGI	Número de fracciones
0	10,284
2.5	14
3	483
5	4,923
7	219
10	14
15	3
25	9
Total	15,949

Fuente: Decreto por el que se establecen Diversos Programas de Promoción Sectorial, Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2000

2. La que corresponda cuando se trate de bienes que se importen al amparo de la Regla 8a. de las complementarias para la interpretación y aplicación de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

La Regla 8a. es la licencia o permiso que emite la Secretaría de Economía que les permite a las empresas importar maquinaria y equipo, materiales, insumos, partes y componentes con la finalidad de obtener facilidades administrativas y aranceles preferenciales. (Sistema Integral de Información de Comercio Exterior, 2013, párr. 1)

El beneficio de la Regla 8a. se basa en la reducción de impuestos en la importación de maquinaria e insumos que se utilizan en la producción de ciertas mercancías, lo cual puede importarse en una sola fracción arancelaria, según el sector al cual pertenezca la empresa y en alguna de las 25 fracciones arancelarias establecidas, lo cual permite realizar las operaciones de una manera más eficiente.

3. La tasa arancelaria preferencial aplicable de conformidad con otros acuerdos comerciales suscritos por México para los bienes que cumplan con las reglas de origen y demás requisitos previstos en dichos acuerdos, siempre que se cuente con el documento que compruebe el origen del bien y se declare, a nivel de fracción arancelaria, que el bien califica como originario de conformidad con el acuerdo de que se trate. (Resolución de 15 de septiembre de 1995, Regla 8.5)

Bajo esta opción, si una mercancía ingresa a México proveniente de un país con el que exista un tratado de libre comercio y esta califica como originaria, puede importarse mediante trato preferencial, siempre y cuando se cuente con el certificado de origen correspondiente y se exporte del país originario, cumpliendo con las reglas de origen establecidas en el tratado.

Así pues, las facilidades otorgadas a las empresas, las cuales tenían como finalidad disminuir el impacto que tuvo el artículo 303, aunque no lograron incrementar el índice de exportaciones como en años anteriores, permitieron que la industria maquiladora no desapareciera, sumando a ello las ventajas que representaba para las empresas extranjeras el seguir contando con el programa.

Capítulo 2. Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)

La entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN tuvo un impacto negativo en la industria maquiladora. No solo el número de exportaciones disminuyeron, a pesar de haber registrado su mayor crecimiento en los últimos años, sino también una gran cantidad de empresas dejaron de operar en el país.

Adicional a ello, existieron otros factores como “la disminución de la actividad económica de Estados Unidos y el traslado a China de muchas de las empresas maquiladoras por los menores costos de producción en ese país” (López, 2004, p. 676).

En el caso de China, “mientras que ese país pagaba salarios 4.5 veces más bajos que México (50 centavos de dólar la hora, contra 2.67), la mano de obra disponible superaba más de 10 veces a la de México (1,295 contra 100.4 millones, respectivamente)” (Carrillo & Gomis, 2003, p. 325), por lo que se tenía acceso a una mano de obra más barata, y en mayor abundancia.

Otro factor importante fueron los salarios pagados en México, que, si bien eran menores en comparación con otros países, en naciones, principalmente del sudeste asiático, eran notablemente inferiores y con mayores jornadas de trabajo, por lo que el trasladarse a estos países representaba una gran oportunidad para las empresas de abaratar costos.

La disminución en la actividad económica de la industria maquiladora puede ser atribuida a diversos factores, pero el que tomó mayor relevancia, debido a obligación del pago de impuestos, fue el artículo 303 del TLCAN.

2.1 La industria maquiladora tras la publicación del artículo 303 del TLCAN

A partir de enero de 2001, fecha en la que el artículo 303 entró en vigor, diversos sectores expresaron su inconformidad ante la obligación del pago de impuestos. Aunque el artículo fue estipulado desde que el TLCAN entró en vigor, tanto las empresas como el mismo gobierno no contaban con las herramientas necesarias para afrontar las nuevas

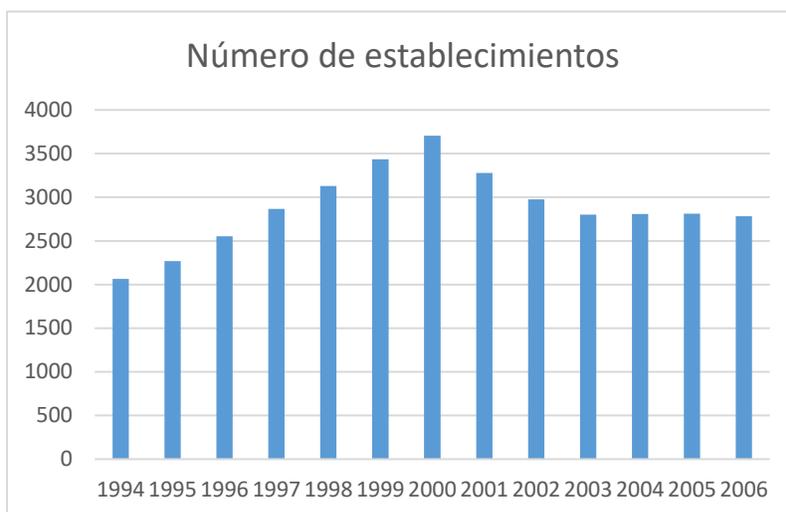
disposiciones. Si bien el artículo 303 del TLCAN no fue exclusivo para México, considerando que en Estados Unidos y Canadá la obligación del pago inició a partir de 1 de enero de 1996, fue México quien resultó mayormente afectado.

En comparación con Estados Unidos y Canadá, México era el país con el mayor porcentaje cobrado por la importación de mercancías. Mientras que los demás países cobraban en promedio un 3% sobre el valor de las mercancías, en México este era del 12%, lo cual resultaba imposible disminuirse de un momento a otro. (Reyes, s.f, p. 44).

Seguidamente, otro factor a considerar fue el mercado al cual estaban destinados gran parte de los productos enviados al exterior. Para el año 2001, del total de las exportaciones efectuadas por México, el 90% se enviaron a los Estados Unidos y Canadá, es decir de un total de 158,779 millones de dólares, 140,564 fueron de exportaciones realizadas a los Estados Unidos y 3,082 a Canadá, dando un total de 143,647 millones de dólares destinados al TLCAN (Secretaría de Economía de México, s.f).

Cabe señalar que el principal mercado de exportación eran los Estados Unidos, por lo que una modificación tan importante como la del artículo 303 impactaba de gran manera a las maquiladoras, quienes ahora tenían que pagar un IGI en promedio del 12% sobre el valor de la mercancía. Es por ello que en solo un año el número de establecimientos disminuyó drásticamente, provocando el cierre de varias de empresas. Para el año 2000, de haber 3,703 establecimientos registrados en el país, en solo 12 meses, 424 empresas dejaron de operar. Para 2006, el número disminuyó hasta las 2,783, es decir, durante un periodo de 6 años hubo un descenso del 25%, en comparación con lo registrado en el año 2000 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, s.f.).

