



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**IMPORTACIONES TEMPORALES EN MEXICO, DESARROLLO DE
UNA INDUSTRIA MAQUILADORA Y SU DINAMICA A PARTIR DE LA
ENTRADA EN VIGOR DEL TLCAN**

T E S I N A

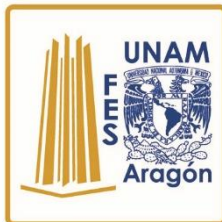
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LIC. EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

Gloria Coryzandy Saucedo Mendoza

ASESOR :

Maestro, Rodolfo Arturo Villavicencio López



Nezahualcóyotl, Estado de México, febrero de 2018



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.

ÍNDICE

Introducción

1. Antecedentes

1.1 Desarrollo de la industria maquiladora en el país

1.2 Repercusiones para la industria maquiladora por el ingreso de México al GATT y las

Negociación del TLCAN

1.3 Modificación a la estructura de los programas de importación temporal por la entrada en vigor del TLCAN

2. Interacción comercial de México con sus socios en América del Norte

2.1 México-Canadá, alianza estratégica en la industria aeroespacial.

2.2 Estados Unidos y la dinámica de las maquiladoras en México: esquema shelter

2.3 Consideraciones finales a la relación comercial trilateral y sus efectos para las maquiladoras

3. La industria maquiladora en México en el 2016

3.1 Regulaciones para la operación de la industria maquiladora en la actualidad

3.2 Repercusión de los programas de importación temporal, contraste entre el sector social y económico

Conclusiones

INTRODUCCION

El objetivo central de la investigación es identificar como los programas de importaciones temporales afectaron el desarrollo del país y analizar la relación de negocios de la industria maquiladora mexicana respecto a EE. UU. y Canadá después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Para desarrollar esta investigación se recurrió al análisis de datos duros e informes emitidos por diferentes instituciones nacionales e internacionales así como consulta a la bibliografía de autores que han estudiado a la industria maquiladora desde sus inicios. La investigación se desarrolló en tres etapas: La revisión del inicio de los programas de importación temporal, sus antecedentes históricos y desarrollo pre y post TLCAN, y sus modificaciones durante el ingreso de México al GATT; posteriormente se analizó la interacción de México respecto a sus socios comerciales EEUU y Canadá en el sector manufacturero y finalmente la valoración de la operación de la industria en la actualidad, así como las consecuencias con las que la misma ha repercutido el desarrollo económico y su impacto a la sociedad mexicana.

El crecimiento acelerado del comercio exterior en México, a partir del proceso de apertura a mediados de la década de los ochenta, generó un cambio estructural para el desarrollo del país, las actividades económicas primarias comenzaron a perder fuerza para dar lugar a nuevas formas de negocio; la industria maquiladora ejerció un papel determinante para el crecimiento económico, entre 1980 y 1990 el producto interno bruto manufacturero tuvo una tasa media de crecimiento de 2.1% mientras que de 1990 a 2000 el PIB manufacturero creció

en promedio anual 4.4%¹, el problema de este crecimiento es que las industrias manufactureras en su mayoría de origen extranjero, comenzaron a ganar terreno frente a las actividades primarias y la industria nacional, para 1988 y 1994 la manufactura tenían ya el 45% de participación en el total de las exportaciones del país mientras que para el periodo comprendido entre 1995-2004 había incrementado al 55%².

Los programas de importaciones temporales no son algo nuevo para México, tienen sus orígenes en las zonas libres que se crearon en la frontera norte del país, como reacción del gobierno mexicano después de la guerra con Estados Unidos (1847-1848) y para abastecer a la población con bienes de consumo,³ sin embargo, aunque la industria maquiladora desde sus inicios se ha desarrollado siendo un motor de crecimiento para el país, incentivando la inversión, creando empleos y generando ingresos por sus altos niveles de exportación; a más de dos décadas de su participación como una de las principales actividades económicas, comparado con otros países manufactureros como lo es China, México no ha tenido un índice de crecimiento sustancial, los niveles de desempleo siguen muy altos y a nivel internacional se sigue considerando como una nación pobre y en vías de desarrollo.

La industria manufacturera ha sido desde sus orígenes un instrumento de apoyo para los empresarios nacionales e inversionistas extranjeros, durante los noventas la maquila de exportación se convirtió en la fortaleza del modelo económico debido su aportación a fuentes

¹ *Evolución del Sector Manufacturero de México, 1980-2003* [Boletín electrónico] Palacio Legislativo De San Lázaro, Centro de estudios de las finanzas públicas. [Fecha de consulta: 04/03/2015] Disponible en: (<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf>)

² Mauricio de María y Campos, Lilia Domínguez y Flor Brown, *La Industria Manufacturera En Su Encrucijada* [Documento En Línea] CEPAL Seminario "Política Industrial y Desarrollo" 25/03/2010 [Fecha de consulta: 05/03/2015] Disponible en: <<http://www.cepal.org/mexico/noticias/noticias/7/39057/2.deMaria.pdf>>

³ Como menciona Mónica Gambrill, IMMEX: Convergencia de la maquiladora y la industria manufacturera de exportación, *COMERCIO EXTERIOR*, [revista electrónica], BANCOMEXT VOL. 58, NÚM. 4. ABRIL DE 2008 [Fecha de consulta: 03/03/2015] P.316 Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/114/9/CE_ABRIL_2008.pdf>

de empleo y producción, el TLCAN ha permitido desde su entrada en vigor incrementar las exportaciones mexicanas principalmente a Estados Unidos; después de la implementación del mismo el crecimiento de las exportaciones manufacturadas desde México se intensificaron conforme las operaciones de las maquiladoras se difundieron a lo largo de la frontera con el vecino del norte, pero el país ha tenido un éxito limitado en establecer relaciones sólidas con empresas europeas y asiáticas y en expandir sus exportaciones en esos mercados, lo cual se debe en parte a la falta de incentivos para que las maquilas establezcan alianzas estratégicas fuera del TLCAN.