Figura 3. Número de empresas maquiladoras en el país (periodo 1994-2006)



Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Tabla 8. Número de empresas maquiladoras en el país (periodo 1994-2006)

Año	Número de maquiladoras	Año	Número de maquiladoras
1994	2064	2001	3279
1995	2267	2002	2976
1996	2553	2003	2802
1997	2867	2004	2808
1998	3130	2005	2812
1999	3436	2006	2783
2000	3703		

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Como se puede observar en la Tabla 8, desde la entrada en vigor del TLCAN, el número de establecimientos fue en aumento; sin embargo, a partir del año 2001 se descendió hasta los 3,279 establecimientos. En lo que respecta a las exportaciones realizadas por las maquiladoras, en solo un año se dejaron de realizar operaciones con un valor de 2.586 millones de dólares, manteniendo un nivel similar durante los siguientes 3 años, en el que no se registró crecimiento alguno.

Tabla 9. *Exportaciones realizadas por empresas maquiladoras y exportaciones totales en millones de dólares (periodo 2000-2006)*

Periodo	Exportaciones Maquila	Exportaciones totales	Porcentaje del total
2000	79,467	166,121	48%
2001	76,881	158,780	48%
2002	78,098	161,046	48%
2003	77,467	164,766	47%
2004	86,952	187,999	46%
2005	97,401	214,233	45%
2006	111,824	249,925	45%

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

De acuerdo con a la Tabla 9, a partir del 2001, las exportaciones efectuadas por las maquiladoras fueron en descenso, disminuyendo también su aportación al número de operaciones realizadas en el país, siendo hasta el año 2004 que comenzó a mostrar signos de recuperación, realizando exportaciones con un valor de 86,952 millones de dólares, llegando en 2006 hasta los 111,824 millones.

2.2 Publicación del programa IMMEX

Con la publicación del artículo 303 y tras la crisis que afectó a la industria maquiladora, era necesario impulsar nuevamente su crecimiento. Considerando que el programa maquilador era uno de los principales instrumentos de fomento a las exportaciones, el establecer un nuevo marco jurídico, que permitiera a las empresas contar con las herramientas necesarias para fortalecer a la industria, resultaba de gran importancia.

Ante esto, el 1 de noviembre de 2006 se publica el Decreto de fomento a la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), en donde se homologaron los beneficios otorgados a las maquiladoras mediante el programa de la Industria Maquiladora de Exportación (IME), publicado el 15 de agosto de 1983, y el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PIITEX) del 3 de mayo de 1990.

Aunque el programa PIITEX estaba destinado a un sectorial empresarial diferente, es decir, empresas no maquiladoras, la única diferencia significativa que existían entre ambos eran mínimas, por lo tanto, unir los programas en uno solo permitiría un mayor control del mismo.

Con la publicación del decreto se generaron diversas obligaciones para que las empresas pudieran contar con el programa, así como diversos beneficios, los cuales representaban una gran oportunidad para disminuir costos y tiempos de operación. Además, se publicaron nuevos requisitos para importar ciertas mercancías como productos textiles, teniendo que realizar trámite adicional en caso de importar más insumos de los previamente autorizados, así como la restricción a la importación de mercancías como alcohol etílico y artículos de prendería (Decreto del 1 de noviembre de 2006).

En relación a los beneficios proporcionados, se permitió que la inscripción en el padrón de importadores fuera de manera automática, una vez que se cuente con el programa, mientras que las empresas certificadas tendrían beneficios como los que se describen a continuación:

- I.- Estar exentas de tramitar la ampliación de su Programa.
- II.- Estar exentas del cumplimiento de la importación de mercancías enlistadas en el Anexo II y III.
- III.- Promover el despacho aduanero de mercancías ante cualquier aduana.
- IV.- Efectuar el despacho aduanero a domicilio a la exportación.
- V.- Estar exentas de la inscripción en el padrón de importadores de sectores específicos. (Decreto del 1 de noviembre de 2006, art. 6)

Una vez publicado el Decreto IMMEX, se pretendía que el número de establecimientos, así como el total de exportaciones efectuadas, tuviera un mayor crecimiento. La información disponible de las maquiladoras tras la publicación del Decreto en 2006 puede llegar a generar cierta confusión respecto al incremento que tuvo la industria, tomando en cuenta que la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la institución encargada de la recopilación de datos, sufrió diversas modificaciones; no obstante, es indiscutible la recuperación que mostraron las maquiladoras durante los siguientes años.

Con la entrada en vigor del decreto se buscó unificar en un solo programa a la industria maquiladora con la manufacturera; por ende, a partir del año 2007 se inició con la recolección de información de las unidades beneficiarias de este programa en conjunto, agrupando ambos tipos de operaciones, sin hacer alguna distinción.

Es importante considerar que la principal diferencia que existe entre la industria manufacturera y maquiladora, recaía en términos fiscales, considerando la relación que tienen estas últimas con empresas extranjeras, en cuanto a la forma en la que están constituidas. por lo que, a partir de 2007, el porcentaje de exportaciones por maquiladoras, en comparación con las exportaciones totales, pasó del 45% en 2006 al 82% en 2007, según datos del INEGI.

Tabla 10. Exportaciones industria maquiladoras en millones de dólares (2002-2006)

Año	Exportaciones Maquiladoras	Exportaciones totales	Porcentaje del total
2002	78,098	161,046	48%
2003	77,467	164,766	47%
2004	86,952	187,999	46%
2005	97,401	214,233	45%
2006	111,824	249,925	45%

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Tabla 11. Exportaciones Industria maquiladora y manufacturera en millones de dólares (2007-2010)

Año	Industria Manufacturera	Maquiladora y	Exportaciones totales	Porcentaje del total
2007	219,709		271,875	81%
2008	230,882		291,343	79%
2009	189,698		229,704	83%
2010	245,745		298,473	82%

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
 Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

De acuerdo con lo establecido en ambas tablas, la industria maquiladora efectuaba operaciones, las cuales representaban el 45% de las exportaciones totales en 2006; sin embargo, al siguiente año pasó a ocupar el 81%. Esto no significa que se tuvo un incremento considerable, sino que ahora la información contenía aquellas operaciones de importación realizadas por maquiladoras, en conjunto con las de la industria manufacturera.

2.3 Modificaciones al programa IMMEX

Con la publicación del Decreto IMMEX en 2006, la industria maquiladora siguió desempeñando un papel importante en las exportaciones mexicanas. El hecho de que el programa incluyera tanto al sector manufacturero como al maquilador, le brindó una mayor presencia, provocando que el programa siguiera resultando atractivo para aquellas empresas encargadas de la manufacturación de mercancías traídas del extranjero y que el régimen aduanero de importación temporal para su elaboración o transformación siguiera desempeñando un papel importante en el comercio exterior.

Para el año 2010, se realizaron diversas modificaciones al Decreto IMMEX, destacando la eliminación de programas de fomento a la exportación como el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y el registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX). Ambos eran otorgados por la Secretaría de Economía a empresas exportadoras que no realizaban operaciones de importación temporal, no obstante, fueron derogados con la finalidad de reunir los beneficios en un solo programa y otorgarlos exclusivamente a las maquiladoras.