En 2003, China superó a México como segundo mayor socio comercial de Estados Unidos después de Canadá⁴, dentro de la industria maquiladora, México compite no solo con China y otros países en términos de costos de mano de obra sino también en áreas directamente relacionadas con la facilitación del comercio, como un uso más amplio de tecnología de la información en las transacciones comerciales, eficientes requisitos regulatorios referidos a las importaciones y asistencia para las pequeñas y medianas empresas así como en su logística del comercio.

En la actualidad los productos fabricados en el país, compiten con aquellos manufacturados en países que han tenido varias reformas laborales, una estructura económica más ágil, flexible y reglamentada, no solo en el ámbito laboral sino también en el fiscal, así como el abatimiento de procesos burocráticos, e inversión en infraestructura de transporte, por lo que se han convertido en países altamente competitivos en la producción manufacturera, ante la falta de estas reformas México podría estar perdiendo competitividad pues arrastrara un costo

⁴ BANCO MUNDIAL, *La competitividad en México alcanzando su potencial* [Documento En Línea] BM [Fecha de consulta: 06/03/2015] Disponible en: < http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/03/01/000020439_20070301153540/Rendered/PDF/353880SPANISH0Competitividad1.pdf>

de producción mayor. Para poder avanzar en la competitividad como país maquilador serían necesarias acciones de diversa índole, pero de fondo reformas estructurales tanto en el ámbito legislativo como en el operativo sigue siendo una reforma prioritaria la que limite y disminuya la corrupción en las diferentes instituciones.

Para explicar la razón de ser de la industria maquiladora, se debe entender que esta se ha desarrollado de manera importante dentro del contexto de globalización, las compañías transnacionales hace tiempo que descubrieron los beneficios del “offshoring”⁵ o deslocalización de procesos, que puede ser en cualquiera de los niveles de fabricación, ya sea producción completa, ensamble o servicios, se podría pensar que este método es algo nuevo; sin embargo, existen teorías económicas pensadas desde hace décadas que ejemplifican las ventajas de que cada nación se especialice en cierto proceso o producción de un bien y posteriormente lo intercambie con otra.

Dentro del pensamiento económico clásico surge la teoría de las ventajas comparativas (TVC) en 1817 pensada por David Ricardo y consolidada posteriormente a lo largo del siglo XX en su mayoría gracias a los aportes de Heckscher y Ohlin (H-O) de quienes se hablara más adelante. Bajo esta teoría, Ricardo argumento que el libre comercio beneficia a cada estado suponiendo que “en un sistema de comercio perfectamente libre, cada país dedica su capital y trabajo a los empleos que le son más benéficos. Estimulando la industria recompensando la laboriosidad y utilizando más eficazmente las facultades naturales conferidas por la naturaleza.”⁶ En este modelo, el trabajo es el factor de producción y los países exportan lo que su mano de obra produce haciéndolo relativamente

⁵ El offshoring es actualmente conocido como el movimiento de diversas operaciones de una empresa a otro país por razones tales como menores costes laborales o las condiciones económicas más favorables en ese otro país.

⁶ David Ricardo, *Principios de economía política y tributación I: obras y correspondencia*; editadas por Piero Sraffa con la colaboración de M. H. Dobb ; tr. Juan Broc B., Nelly Wolff, Julio Estrada M., México: Fondo de Cultura Económica, 1959. 6a. reimpresión., 2004

más eficiente, he ahí la ventaja comparativa, dentro del funcionamiento del sistema maquilador actual se podría decir que la ventaja comparativa en ciertas naciones, es su abundancia en mano de obra como es el caso de México.

La TVC a pesar de explicar de manera simple el hecho de que algunos países tienden a tener ventaja en ciertos aspectos y que por ello la complementariedad internacional sería lo lógico, la realidad es que es básica y no considera otros factores, por ejemplo que no es exclusivo que los países tengan como ventaja competitiva la abundancia de un producto o bien tangible o que existen más factores productivos además del trabajo, por ello es posteriormente complementada por los economistas suecos Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979), este modelo H-O formulado por Ohlin modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, plantea que las ventajas comparativas pueden también surgir de las diferencias en la dotación de factores productivos entre países, prediciendo que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro.⁷ Ejemplificando esta premisa para lo que nos concierne, Estados Unidos es un país con abundancia en capital y tecnología pero para concluir los procesos productivos se requiere abundancia de mano de obra a bajo costo, factor en el cual México es competitivo, de esta forma la potencia del norte establece compañías que brindan el diseño y capital pero la producción se realiza en el vecino del sur.

Según Ohlin la nivelación de los precios de los artículos y de los servicios de los factores no llega a efectuarse del todo debido a estos hechos:

- La existencia temporal de capacidad productiva no empleada

⁷ Ricardo Torres Gaytán Teoría del Comercio Internacional México D.F. 11ª edición 1982 PP 125-141

- La existencia de los factores que solo puede emplearse para determinados usos específicos sin posibilidades alternativas
- La divisibilidad de ciertos instrumentos de producción cuya eficacia solo los hace apropiados para la producción a gran escala

En términos generales, Heckscher y Ohlin concluyeron que: en cuanto se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, tal es el caso del acuerdo comercial entre América del Norte, los precios de las mercancías tendrían la tendencia a nivelarse y esta nivelación a su vez influiría hacia la unificación también del precio de los servicios de los factores, o sea que por efectos del libre comercio de artículos surgirá una tendencia a disminuir la renta del suelo, de los salarios y del tipo de intereses donde por la escasez de los factores respectivos, eran elevados y aumentarían en los países donde por su abundancia eran bajas las remuneraciones.⁸

El modelo en realidad tiene limitaciones tal es el caso de la paradoja Leontief de Wassily Leontief (1906-1999), quien concibió la mano de obra no como una mercancía homogénea sino dividida por categorías, pues tomando en cuenta un contexto más actual afirmo que los países desarrollados disponen de una oferta más abundante en mano de obra educada y calificada, factor que de hecho no se tomó en cuenta en el modelo (H-O); así al investigar dicho modelo, Leontief observó que las exportaciones de Estados Unidos son más intensivas en fuerza de trabajo calificada que en capital, entonces las exportaciones de los países industriales suponen una mayor proporción de profesionales, lo que significa que tales países aprovechan estos factores de producción más abundantes, y las exportaciones de los países menos desarrollados son muy intensivas en mano de obra, pero menos calificada en el caso de México, como se podrá revisar más adelante, actualmente se podría definir una transición, de país maquilador con abundancia de mano de obra barata y no calificada, a un país abundante tanto en mano de obra productiva y no calificada como altamente calificada.

⁸ Ricardo Torres Gaytán OP. CIT. PP 125-141

1. ANTECEDENTES

Los orígenes de la industria maquiladora en México se remontan a los años 30's sobre todo el período del presidente Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940) y su política de integración nacional⁹. A partir de esta década, el gobierno mexicano procuró fomentar el desarrollo económico e industrial de la región fronteriza mediante diversos programas, uno de esos programas fue el de los perímetros libres: zonas de libre comercio en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali y Nogales, en donde regían programas de desarrollo industrial fronterizo y un régimen arancelario y fiscal especial, con el paso del tiempo estos municipios se tornaron en el modelo de las ciudades maquiladoras y en centros consolidados de actividades de producción.

La industria maquiladora como tal, tuvo su verdadero comienzo con el Programa de Industrialización de la Frontera (PIF), establecido en mayo de 1965 y formalmente instituido en octubre de 1966, el PIF surgió por dos principales razones, primero 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 estadounidenses¹⁰ y segundo para transformar y fortalecer la región fronteriza del norte que hasta entonces se encontraba aislada y subdesarrollada, para finales del decenio de los sesenta el número de plantas en operación ascendía a 147, con un total de 17 000 empleados en su mayoría mujeres¹¹, aunque

⁹ Lawrence Douglas, *Los orígenes de la industria maquiladora en México* El Colegio de la Frontera Norte Traducción del inglés de Jacqueline Fortson. TAYLOR HANSEN P. 1046 Fecha de consulta [12 de mayo del 2015] Disponibilidad y acceso: (http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/59/10/CE_NOVIEMBRE_2003_VOL_53_NUM_11_MEX.pdf)

¹⁰ Los orígenes de la industria maquiladora en México Lawrence Douglas OP. CIT. P 1050

¹¹ Los orígenes de la industria maquiladora en México Lawrence Douglas OP. CIT. P 1053

realmente había poca diversidad en términos de producción y la tendencia era la maquila de productos electrónicos y confección de prendas de vestir.

Para mayo de 1971, con objeto de coordinar mejor el desarrollo de la región fronteriza, el gobierno de Echeverría estableció la Comisión Intersecretarial para el Fomento Económico de la Franja Fronteriza Norte y de las Zonas y Perímetros libres, que se ocupó principalmente de promover las maquiladoras; posteriormente en octubre de 1972 se promulgó una nueva reglamentación con modificaciones que permitieron el establecimiento de plantas en el interior del país, a excepción de aquellas zonas muy industrializadas, las compañías que operaban con maquinaria importada temporalmente y que exportaban la totalidad de su producción también podían calificar como maquiladoras, todo lo anterior comenzó a dar forma a los programas de maquila, a partir de este punto y debido al acelerado crecimiento de la industria durante su primer decenio (1965-1975) el gobierno mexicano continuo con su promoción, por ello durante el régimen de Echeverría se eliminaron muchas restricciones importantes a la inversión extranjera y se expandió el campo de operación de las maquiladoras en México.

En los noventas la Maquila de Exportación se convirtió en la fortaleza del modelo económico debido a su aportación a fuentes de empleo y producción, entre 1988 y 2003 las importaciones manufactureras a precios constantes crecieron más del doble de rápido que las exportaciones poniendo presión en la balanza comercial total, los bienes manufactureros aumentaron las importaciones de manera considerable llegando a representar en 1994 el 95% del total de las importaciones mexicanas;¹² sin embargo, el auge de la industria no fue la única variable para

¹² Subsecretaría de Industria y Comercio, *Evolución del comercio exterior en México* [Documento En Línea] SIICEX Secretaria de Economía [Fecha de consulta: 06/03/2015] Disponible en: <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>

el incremento de entrada de productos al mercado doméstico, otro factor importante fue la ruptura de ciertos enlaces en la estructura productiva mexicana ya que al salir del modelo de sustitución de importaciones varios productores nacionales no soportaron la competencia externa y quebraron.