En lo que concierne a las modificaciones realizadas, es posible destacar los beneficios establecidos en el artículo 6 del Decreto, por el cual se exige a las empresas con programa de inscribirse en el Padrón de importadores de sectores específicos, a tramitar la ampliación del programa, así como efectuar el despacho aduanero en aduanas autorizadas y horarios especiales para su importación (Decreto del 24 de diciembre de 2010, art. 6). Anteriormente, estos beneficios eran otorgados solo a las empresas certificadas, pero ahora las empresas con programa podrían apearse a ellos.

En cuanto a la cancelación del programa, las empresas certificadas contarían con ciertos beneficios en caso de caer en alguno de los supuestos de cancelación, siempre y cuando se trate de alguna irregularidad administrativa o alguna omisión en el pago de contribuciones o cuotas compensatorias (Decreto del 24 de diciembre de 2010, art. 27).

Por último, se modificó el artículo 33 del decreto, el cual establecía que la maquinaria y equipo usado en los procesos de producción fueran propiedad de residentes en el extranjero y no de la empresa que recibe la mercancía o de alguna otra residente en

México (Decreto del 24 de diciembre de 2010, art. 33). Con esta modificación, la industria maquiladora tuvo una repercusión significativa en cuanto al pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) sumándose a la posterior modificación de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), afectando sus operaciones tanto fiscales como aduaneras

2.3.1 Modificaciones a la Ley del Impuesto al Valor Agregado

El 11 de diciembre de 2013 se modificó la Ley del IVA, destacando la obligación del pago del impuesto en importaciones temporales. Así, las maquiladoras no solo tenían que pagar el IGI por la entrada de mercancías al país, sino también el IVA, lo cual representaba un mayor incremento en los costos de operación. La obligación del pago entraría en vigor a partir del 1 de enero de 2015, conforme a lo establecido en el artículo 25 de la ley, el cual estipulaba lo que se muestra a continuación.

Artículo 25. No se pagará el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes:

Las que, en los términos de la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo (...)

No será aplicable la exención a que se refiere esta fracción tratándose de bienes que se destinen a los regímenes aduaneros de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación; de depósito fiscal para someterse al proceso de ensamble y fabricación de vehículos; de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, y de recinto fiscalizado estratégico". (Decreto del 11 de diciembre de 2013)

Anteriormente las importaciones temporales estaban exentas del pago del IVA, ahora las efectuadas por empresas maquiladoras, es decir, aquellas que retornan al extranjero tras haber sufrido algún proceso de elaboración transformación o reparación, tenían que cubrir el impuesto.

De tal modo, una de las razones por las que se acordó gravar el IVA fue debido a la opción que tenían las empresas de destinar parte de su producción al mercado nacional. Anteriormente, las maquiladoras exportaban el 100% de su producción; sin embargo, con las distintas reformas al decreto se permitió destinar parte de los bienes al mercado

nacional, exentando con ello el pago de los impuestos de importación.

En tanto, poder destinar las mercancías al mercado nacional sin haber efectuado el pago correspondiente representaba una gran desventaja para aquellas empresas que atendían exclusivamente al mercado doméstico (es decir que no son maquiladoras), considerando que ellas si debían pagar el impuesto desde que importaban los insumos.

Es importante mencionar que, si bien existía la posibilidad de recuperar el monto pagado, siempre y cuando la mercancía retorne al extranjero en los plazos establecidos por la ley y las empresas cumplan con sus obligaciones fiscales referentes al pago de los impuestos, el principal obstáculo era tener que efectuar un mayor desembolso por la entrada de las mercancías al país, resultando perjudicial para varias empresas.

Ante esta situación y considerando que ahora también las operaciones temporales estaban sujetas al pago del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), siempre y cuando importen mercancía enlistada en la Ley del IEPS, el gobierno mexicano implementó la Certificación en Materia de IVA e IEPS, mediante la cual se permitió obtener un crédito fiscal equivalente al 100% del monto que se tenga que pagar por la importación temporal, siempre y cuando se cumplieran con los requisitos establecidos en el programa, brindando con ello una mayor facilidad para aquellas empresas que no están en posibilidad de cubrir el impuesto al momento de la importación.

Ahora bien, fue el 1 de enero de 2014, con la publicación de la Sexta Resolución de Modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2013, que se establecieron las normas de operación y requisitos para obtener la certificación, estableciendo que las operaciones de las empresas IMMEX estarían gravadas para efectos del IVA e IEPS a partir del 1 de enero de 2015.

A pesar de que la certificación permitía a las empresas exentar el pago del IVA, cumplir con los requisitos establecidos en el programa, así como las obligaciones correspondientes, representaba un obstáculo más para las empresas, para poder importar mercancías de manera temporal.

Otra de las modificaciones a la Ley del IVA que repercutieron en la industria maquiladora fue el eliminar lo establecido en el artículo 9, fracción IX de la Ley del IVA, el cual exentaba el pago del impuesto a las enajenaciones de bienes efectuadas por un residente en el extranjero, a personas morales que contaran con programa IMMEX. Con esta modificación, si una empresa residente en el extranjero realiza una venta a una empresa con programa IMMEX, esta se sujetaría al pago del impuesto por concepto de enajenación, es decir, la empresa extranjera tendría que pagar IVA por la venta.

Cabe señalar que la forma en que la empresa extranjera se sujetaría al pago del impuesto sería por medio de una retención, siendo las empresas IMMEX las obligadas a enterar dicha retención a las autoridades fiscales. Una de las razones que se dieron para gravar este tipo de enajenación fue para proteger a las empresas nacionales, considerando que la exención en la venta entre residentes en el extranjero de esos bienes se estimaba podría llegar a ser inequitativa respecto de las realizadas entre residentes en México, por lo que al eliminar esta exención se otorgaría igualdad de condiciones a los productores nacionales que sí causan el impuesto por las enajenaciones realizadas en territorio nacional (Decreto del 11 de diciembre de 2013).

2.3.2 Las maquiladoras en la actualidad

Las modificaciones al marco legal de la Industria Maquiladora, aunque ha generado trámites cada vez más complejos para conservar el programa, así como el incremento en el pago de impuestos, también se ha encargado de proporcionar diversos beneficios a las empresas, a fin de incrementar su productividad y fortalecer el índice de exportaciones.

Es de mencionar que la entrada en vigor del artículo 303 repercutió de manera negativa en la industria maquiladora; sin embargo, tras la publicación del programa IMMEX, logró recuperar su presencia en el país, así como el número de exportaciones.

Solamente hasta finales del año 2018, en conjunto con la industria manufacturera, las maquiladoras efectuaron el 88% del total de las exportaciones realizadas por México, incrementando su presencia desde el año 2012, cuando representaba el 81%.

Tabla 12. *Exportaciones IMMEX (2012-2018) en millones de dólares*

Año	Exportaciones IMMEX	Exportaciones Totales	Porcentaje Exportaciones totales
2012	301,994	370,770	81%
2013	314,573	380,015	83%
2014	337,297	396,912	85%
2015	339,975	380,550	89%
2016	336,081	373,948	89%
2017	364,280	409,432	88%
2018	397,343	450,684	88%

Fuente: elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Extraído de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>

Como se puede observar en la tabla anterior, en el año 2012, el porcentaje que aportaban las maquiladoras al total de las exportaciones efectuadas por el país era del 81% empero, las operaciones de la industria fueron en aumento, siendo en 2015 cuando tuvo su mayor crecimiento llegando hasta un 89%.