1.1 DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN EL PAÍS

Para hablar de lo que es hoy la industria maquiladora en Mexico, es importante reconocer el nacimiento y desarrollo de dos instrumentos:

El primero y la forma inicial en que se reconoció a la industria maquiladora fue la IME (Industria Maquiladora de Exportación) que tiene su origen en mayo de 1965 con la instrumentación del programa de Industrialización de la frontera norte por parte del gobierno federal, mediante el cual se permitía tanto la importación de insumos y componentes hacia México como la exportación de los mismos libres de impuestos excepto el valor agregado en este país,¹³ este programa complemento la adición al código aduanero de los Estados Unidos de las fracciones 806.30 y 807.00¹⁴ y ¹⁵ que quedaron establecidas en 1956 y 1963 respectivamente, estas fracciones permitían exportar materiales estadounidenses e

¹³ Jorge Carrillo, *Las maquiladoras de exportación en México: Evolución industrial, aglomeraciones y seguridad e higiene* [Publicación Electrónica] El Colegio de la Frontera Norte p. 3 Fecha de consulta [21 DE MAYO DEL 2015] Disponibilidad y acceso: (<http://www.colef.mx/jorgecarrillo/wp-content/uploads/2012/04/PU230.pdf>)

¹⁴ **Fracción 806.30** adicionada al Código Aduanero de los Estados Unidos en 1956 permitía exportar productos de metal al extranjero para ser procesados y regresados posteriormente a los E.E. U.U. para una transformación mayor.

Fracción 807.00 adicionada al Código Aduanero de los Estados Unidos en 1963 permitió el ensamble o procesamiento de productos en general en el extranjero.

¹⁵ Gerardo Mendiola, *México: Empresas Maquiladoras De Exportación En Los Noventa*, [Publicación Electrónica] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), p. 8 Fecha de consulta [28 de diciembre del 2017] Disponibilidad y acceso: <http://archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9900618.pdf>

importarlos posteriormente después de haber sido modificados proporcionando un incentivo financiero adicional al costo laboral ya que al regresar al país los impuestos de importación eran aplicables sólo al valor agregado incorporado en el extranjero.

Originalmente la IME estuvo basada en empresas extranjeras de capital principalmente estadounidense, y algunas pequeñas plantas mexicanas, este patrón cambió fuertemente a lo largo del tiempo, y básicamente los beneficios de la misma se centraron en la figura aduanal de las importaciones temporales para la industria manufacturera, condicionada a una posterior reexportación.

Aunque el origen de la industria maquiladora fue en la zona fronteriza, es posible identificar la expansión de esta industria por regiones a diferentes zonas del país, pasando de la franja fronteriza a la región Norte y noreste en la década de 1980 y al centro-norte, occidente, centro y península de Yucatán a partir de los 90's, esta industria comenzó su expansión empezando a decaer la localización de establecimientos en la frontera al pasar de un 80% a menos de 60% durante 1986, incrementando la participación de más ciudades del norte de 5% en 1989 a casi 20% en 1998 en tanto el resto de las ciudades del país aumentaron su participación de un 10% en 1985 a más de 20% en 1998¹⁶, este rápido incremento es el reflejo de la entrada al país de varias firmas sobre todo extranjeras que aprovecharon los recientes beneficios generados en México, a partir de esta expansión y de la emisión de los primeros decretos gubernamentales en esta materia se podría considerar que los mismos pasaron a ser el principal indicador del crecimiento de la industria maquiladora, es decir el gobierno se tornó reactivo y se acopló a los cambios a nivel interno y externo, y en base a ello fue creando o

¹⁶ Kevin J. Middlebrook Eduardo Zepeda (coordinadores) *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico*, México UAM 2006, p109

modificando regulaciones; a lo largo de la investigación se podrá verificar los diversos cambios de posturas y leyes que ha emitido el gobierno para la industria maquiladora.

El segundo instrumento surgió en 1985 y fue el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), la intención de este programa era que las empresas que exportaran cantidades importantes, tuvieran ventajas adicionales al sistema tradicional de importaciones temporales,¹⁷ algunos de estos beneficios adicionales eran:

- Tenían derecho a la importación temporal exenta de impuestos, de envases y empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo de investigación; todo lo anterior relacionado con la actividad de exportación.
- Una vez que la empresa aprobaba en el programa no necesitaba permisos adicionales
- El programa autorizaba de forma inmediata ciertos porcentajes de mermas y desperdicios.
- Las garantías del interés fiscal eran mucho menores que las de la importación temporal tradicional.

Podían acceder a un PITEX las personas físicas y morales que realizaran directa o indirectamente exportaciones de mercancía y que hubieran sido autorizadas con un programa de importación temporal, este programa hacía que las empresas se comprometieran a exportar cierto porcentaje de su producción total.

Los esquemas de ambos programas eran muy parecidos, para para diferenciarlos se puede hablar del origen de cada uno, las IME eran empresas dedicadas a la exportación y tenían un porcentaje pequeño de su producción que se les permitía introducir al país, los PITEX eran

¹⁷ Jorge Witker *Los programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)* [Publicación Electrónica] jurídicas UNAM P 618, Fecha de consulta [22 DE MAYO DEL 2015] Disponibilidad y acceso :
(<http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoComparado/65/el/el10.pdf>)

empresas ya establecidas en el mercado nacional y que para obtener el programa de beneficios eran condicionados a exportar de manera obligatoria cierto porcentaje de su producción, por otra parte se puede hablar del origen del capital, de manera general los PITEX solían ser empresas manufactureras que trabajaban con capital propio mientras las maquiladoras realizaban el proceso productivo o ensamblaje en parte o total con el casi único fin de la exportación sin ser dueños ni de la mercancía ni del capital.

Ambos instrumentos funcionaban a la perfección hasta que dieron inicio las negociaciones para la entrada en vigor de México al GATT y la posterior firma del TLCAN, donde comenzó a haber impedimentos originados desde fuera del país de los que se hablara más adelante.