Hasta el año 2018, la industria maquiladora juega un papel importante en la economía del país, al ser una fuente importante en la generación de empleos, así como en el fortalecimiento de las exportaciones mexicanas, siendo el programa IMMEX uno de los principales responsables de su fortalecimiento tras el impacto del artículo 303.

Aunque el número de maquiladoras presentes en el país no ha registrado un crecimiento considerable en los últimos años, un gran número de ellas, de diferentes sectores industriales, siguen operando en el país, a pesar de las dificultades que han afectado a la industria.

Capítulo 3. Operación del programa IMMEX

Desde el año 2006, fecha en que fue publicado el programa IMMEX, su objetivo es fomentar y otorgar facilidades a las empresas maquiladoras de exportación para realizar procesos industriales o de servicios a mercancías de exportación y para la prestación de servicios de exportación (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 1), con la finalidad de consolidar a la industria mexicana ante el surgimiento de empresas globales cada vez más competitivas.

Para 2018 sigue siendo un régimen de bastante complejidad, en particular por las obligaciones a las que están sujetas las empresas con programa, así como por los diferentes tipos de operaciones que pueden llevarse a cabo.

3.1 Régimen de Importación temporal de mercancías para su elaboración, transformación o reparación

Las operaciones efectuadas por la industria maquiladora de exportación se encuentran amparadas bajo el régimen aduanero de importación temporal de mercancías para su elaboración, transformación o reparación, el cual solamente puede ser operado por empresas con programa autorizado por la Secretaría de Economía. Hoy en día existen seis regímenes aduaneros, los cuales son:

A. Definitivos

I. De importación

II. De exportación

B. Temporales

I. De importación

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación. (IMMEX)

II. De exportación

a) Para retornar al país en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito Fiscal

D. Tránsito de mercancías

I. Interno

II. Internacional

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

F. Recinto fiscalizado estratégico. (Decreto de reforma a la Ley Aduanera de 2013, art. 90)

Una de las características del régimen de importación temporal es que están exentas del pago de los impuestos al comercio exterior; sin embargo, las que se ingresan para su elaboración, transformación o reparación si estarán sujetas al pago, según corresponda. El artículo 63-A de la Ley Aduanera establece que quienes introduzcan mercancías al territorio nacional, bajo un programa de diferimiento o de devolución de aranceles, están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que corresponda, de acuerdo con lo dispuesto en los tratados de que México sea parte (Decreto de reforma de Ley Aduanera de 2013, art. 63-A).

En lo que concierne al IVA, este será devuelto una vez que la mercancía retorne teniendo la opción también de poder exentarse mediante una fianza o crédito, por medio de la Certificación en Materia de IVA e IEPS. Únicamente se tendrá que pagar el Impuesto General de Exportación (IGE) correspondiente a las materias primas o mercancías nacionales o nacionalizadas que se les hubieren incorporado a las mercancías una vez que retornen (Decreto de reforma de Ley Aduanera de 2013, art. 112); sin embargo, en la mayor parte de los casos, las exportaciones gravan a una tasa del 0%.

De esa manera, las mercancías importadas temporalmente pueden permanecer en el país, conforme a los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera, lo cuales son los siguientes:

I. Hasta por 18 meses, en los siguientes casos:

a) Combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación.

3.1.1 Modalidades del programa IMMEX

Hasta el año 2018, existen cerca de 6,300 empresas autorizadas bajo alguna de las cinco modalidades que contempla el programa, siendo la modalidad Industrial la que tienen mayor presencia en el país.

Tabla 13. *Modalidades de empresa IMMEX*

Modalidad IMMEX	Cantidad
Industrial	5279
Servicios	1022
Albergue	48
Tercerización	9
Controladora	2
Total	6360

Fuente: elaboración propia con base en datos publicados en el directorio de empresas del Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX) de la Secretaría de Economía. Extraído de <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>

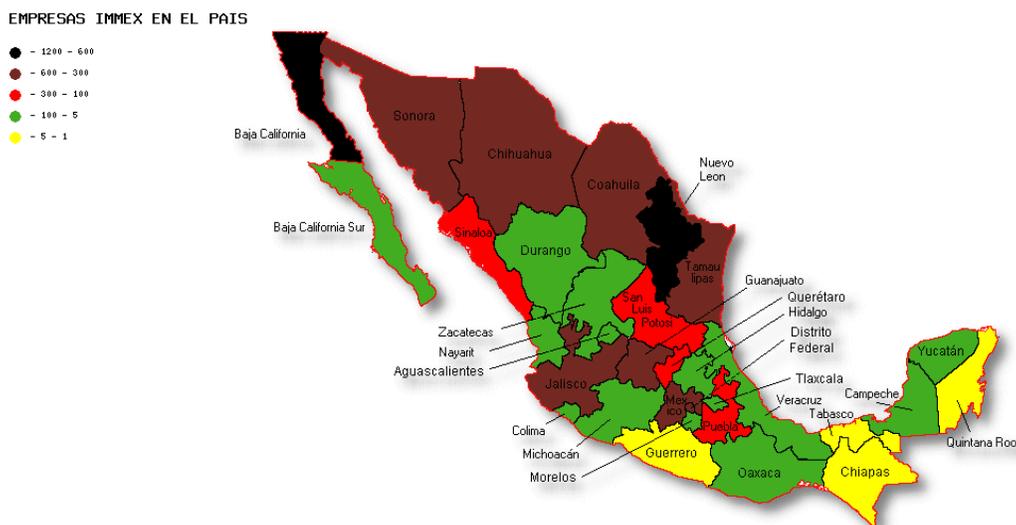
Ahora bien, la mayor parte de ellas se encuentran en la frontera norte, siendo los estados de Baja California Norte y Nuevo León, quienes acaparan en promedio el 30% de la industria, seguido de estados como Chihuahua, Coahuila o Tamaulipas.

Tabla 14. *Ubicación por estado de las maquiladoras*

Aguascalientes	93	Guerrero	1	Quintana Roo	1
Baja California	1141	Hidalgo	30	San Luis Potosí	169
Baja California Sur	20	Jalisco	424	Sinaloa	109
Campeche	11	México	307	Sonora	344
Chiapas	1	Michoacán	72	Tabasco	1
Chihuahua	498	Morelos	35	Tamaulipas	369
Ciudad de México	375	Nayarit	7	Tlaxcala	41
Coahuila	408	Nuevo León	838	Veracruz	67
Colima	14	Oaxaca	8	Yucatán	58
Durango	71	Puebla	175	Zacatecas	39
Guanajuato	368	Querétaro	265	Total	6360

Fuente: elaboración propia con base en datos publicados en el Directorio de Empresas del SIICEX de la Secretaría de Economía. Extraído de <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>

Figura 4. Distribución de empresas IMMEX en México



Fuente: elaboración propia con base en datos publicados en el Directorio de Empresas del SIICEX de la Secretaría de Economía. Extraído de <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>

En lo que respecta a las modalidades otorgadas, la Secretaría de Economía podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional un solo Programa, que puede incluir alguna de las siguientes modalidades:

1. Industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación.

Cabe aclarar que es el modelo más común de empresas IMMEX. Una empresa importa maquinaria, equipo y materia prima para sufrir alguna modificación y retornarla al extranjero.

2. Servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación.

Bajo esta modalidad, las empresas registradas no pueden participar directamente en el proceso de manufactura; sin embargo, se encargan de facilitar dicho proceso a través de la prestación de servicios. Los servicios autorizados son los siguientes:

- I. Abastecimiento, almacenaje o distribución de mercancías;
- II. Clasificación, inspección, prueba o verificación de mercancías;
- III. Operaciones que no alteren materialmente las características de la mercancía, de conformidad con el artículo 15, fracción VI del Decreto IMMEX, que incluye envase, lijado, engomado, pulido, pintado o encerado, entre otros.
- IV. Integración de juegos (kits) o material con fines promocionales y que se acompañen en los productos que se exportan;
- V. Reparación, retrabajo o mantenimiento de mercancías;
- VI. Lavandería o planchado de prendas;
- VII. Bordado o impresión de prendas;
- VIII. Blindaje, modificación o adaptación de vehículo automotor;
- IX. Reciclaje o acopio de desperdicios;
- X. Diseño o ingeniería de productos;

- XI.** Diseño o ingeniería de software, que incluye, entre otros, desarrollo de:
- a) Software empaquetado;
 - b) Software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo, y
 - c) Software aplicativo.
- XII.** Servicios soportados con tecnologías de la información que incluye entre otros:
- a) Consultoría de software;
 - b) Mantenimiento y soporte de sistemas computacionales;
 - c) Análisis de sistemas computacionales;
 - d) Diseño de sistemas computacionales;
 - e) Programación de sistemas computacionales;
 - f) Procesamiento de datos;
 - g) Diseño, desarrollo y administración de bases de datos;
 - h) Implantación y pruebas de bases de datos;
 - i) Integración de sistemas computacionales;
 - j) Mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos;
 - k) Seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos;
 - l) Análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos, y
 - m) Capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de tecnologías de información.
- XIII.** Servicios de subcontratación de procesos de negocio basados en tecnologías de la información, que incluye, entre otros:
- a) Procesos de administración, finanzas, contabilidad, cobranza, nómina, recursos humanos, jurídicos, control de producción y análisis clínicos;
 - b) Subcontratación de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación y soporte de sistemas computacionales y procesamiento de datos, y
 - c) Centros de atención telefónica para soporte remoto (call centers).

XIV. Otras actividades.

(Acuerdo del 26 de diciembre de 2016, Regla 3.2.9).

3. Albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el Programa.

Este programa permite que aquellas empresas IMMEX que no cuenten con la suficiente tecnología para llevar a cabo los procesos de manufactura, puedan solicitar la complementación de procesos por medio de otras empresas. Bajo esta modalidad se puede contar con un programa por cada empresa extranjera que le facilite la tecnología y el material productivo para operar directamente el Programa (Acuerdo del 26 de diciembre de 2016, Regla 3.2.23).

4. Tercerización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 4).

Aunque la empresa no sea quien realice las operaciones de manufactura, será quien organice a las demás empresas para llevar a cabo los procesos de producción. En este caso, las empresas que realicen las operaciones de manufactura son responsables solidarias con la empresa con programa, respecto del pago de las contribuciones, aprovechamientos y sus accesorios con excepción de las multas, cuando dé un uso o destino distinto a las mercancías importadas temporalmente que le hubieren sido transferidas (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 23).

5. Controladora de empresas: cuando en un mismo programa se integren las operaciones de manufactura de una empresa certificada denominada controladora y una o más sociedades controladas.

En ese sentido, la empresa controladora está a cargo de las demás empresas, es decir, las controladas, para desempeñar las funciones de maquila. La controladora es responsable directa ante las autoridades respecto de los créditos fiscales y demás obligaciones fiscales y aduaneras, derivados de la importación temporal de mercancías al amparo de su programa (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 13).

Ahora bien, las empresas controladas no pueden contar con programa IMMEX, a lo que, en caso de contar con uno, deben efectuar el retorno, cambio de régimen o transferencia de las mercancías importadas temporalmente (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 13), al momento de ser registradas como empresas controladas.

Como se puede observar, las empresas maquiladoras pueden solicitar alguna de las cinco modalidades que ofrece el programa, lo cual depende de las operaciones que lleven a cabo, acorde con el sector al que pertenezcan y la capacidad productiva que se tenga.

3.2 Despacho aduanero de empresas con programa IMMEX

El despacho aduanero de mercancías amparadas bajo el régimen de importación temporal, al igual que los demás, se realiza por conducto de un Agente Aduanal, quien es el encargado de determinar las contribuciones a las que está sujeta la mercancía, indicar los requisitos que se tiene que cumplir por su ingreso al país, elaborar el pedimento, así como efectuar el despacho ante la aduana.

Una vez liberada la mercancía, se tiene un plazo para retornarla, no obstante, y a diferencia del régimen de importación temporal para retornar en su mismo estado, las empresas IMMEX pueden realizar diversas operaciones. Una de ellas son las operaciones virtuales, mediante las cuales se pueden transferir las mercancías importadas temporalmente a otras empresas, considerándose como retornada al extranjero.

Aunque el artículo 105 de la Ley Aduanera expresa que la propiedad o el uso de las mercancías destinadas al régimen de importación temporal, no puede ser objeto de transferencia o enajenación, las maquiladoras pueden transferir la mercancía a otras empresas ubicadas en territorio mexicano, cumpliendo con su retorno, aun cuando esta no salga del país, ya sea de materia prima, de maquinaria, o bien de productos ya manufacturados, siempre que se realice entre empresas que cuenten con programa.

Para realizar la transferencia entre beneficiarios del programa, se debe tramitar un pedimento de exportación a nombre de la persona que realice la transferencia, en el que

se efectúe la determinación y pago del IGI correspondiente a las mercancías de procedencia extranjera y conjuntamente se tramite un pedimento de importación temporal a nombre de la empresa que recibe las mercancías (Decreto de reforma de Ley Aduanera de 2013, art.112).

Así pues, el pedimento de importación definitiva debe presentarse ante el mecanismo de selección automatizado el día en que se efectúe la transferencia de las mercancías y el pedimento que ampare el retorno virtual puede ser presentado ante el mecanismo de selección automatizado a más tardar al día siguiente (Reglas del 20 de abril de 2018, Regla 1.6.7). Cuando los pedimentos no se presenten en el plazo establecido; se tienen por no retornadas las mercancías descritas en el pedimento de retorno y la empresa con Programa IMMEX que haya efectuado la transferencia es responsable por el pago de las contribuciones y sus accesorios (Reglas del 20 de abril de 2018, Regla 1.6.7).

Mientras tanto, las operaciones virtuales solo se pueden llevar a cabo entre empresas con programa IMMEX; sin embargo, existe la opción de que empresas que no cuenten con programa ubicadas en territorio nacional transfieran las mercancías a otra con programa, mediante una operación de exportación.