1.2 NEGOCIACIÓN DEL TLCAN E INGRESO DE MÉXICO AL GATT, EFECTOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA NACIONAL.

Como se mencionó antes de 1935 a 1970 México experimento una política de fomento a la industria, en este periodo se optó por la vía de la sustitución de importaciones y posteriormente se dio la apertura económica; dentro de esta, en 1986 México firma el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles GATT (por sus siglas en inglés), momento en el que se da mayor aumento de instalación de plantas maquiladoras en la frontera de México principalmente, para después hacerlo al interior de la República Mexicana, respondiendo a la misma dinámica de apertura comercial en 1992, se inician negociaciones para la firma de un acuerdo de libre comercio ente México Estados Unidos y Canadá, el TLCAN.

El funcionamiento de la industria maquiladora había tenido buenos resultados en la década de los 90's; sin embargo, las reglas operativas de las importaciones temporales resultaron

ser contradictorios con los preceptos de libre comercio¹⁸ para la entrada al GATT y la firma del TLCAN situación que llevó al gobierno mexicano a la idea inicial de desmantelar dichos programas; sin embargo, después de algunos ajustes que se revisaran a continuación, se pudieron solventar los impedimentos, y permitir el continuo funcionamiento de la industria maquiladora. En primera instancia el gobierno mexicano eliminó las barreras no arancelarias de las IME, dejando intactos los requisitos de desempeño de los PITEX, posteriormente hizo que la IME adoptara esos mismos requisitos de desempeño, hasta que finalmente ambos instrumentos tuvieron que sustituir las importaciones temporales de los países no miembros del TLCAN a importaciones definitivas¹⁹ con lo cual se subsana el funcionamiento de las empresas maquiladoras respecto a la disyuntiva que presentó el TLCAN.

En 1993 como preparación de la entrada en vigor del TLCAN, un decreto para la IME estableció un calendario progresivo de apertura del mercado nacional a sus productos que eliminaría totalmente las barreras no arancelarias a las ventas de la IME en el mercado interno con una fecha de finalización de este proceso para el 1 de enero del 2001; sin embargo, para 1998 se interrumpió este proceso al haber llegado al 70% de apertura, lo cual es coincidente con el 30% que se pedía a los PITEX como requisito de exportación, de hecho para el 2001 ambos programas llegaron a un nivel de convergencia respecto a beneficios arancelarios y reglas de operación,²⁰ para este punto cabe señalar que la OMC había prohibido los subsidios “específicos” a la exportación; sin embargo, si estos se otorgaban por igual a todas las

¹⁸ María del Rosío Barajas, Gabriela Grijalva, Blanca Lara, Lorenia Velázquez, Liz Ileana Rodríguez y Mercedes Zúñiga (coordinadoras) Artículo por Mónica Gambriell “El nuevo decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora de servicios de exportación: Importaciones temporales versus zonas libres” *Cuatro décadas en el modelo maquilador en el norte de México*, Capítulo 4 El Colef y El Colson México, 2009 P 112.

¹⁹ *Ibíd*em P. 116

²⁰ María del Rosío Barajas Gabriela Grijalva Blanca Lara Lorenia Velázquez Liz Ileana Rodríguez Mercedes Zúñiga (coordinadoras), *Cuatro décadas del modelo maquilador en el norte de México*, Op. Cit.P. 121

empresas con criterios objetivos, la OMC ya no los consideraría como “subsidios específicos”; aunque si estarían prohibidos si estuvieran condicionados a un resultado o promesa de exportación, así que, si no se eximia el pago de impuestos y solo se diferirían, una vez más se podría salir airoso de la prohibición de la OMC. Con el tema de los subsidios superados y la prohibición de las importaciones temporales a países no miembros del TLCAN, la industria maquiladora podría continuar con sus operaciones.

1.3 ENTRADA EN VIGOR DEL TLCAN, MODIFICACIÓN A LA ESTRUCTURA DE LOS PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL

En general la década del 2000 marcó un período de incertidumbre para el sector maquilador debido a la eliminación gradual de las protecciones arancelarias que estableció el TLCAN y a los diferentes ajustes que se hacían de continuo a los programas de importaciones temporales; finalmente el 1 de noviembre de 2006 el Gobierno Federal expidió el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), este instrumento integró los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), en el programa IMMEX que se consolidó como un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir

el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.²¹

Como beneficios, el Programa IMMEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación,²² al día de hoy existen 5 modalidades de este programa:

1. Programa IMMEX 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.
2. Programa IMMEX Industrial: cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación.
3. Programa IMMEX Servicios: cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para el desarrollo de las actividades que la Secretaría de economía determine, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
4. Programa IMMEX Albergue: cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el Programa. y

²¹ SECRETARIA DE ECONOMIA (S.F.) *Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)* Recuperado el 28 de mayo del 2015 de: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>