Una vez transferidas las mercancías se tendrán un plazo de permanencia de hasta seis meses, contado a partir de la fecha en que se hubiere realizado la misma, con excepción de las transferidas por proveedores nacionales sin programa, cuyo plazo de permanencia será de dieciocho meses (Decreto de 6 de enero de 2016, art. 4). En otras palabras, las empresas que reciban la mercancía tendrán que retornarla como si se hubiera importado temporalmente, durante los plazos establecidos y pagar las contribuciones correspondientes a las que esté sujeta la mercancía.

3.2.1 Empresas submanufactureras o de submaquila

Otra de las operaciones aduaneras que las empresas IMMEX podrán realizar y que son exclusivas del régimen de importación temporal para su elaboración o transformación; son las realizadas bajo el esquema de submanufactura o submaquila, entendiéndose

como aquellos procesos relacionados directamente con la operación de manufactura de una empresa con programa, realizados por persona distinta al titular del mismo (Decreto de 6 de enero de 2016, art. 2).

Es de mencionar que se trata de una complementación de actividades efectuadas por aquellas empresas que no cuentan con la suficiente tecnología para producir determinadas mercancías, por lo cual son realizadas por otra empresa. Su principal beneficio es efectuar sus operaciones sin tener que enviarla al extranjero, para concluir con su producción o para no retornarlas sin haber concluido su manufacturación.

Las empresas submanufactureras son consideradas como empresas con programa incluso cuando no cuenten con uno, sin importar que no tengan participación directa en las operaciones de comercio exterior; empero, es será responsable solidario respecto del pago de las contribuciones, aprovechamientos y sus accesorios con excepción de las multas, cuando dé un uso o destino distinto a las mercancías importadas temporalmente que le hubieren sido transferidas (Decreto de 6 de enero de 2016, art. 21).

3.2.2 Mermas y desperdicios

Una de las obligaciones de las empresas con programa es retornar toda mercancía que ingresa de manera temporal al país; sin embargo, durante los procesos productivos a los que son sometidas las mercancías se generan pérdidas materiales que difícilmente pueden reincorporarse, ya sea que desaparezcan o se conviertan en material inutilizable, perdiendo su valor material y monetario; pero tendrán que retornarse o importarse de manera definitiva sin importar el estado en el que se encuentren.

Vale señalar que las empresas con programa IMMEX, a diferencia de otros regímenes aduanales, deben cumplir con el retorno de las mermas o desperdicios que podrían llegar a generarse durante la producción de mercancías. Se entiende por mermas a los efectos que se consumen o pierden en el desarrollo de los procesos productivos y cuya integración al producto no pueda comprobarse (Decreto de Reforma a Ley Aduanera de 2013, art. 2, fracción XI).

Por otra parte, los desperdicios son los residuos de las mercancías después del proceso al que sean sometidas; los envases y materiales de empaque que se hubieran importado como un todo con las mercancías importadas temporalmente; así como aquellas que se encuentren rotas, desgastadas, obsoletas o inutilizables y las que no puedan ser utilizadas para el fin con el que fueron importadas temporalmente (Decreto de Reforma a Ley Aduanera de 2013, art. 2, fracción XII).

La obligación de retornar o de destinar a algún otro régimen aplica únicamente a los desperdicios, tomando en consideración que la definición de mermas que hace la propia ley lleva a concluir que al momento de consumirse o perderse, esta deja de existir y por lo tanto no puede encontrarse sujeta a algún régimen aduanero (Reglas Generales de Comercio Exterior de 2018, Criterio 7/LA/N, Anexo 5). Dentro de las opciones que existen para no retornar los desperdicios al extranjero y se cumpla con las obligaciones referentes al programa, se pueden importar definitivamente pagando las contribuciones correspondientes, se pueden transferir a otras empresas, se pueden donar a empresas autorizadas o bien pueden ser destruidas.

3.2.3 Pago de impuestos al Comercio Exterior

Las empresas que importen mercancías bajo el programa IMMEX tendrán que efectuar el pago de los impuestos, los cuales se determinan sobre el valor aduana de las mercancías, el cual equivale al valor de transacción o valor factura; es decir, el precio real pagado por las mercancías, más el importe de los siguientes cargos:

1. Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
2. El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros, se considere que forman un todo con las mercancías de que se trate.
3. Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
4. Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos, tales como: manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías (Decreto de Reforma a Ley Aduanera de 2013, art. 65).

En ese orden de ideas, entre los impuestos que se pueden generar por la importación temporal para elaboración, transformación o reparación se encuentran:

3.2.3.1 Impuesto General de Importación

El Impuesto General de Importación (IGI) se paga conforme al porcentaje establecido en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), según la clasificación arancelaria de la mercancía. La clasificación arancelaria es un código de 8 dígitos que identifica y diferencia a las mercancías; con el fin de saber cuál es el porcentaje al que están sujetos para su importación o exportación y conocer las regulaciones a las que podría estar sujeta. Dentro de los aranceles establecidos en la LIGIE se encuentran:

- *Ad-Valorem*, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Es el tipo de impuesto más común.

Ejemplo: la fracción 9401.20.01 (Asientos de los tipos utilizados en vehículos automóviles) tiene un arancel del 7% sobre el valor de la mercancía. Para un asiento con un valor de 300 dólares, el arancel *Ad-Valorem* aplicable sería de $(3,000) (0.07) = 210$. Se pagaría un IGI de 210 dólares.

- Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida. En este caso, el arancel se aplica sobre una cantidad relacionada con el producto, ya sea el peso neto, el número de unidades, el contenido de alcohol.

Ejemplo: la fracción 1001.10.00 (Trigo duro) tiene un arancel de 148 dólares por tonelada. Para una importación de 4 000 kg de trigo el impuesto sería de $(4) (148) = 592$. Se pagaría un IGI de 592 dólares.

- Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores (Ley de Comercio Exterior de 2006, art. 12). Está formado por la suma del impuesto *Ad-Valorem* más el impuesto general específico, tomados de forma individual.

Ejemplo: la fracción 1806.90.01 (Chocolate) tiene un arancel del 20% más 0.36 dólares por cada kilogramo de azúcar. Para una importación de 5000 kg de chocolate con un valor de 3500 dólares, el arancel sería de $(3500) (0.20) = 700$ y $(5000) (0.36) = 1800$ dando como resultado $700 + 1800 = 2500$. Se pagaría un IGI de 2,500 dólares.

3.2.3.2 Derecho de Trámite Aduanero

El Derecho de Trámite Aduanero (DTA), a diferencia del IGI o del IVA, no es un impuesto, sino un derecho, un monto que se paga por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público (Ley Federal de Derechos, 2018, art. 1). El DTA se paga por las operaciones aduaneras que se realicen mediante un pedimento o el documento aduanero correspondiente, conforme a las siguientes tasas o cuotas:

- Del 8 al millar, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación.
- Del 1.76 al millar sobre el valor que tengan los bienes, tratándose de la importación temporal de bienes de activo fijo que efectúen las maquiladoras o las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía (IMMEX)
- Tratándose de importaciones temporales de bienes distintos de los señalados en la fracción anterior siempre que sea para elaboración, transformación o reparación en las empresas con programas autorizados por la Secretaría de Economía (IMMEX): \$331.18. (Ley Federal de Derechos, 2018, art. 49)

Al igual que el IGI, el DTA se determina sobre el valor aduana de la mercancía. La mayor parte de las importaciones están sujetas al pago del 8% al millar, empero, las empresas con programa IMMEX están sujetas a un pago preferencial, según la mercancía que se trate.