²² *Ibíd*em

5. Programa IMMEX 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.

La elección de una empresa para solicitar cierta modalidad dependerá de sus propias necesidades, por ejemplo la controladora de empresas puede administrar importaciones temporales para un grupo de compañías que operen dentro de su programa, caso contrario con la tercerización donde la empresa que realiza las importaciones carece de instalaciones productivas por lo que debe acudir a terceros, la modalidad industrial adopta a las antiguas empresas PITEX, la de servicios puede ofrecer servicios a clientes en el extranjero valiéndose de sus importaciones temporales y la modalidad de albergue se ha convertido en una gran oportunidad para los inversionistas sobre todo estadounidenses pues les permite invertir con un menor riesgo, tema que se tocara más adelante; la realidad es que existen diferentes tipos para que cada compañía que quiera registrarse en el programa este legislada con todo y sus particularidades, y de esta forma no exista lugar a la evasión de impuestos por la ambigüedad. Aunado al cambio de estructura que sufrió la industria maquiladora tras la fusión de la IME y los PITEX, uno de los temas con mayor trascendencia para la misma referente a la entrada en vigor del TLCAN fueron los cambios asentados en el artículo 303 del tratado, que literalmente restringen la devolución de aranceles por productos no pertenecientes a la zona y que entraron en vigor a partir de enero del 2001, cambiando el tratamiento aduanero en las materias primas de los exportadores mexicanos quienes perdieron la posibilidad de importar temporalmente toda clase de insumos provenientes de regiones no pertenecientes a América del Norte sin pagar aranceles e IVA, así mismo a partir de entonces perdieron las ventajas de eximir o aplazar impuestos para las importaciones provenientes de América del Norte pero con destino a una reexportación a una región fuera del tratado, en cuanto a los impuestos

pagaderos dentro de la región solo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

Para subsanar las repercusiones que la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN trajo a las maquiladoras, el 2 de agosto de 2002 el gobierno federal publicó en el diario oficial de la federación el programa PROSEC decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial que facilito las operaciones de los exportadores mexicanos que mantenían negocios fuera de la región del TLCAN, este programa permite importar una amplia variedad de insumos disminuyendo o eliminando la carga arancelaria adicional para insumos provenientes de terceros países a tasas que varían del 0 y 7%²³ con el fin de igualar las tasas a las de E.E. U.U. y Canadá y así evitar la doble tributación, a propósito de las relaciones de Mexico con sus socios comerciales a continuación se realiza un análisis mas detallado de la misma.

2. INTERACCIÓN COMERCIAL DE MÉXICO CON SUS SOCIOS EN AMÉRICA DEL NORTE

Si bien la relación entre los tres países que conforman Norte América ha existido de cierta forma desde siempre debido a su ubicación geográfica esta se ha desarrollado de manera diferente entre los tres países que la conforman, debido a las guerras de independencia y revolución Mexicanas, nuestro país se hizo muy dependiente a Estados Unidos desde sus

²³ Maria del Rosio barajas Gabriela Grijalva Blanca Lara Lorenia Velazquez Liz Ileana Rodriguez Mercedes Zuñiga (coordinadoras), *Cuatro décadas del modelo maquilador en el norte de Mexico*, op cit p.115

orígenes pero con Canadá no se puede hablar de la misma manera, la relación entre ambos no se había aprovechado lo suficiente sino hasta la firma del TLCAN.

Canadá y Estados Unidos pusieron en práctica un tratado de libre comercio que entró en vigor desde enero de 1989 lo que podría considerarse una pauta para un tratado a nivel regional que unos años más tarde en 1994 se materializó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, incluyendo así a México dentro del bloque comercial de Norteamérica, el comercio de nuestro país con sus socios pasó del 30.7% del total de la región en enero-marzo de 1993 (antes de la firma del tratado) al 48.8% en el mismo periodo de 2015²⁴, estos porcentajes indican el claro incremento de la participación comercial mexicana con la región, lo cual ha dado pie a la creación de vínculos sobre los cuales se basa actualmente la industria manufacturera en la región.

La interacción trilateral ha sido compleja y llena de desafíos, es evidente que existen grandes asimetrías sobre todo refiriéndose a México respecto a sus dos vecinos desarrollados, sin embargo, bajo el amparo del TLCAN se ha multiplicado el comercio, la inversión entre sí, y el establecimiento de compañías transnacionales que funcionan bajo este sistema de cooperación, las cadenas de producción ya establecidas son innegables y son una fortaleza regional a nivel global, los vínculos políticos y sociales están fuertemente arraigados hoy en día y aunque la integración de los tres países no es total, si se puede hablar de una buena relación entre los miembros, definitivamente la correlación de México con Estados Unidos y Canadá se ha convertido en una fortaleza en la cooperación para la producción de bienes que

²⁴ Representación de la secretaria de economía en Canadá, *México - Canadá trade report March 2015*, Recuperado el 2 de junio del 2015, de: (http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can_Mar15.pdf)

se exportan a nivel mundial; en los capítulos siguientes se analizarán las particularidades de esta relación trilateral.

2.1 MEXICO-CANADÁ, ALIANZA ESTRATÉGICA EN LA INDUSTRIA AEROESPACIAL.

A pesar de que las relaciones diplomáticas entre México y Canadá se establecieron hace más de 70 años en 1944, la relación comercial inicio de manera más tardía que la de uno y otro con Estados Unidos, a pesar de que ambos países tienen una complementariedad natural que no ha sido aprovechada plenamente y que va más allá de pertenecer a América del Norte pues en conjunto podrían incrementar su competitividad internacional. Canadá tiene una gran base de recursos naturales y tecnología de punta en varios sectores, pero está perdiendo competitividad en el sector manufacturero, principalmente por sus elevados costos laborales y una creciente escasez de mano de obra, en contraste México tiene una mano de obra abundante con un costo competitivo y su ubicación geográfica brinda a las compañías el acceso a un proceso logístico competitivo con conexiones dentro de la región del TLCAN, y rutas estratégicas al resto del mundo.

Canadá y México son el tercer mayor socio comercial uno del otro. El comercio bilateral entre Canadá y México fue de aproximadamente \$34.3 mil millones de dólares en 2014, esto representa un impresionante aumento de más del 650% en comercio de mercancías desde 1993, el año antes de que el TLCAN entrara en vigor.²⁵ La inversión directa canadiense en México alcanzó más de \$12.3 mil millones en 2014, mientras que la inversión directa de

²⁵ Gobierno De Canadá (febrero 2015) *Relaciones entre México y Canadá*, Recuperado el 29 de mayo del 2015 de: (<http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=spa>)

México en Canadá fue de \$22 millones de dólares en 2013.²⁶ Hay un número significativo de empresas canadienses que exportan a México, incluso el país es un mercado prioritario para Export Development Canadá (EDC), que es la agencia proveedora de crédito y promotora de las exportaciones canadienses.

La inversión canadiense en México ha sido principalmente a través del establecimiento de subsidiarias de propiedad al 100%, a pesar de que las Pymes canadienses tienen en general escalas y tecnología apropiadas para realizar coinversiones con empresas mexicanas, hasta ahora su presencia en México ha sido relativamente pequeña por diversas razones, pero una de las principales ha sido la falta de políticas específicas para promover este tipo de asociaciones; sin embargo dentro de las negociaciones conjuntas existen casos de éxito, uno de los más representativos es la cooperación dentro de la industria aeroespacial.

Entendiendo como parte de la industria aeroespacial, el diseño, construcción y mantenimiento de equipo tecnológico diseñado para funcionar dentro de la atmósfera terrestre como fuera, ya sean aeronaves, satélites, cohetes, sistemas de navegación etc. la producción de este equipo ha tenido un boom a partir de la década de los 90's cuando el despegue tecnológico se acentuó a nivel mundial y los países incrementaron su dependencia a este tipo de equipo ya sea con fines de seguridad nacional, telecomunicaciones turismo etc.

Los principales mercados se localizan en Norteamérica y Europa y debido a la importancia estratégica de esta industria, en sus inicios la producción se realizaba con base en una integración vertical caracterizada por una gran secrecía y un estricto control de proveedores;²⁷

Sin embargo, tal y como sucedió con otros mercados como el automotriz, se ha recurrido a

²⁶ *Ibíd*em

²⁷ Salvador Medina Ramírez, Bancomext, *El despegue de la industria aeroespacial en México*, Comercio Exterior, Vol. 62, Núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2012 P. 4 Fecha de consulta [25 de mayo del 2016] Disponible en: (http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/1/Nov-Dic_3-9.pdf)

estrategias de relocalización de la producción o de subcontratación de procesos productivos intensivos en mano de obra en sitios con bajos costos, mientras que los procesos intensivos en capital se mantienen en sus países de origen²⁸ dentro de este contexto y gracias a las facilidades que brinda el TLCAN en el 2015 La Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) y la Asociación de la Industria Aeroespacial de Canadá (AIAC) firmaron un acuerdo, con el objetivo de fortalecer su relación e impulsar este sector.

Tal dinamismo en la industria ha dado como resultado que México se haya convertido en uno de los principales receptores de manufactura para esta industria principalmente porque tiene costos de producción más competentes, sin embargo no es la única razón, pues por otra parte mantiene una ubicación geográfica privilegiada, junto al mayor mercado mundial: Estados Unidos, aunado al nivel de competitividad acumulado en otros sectores como el auto motor y eléctrico el país se convirtió en una de las opciones más viables para este tipo de manufacturas.



Fuente: AeroStrategy, "Aerospace Globalization 2.0: Implications for Canada's Aerospace Industry", Discussion Paper, Ann Arbor: AeroStrategy, 2009. www.AeroStrategy.com

²⁸ Como se citó en: Salvador Medina Ramírez Ibídem P. 4

Por todo lo anterior y como se puede corroborar en la tabla anterior, México se convirtió entre 1990 y 2009 en líder mundial en recepción receptor de IED para manufactura en la industria aeroespacial, aunque es importante destacar que la industria aeroespacial mexicana está enfocada en abastecer el mercado internacional, y ciertamente esta industria ha ido evolucionando en México, donde en sus inicios la producción se enfocó a la producción y ensamble de partes sencillas, posteriormente a la fabricación de partes más complejas, con miras de que con el apoyo adecuado la industria evolucione y comience a elaborar procesos propios de diseño e ingeniería.

Con la evolución constante iniciada en los 90's parece que las expectativas de crecimiento se están cumpliendo, tal es el caso de Bombardier,²⁹ que ejemplifica el potencial para desarrollar estos sectores en el país, más allá del establecimiento exclusivo de operaciones manufactureras de bajo costo y comenzar a avanzar también en la capacitación de mano de obra especializada para integrarse de manera competitiva a una cadena global de operaciones, un ejemplo puntual sobre la colaboración que está ocurriendo dentro del marco del TLCAN es el desarrollo de productos en cadena lineal así como el Learjet 8, esta aeronave involucra a las plantas dentro de México EE. UU. Y Canadá actualmente la planta de Bombardier Aerospace ubicada en Querétaro se encarga de manufacturar el fuselaje, ensamblar las alas, los estabilizadores horizontales y verticales así como fabricar e instalar los arneses eléctricos mientras el ensamble final se realiza en Wichita Kansas y las directrices se envían desde la planta canadiense, el costo de estas producciones en coordinación es sumamente competitivo considerando que el costo de producir en nuestro país es un 20% más económico que hacerlo

²⁹ **Bombardier Inc.** es una empresa Canadiense que en 2013 inauguro una planta de producción aeroespacial en Querétaro México. Y que incremento la complejidad en los procesos de manufactura a elaborarse en ella.

en Estados Unidos mientras que producir en china por ejemplo resultaría solo el 3% abajo,³⁰ he aquí demostrada una de las grandes ventajas del tratado de libre comercio entre América del Norte.