Ejemplo: la fracción 4002.01.00 (Neumáticos) paga un DTA del 8 al millar. Para neumáticos con un valor de 1000 dólares el impuesto sería de $(1000) (0.008) = 8$. Se pagaría un DTA de 8 dólares.

3.2.3.3 Impuesto al Valor Agregado

El IVA es una contribución a la que están obligados a cubrir las personas físicas y morales que importen bienes o servicios (Ley de Impuesto al Valor Agregado, 2016, art. 1), aplicando la tasa del 16%. Dicho impuesto se determina sobre el resultado de sumar el valor aduana de la mercancía más el importe de los demás impuestos generados.

Ejemplo: la fracción 8703.32.01 (Automóviles) paga un IGI de 500 dólares más un DTA de 40 dólares. Para un automóvil con un valor aduana de 5000 dólares, la base gravable sería de $(5000 + 500 + 40) * (0.16)$, entonces $(5540) (0.16) = 886.4$. Se pagaría un IVA de 886.4 dólares.

3.3 Programas adicionales para el fomento a la exportación

Con la publicación del Decreto IMMEX en 2006, la industria maquiladora logró posicionarse como uno de los principales benefactores de los programas encargados de incentivar las exportaciones mexicanas. Si bien es cierto, existieron otros encargados de fortalecer a las empresas, el programa IMMEX ha sido uno de los más importantes y que mayor presencia ha tenido en el comercio exterior del país

3.3.3 Draw Back (Programa de devolución de impuestos de importación a los exportadores)

Se publicó el 11 de mayo de 1995, por parte de la Secretaría de Economía con el propósito de brindar facilidades administrativas a aquellas empresas encargadas de efectuar exportaciones con insumos importados temporalmente.

La finalidad del programa es devolver a las empresas el IGI pagado por los bienes o insumos importados que se incorporaron a las mercancías de exportación.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la

devolución. (Secretaría de Economía, 2010, párr. 2-3)

3.3.4 PITEX (Programa de importación temporal para producir artículos de exportación)

Al igual que el programa Draw Back, fue publicado el 3 de mayo de 1990 por parte de la Secretaría de Economía, con la finalidad de apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación.

El Programa permitía a las empresas importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del IGI.

Fue derogado en el año 2006 tras la publicación del decreto IMMEX, destacando que tanto el programa IME, antecesor del IMMEX, así como el programa en cuestión, tenían características similares, esto en cuanto a los beneficios otorgados, por lo que fue derogado con el fin de reunir todos los programas en uno solo.

3.3.5 ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras)

A diferencia de los anteriores programas, tanto el programa ALTEX como ECEX estaban destinados a empresas exportadoras no maquiladoras; es decir que realizaban sus operaciones sin efectuar importaciones temporales de insumos o materia prima.

El programa consistía en otorgar facilidades administrativas y fiscales a las empresas a fin de facilitar sus operaciones de comercio exterior, tales como obtener la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. (Secretaría de Economía de México, 2010, párr. 4),

3.3.6 ECEX (Empresas de Comercio Exterior)

Al igual que el programa ALTEX, fue derogado el 1 de noviembre del 2006, siendo sustituidos por el programa IMMEX, con el objetivo de incluir todos los programas de

fomento en uno solo.

Su principal beneficio consistía en facilidades administrativas a las empresas mediante el acceso a financiamientos y apoyos que les permitieran ser más competitivas a nivel internacional.

Anterior a la publicación del decreto IMMEX, existían diversos programas encargados de fomentar a la industria exportadora. Aunque gran parte de ellos desaparecieron después de algunos años de operación, sentaron las bases para la creación de lo que hoy se conoce como IMMEX.

Desde la década de los 80, con la publicación del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se estableció que uno de los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior era el fomento a las exportaciones; por lo tanto, la creación de programas que incrementaran la productividad de la Industria maquiladora era de gran importancia. Así pues, programas como el ALTEX, ECEX, así como el PITEX, se encargaron de brindar diversas facilidades administrativas y operativas; sin embargo, la diferencia que exista entre los programas, refiriéndonos a los beneficios otorgados, era mínima.

Ante esta situación, con el propósito de administrar y fiscalizar un esquema único y otorgar certidumbre jurídica, transparencia y continuidad a las operaciones de las empresas que operan bajo esquemas similares, se derogaron dichos programas, con el fin de administrarlos todos bajo uno solo. Tras la derogación del programa PITEX en 2006 y del ALTEX y ECEX en 2010, el programa IMMEX se convirtió en el principal instrumento de fomento a las exportaciones mexicanas.

4 Conclusiones

Con el presente trabajo de titulación fue posible identificar el impacto que tuvo el artículo 303 del TLCAN en la industria maquiladora de exportación, sus consecuencias, así como las medidas adoptadas que permitieron que esta siguiera operando, logrando con ello establecer posibles soluciones a los problemas que enfrenta actualmente.

Cabe aclarar que la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN repercutió de manera negativa en la industria maquiladora, provocando que en solo unos años disminuyera sus operaciones de exportación, así como el número de empresas en el país; sin embargo, contrario a lo que se podría pensar esta logró recuperarse y seguir operando.

Una de las razones por las que la industria no desapareció tras el artículo 303 fue debido a los beneficios que representaba para las compañías extranjeras poder importar mercancías temporalmente para su elaboración o transformación, considerando que dicho régimen solo podría ser llevado a cabo por empresas maquiladoras; es decir, aquellas empresas autorizadas por la Secretaría de Economía

En este punto es importante destacar la gran injerencia extranjera que tuvieron las maquiladoras desde que fueron creadas, considerando que las empresas extranjeras resultaban enormemente beneficiadas por la instalación de maquiladoras en el país, al tener acceso a mano de obra mucho más barata, lo cual les permitió disminuir costos considerablemente.

Ahora bien, el hecho de que tanto la maquinaria como la materia prima fueran importadas, además de que la maquiladora fuera la que se encargaba de la transformación, el margen de ganancia era menor para Mexico, considerando las ventajas que representaba para la industria extranjera el obtener sus productos a un precio menor, como si esta se fabricara dentro de su país. Igualmente, gran parte de la industria maquiladora se ubicaba en los estados fronterizos, lo que otorgaba un mayor acercamiento con empresas estadounidenses, las cuales tenían una gran presencia en

la industria maquiladora.

A pesar de lo anterior, fue posible comprobar la importancia que representar para México el seguir contando con empresas maquiladoras y que la creación de estímulos fiscales y aduaneros permitió fortalecer e incrementar su presencia en el país. De igual manera se puso identificar su aportación al desarrollo social y económico del país, siendo un principal referente en la generación de empleos, así como en el fortalecimiento de las exportaciones realizadas por México.

Por otro lado, si bien, las maquiladoras siguen predominando en los estados de la frontera norte, el otorgarles a las empresas mayores facilidades de operación, lograría que la industria siga resultando atractiva, consiguiendo con ello una mayor inversión en el país y permitiendo que estas puedan expandirse a otros estados.

En este punto es importante resaltar los obstáculos a los que se han enfrentado las maquiladoras en los últimos años, destacando el incremento en las obligaciones para conservar el programa, tales como el cumplir con requisitos adicionales para la importación de ciertas mercancías como las enlistadas en el Anexo II del Decreto (mercancías del sector azucarero, de acero, de textil y confección, de aluminio, desperdicios, así como tabaco y sucedáneos).

Asimismo, sin importar el sector al que se pertenezca, las maquiladoras tienen que solicitar la autorización para la importación de las fracciones enlistadas en el anexo mencionado, lo cual representa un mayor obstáculo para las empresas, por lo que el que se exente de la autorización solamente a aquellas maquiladoras cuyas mercancías importadas correspondan al mismo sector bajo el cual fue autorizado el programa, representaría una reducción en los tiempos de operación y brindaría una mayor capacidad de cumplimiento ante la autoridad.

Del mismo modo, y considerando que actualmente el programa otorga una serie de beneficios para aquellas empresas que cuenten con alguna certificación, tales como efectuar el despacho aduanero a domicilio a la exportación, considerar como desperdicios los materiales que ya manufacturados en el país sean rechazados por

control de calidad, así como los relativos a la rectificación de los datos contenidos en la documentación aduanera; reducción de multas, y al cumplimiento en forma espontánea de sus obligaciones derivadas del despacho aduanero (Decreto del 6 de enero de 2016, art. 6), resultara de gran importancia que estos beneficios se contemplen para todas las maquiladoras, sin importar o no cuenten con certificación, y así las empresas puedan incrementar su productividad.

Por último, el implementar herramientas que permitan a las empresas cumplir con sus obligaciones y trámites ante la autoridad de una manera más fácil y práctica, permitiría reducir tiempos y costos de operación, lo cual representaría una gran oportunidad para dar cumplimiento a las obligaciones establecidas en el programa de una manera óptima.

5 Referencias

- Bermúdez, A. (1966). *El rescate del Mercado Fronterizo*. México, D.F.: Ediciones Eufesa.
- Bustamante, J. (1975). El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación. *Foro Internacional*. 16 (2), 183-204.
- Carrillo, J., & Gomis, R. (2003). Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad. *Comercio Exterior*. 53 (4), 318-327.
- Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. (2006). Ley de Comercio Exterior. Diario Oficial de la federación del 21 de diciembre de 2006. México, D.F., México.
- Congreso General de los Estados Mexicanos. (2016). Ley del Impuesto al Valor Agregado. Diario Oficial de la Federación del 30 de noviembre de 2016. México, D.F., México.
- Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos. (2013). Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto al Valor Agregado. Diario Oficial de Federación del 11 de diciembre de 2013. México D.F., México.
- De la Garza, C. (2005). El recinto fiscalizado estratégico: nuevo paradigma de la logística. *Comercio Exterior*. 55 (5), 451-459.
- Douglas, L., & Hansen, T. (2003). Los orígenes de la industria maquiladora en México. *Comercio exterior*. 53 (11), 1045-1056.
- Durán, J., & Ventura-Dias, V. (2003). *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-Serie Comercio Internacional.
- Farías, J. (1969). *Industrialization Program for the Mexican Northern Border*. México, D.F.: Editorial Jus.
- Fernández, J. (s.f.). *¿De dónde viene la palabra 'maquila' y 'maquiladora'?* Obtenido de Hispanoteca: <http://www.hispanoteca.eu/Foro/ARCHIVO-Foro/Maquila%20y%20maquiladora.htm>

- Gallegos, J., & González, M. (2011). *Efectos Del TLCAN en México. Despues de 15 Años de operación*. México, D.F.: Editorial Porrúa.
- Garcíadiego, J. (1994). *El TLC día a día. Crónica de una negociación* . México, D.F.: Editorial Porrúa.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (s.f.). *Banco de Información Económica*.
Obtenido de INEGI:
<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=11601310#D0>
- López, V. (2004). La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores asiáticos. *Comercio Exterior*. 54 (8), 674-680.
- Mendiola, G. (1999). *México: Empresas maquiladoras de exportación en los noventa*. México, D.F.: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Middlebrook, K., & Zepeda, E. (2006). *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico*. México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco.
- Organización de los Estados Americanos. (1993). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993 . Ottawa-México, D.F., Canadá-México.
- Presidencia Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. (1977). Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos para el Fomento de la Industria Maquiladora. Diario Oficial de la Federación del 27 de octubre de 1977. México, D.F., México.
- Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos. (2006). Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, Diario Oficial de la Federación del 1 de noviembre de 2006. México, D.F., México.
- Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos. (2010). Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación. Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 2010. México, D.F., México.

Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos. (2013). Decreto de Reforma a Ley Aduanera. Diario Oficial de la federación del 9 de diciembre de 2013. México, D.F., México.

Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos. (2016). Decreto de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación. Diario Oficial de la Federación del 6 de enero de 2016. México, D.F., México.

Reyes, E. (s.f). *El impacto del 303 del TLCAN*. Obtenido de Bufete Internacional: http://www.bufeteinternacional.com.mx/includes/comercio/240/Impacto%20303%20_ultimo_.pdf

Secretaría de Economía. (2010). *Drawback. Devolución de impuestos de importación a los exportadores*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/draw-back>

Secretaría de Economía. (2016). Acuerdo por el que se emiten reglas y criterios de carácter General en Materia de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación del 26 de diciembre de 2016. México, D.F., México.

Secretaría de Economía de México. (2010). *ALTEX. Empresas Altamente Exportadoras*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/altex>

Secretaría de Economía de México. (2010). *ECEX. Empresas de Comercio Exterior*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/ecex>

Secretaría de Economía de México. (2010). *Programas de Promoción Sectorial*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/prosec>

Secretaría de Economía de México. (s.f.). *Exportaciones Totales de México*. Obtenido de Secretaría de Economía: https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/anual_exporta.pdf

Secretaría de Gobierno. (1989). Decreto Industria Maquiladora de Exportación. Diario Oficial de la Federación 22 de diciembre de 1989. México, D.F., México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (1975). Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Diario Oficial de la Federación 5 de noviembre de 1975. México, D.F., México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (1995). Resolución por la que se establecen las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Diario Oficial de la Federación del 15 de septiembre de 1995. México, D.F., México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2018). Ley Federal de Derechos. Diario Oficial de la federación del 28 de diciembre de 2018. México, D.F., México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2018). Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018. Diario Oficial de la Federación del 20 de abril de 2018. México, D.F., México.

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior. (s.f.). *Autorizaciones de Regla 8ª – Información General* Obtenido de SIICEX: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior. (s.f.). *IMMEX - Información Específica y Beneficiarios*. Obtenido de SIICEX: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>

Vázquez, M., & Bocanegra, C. (2011). Frontera Norte de México: fundamentos para su conocimiento actual. *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo*

y Desarrollo. 6 (12), 145-164.