Si bien es cierto que el sector aeroespacial se ha convertido en la fortaleza entre México y Canadá, a la fecha y de acuerdo al informe anual 2013 -2014 México – Canadá,³¹ los canadienses se convirtieron en el 4° mayor inversor de México, mientras que al contrario, las inversiones mexicanas en el país del norte aún son demasiado pequeñas, de hecho las empresas mexicanas aun no son consideradas como probables inversionistas; a pesar de ello nuestro país se ha comprometido a aumentar el contenido de las exportaciones así como incrementar el valor de los productos de manufactura mexicanos, no sin resaltar que el país vecino tiene un limitado alcance para el intercambio de información sobre leyes y reglamentos con los inversores extranjeros factor que ciertamente afecta la reciprocidad de negocios; sin embargo, de seguir como hasta ahora los lazos comerciales entre ambos países apuntan al crecimiento y a un continuo desarrollo en la cadena manufacturera.

³⁰ Enrique de la Madrid cordero, Bancomext, La industria aeroespacial y el despegue de la productividad en México, [Documento En Línea] Fecha de consulta [25 de enero del 2017] Disponible en: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=54&t=la-industria-aeroespacial-y-el-despegue-de-la-productividad-en-mexico>

³¹ Gobierno De Canadá, (abril 2015), *Canada-Mexico Partnership Annual Report 2013-2014* Recuperado el 5 de junio del 2015 de: (<http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/2014cmp-pcm.aspx?lang=eng#Trade>)

2.2 ESTADOS UNIDOS Y LA DINAMICA DE LAS MAQUILADORAS EN MEXICO: ESQUEMA SHELTER

La cercanía geográfica entre México y Estados Unidos ha propiciado que la relación entre ambos sea más bien una necesidad de interacción, considerando que hubo tensiones bélicas a lo largo de los siglos XIX y XX es evidente que para nuestro país lo más conveniente es mantener la relación cordial a la que se ha llegado hoy en día, y no debido al poder político que Estados Unidos ha consolidado a nivel mundial, sino a su potencial económico y comercial, lo que lo convierte en una gran oportunidad de negocios.

Actualmente México es de los principales socios comerciales de Estados Unidos y el primer destino de las exportaciones de California, Arizona y Texas, aproximadamente seis millones de empleos en Estados Unidos dependen del comercio con México, cada minuto se comercia cerca de un millón de dólares y la frontera de 3,140 km. que une a México y Estados Unidos es la más transitada del mundo,³² sin embargo, dentro de esta fuerte dinámica existe una particularidad que ha incrementado la vinculación entre las compañías que operan en ambos lados de la frontera, dentro del decreto que regula a la industria maquiladora en México existe un apartado llamado programa IMMEX albergue, específicamente este programa ha creado una oportunidad óptima de negocios para las compañías estadounidenses debido a que se les brinda la posibilidad de iniciar operaciones rápidamente sin tener que establecer presencia legal en México, a través de empresas mexicanas constituidas como shelters.

Las Shelter son empresas mexicanas³³ que se encargan de localizar compañías extranjeras interesadas en invertir en México, ofreciendo la mano de obra, gestionar todos los permisos

³² *Comercio E Inversión México - Estados Unidos*. (s.f.) Recuperado el 20 de Agosto del 2015 de <http://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/comercio-e-inversion>

³³ A la fecha las principales compañías en México que proveen sus servicios como Shelters son: American Industries, Intermex, Ivemsa, Grupo Prodensa, Naps, Off Shore Group y Onilog

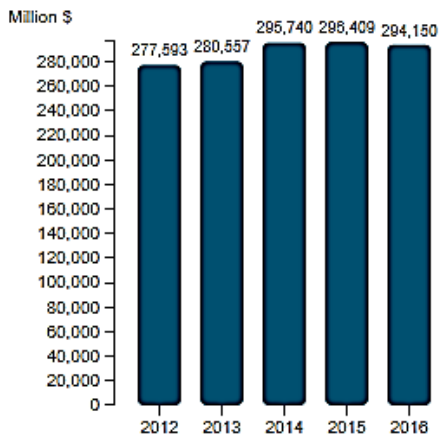
necesarios, la infraestructura y logística para que el negocio opere mientras sus clientes ponen el capital, el conocimiento de su negocio y la tecnología; de esta manera la compañía extranjera mantiene el control total de su rentabilidad, su proceso productivo y su control de calidad, minimizando sus responsabilidades por cuestiones laborales, legales u ambientales y agilizando su entrada al país sin mayor riesgo, aunque cabe destacar que una vez que la compañía extranjera se familiarizo con el ambiente en el país tiene la obligación de instaurar sus procesos por su cuenta pues solo puede mantenerse dentro del programa durante 4 años. Este régimen legal fue instrumentado desde 1965 por el gobierno de México para atraer empresas interesadas en subcontratar sus servicios de transformación, al amparo de las cláusulas 9802.060 y 9802.0080 del Tariff Schedule of the USA (TSUSA)³⁴. El modelo Shelter propicio que los insumos y productos fluyeran entre ambos países cual comercio inter compañía, iniciando con el envío de partes importadas, libre de impuestos, de las plantas gemelas ubicadas en Estados Unidos a las maquiladoras en México, estas ensamblan las partes y las regresan como producto terminado a las empresas matrices o a alguna otra distribuidora independiente donde terminan el proceso.

La cercanía geográfica sin duda ha beneficiado el establecimiento de compañías estadounidenses que maquilan en el país, prueba de ello es el intercambio comercial entre ambos, los principales productos que Estados Unidos importa desde México son partes necesarios para la cadena de producción dentro del esquema de maquiladoras, un 32% dentro de la industria automotriz y autotransporte y 24% en productos electrónicos, aunado al hecho de que las compras de productos mexicanos han incrementado año con año tal como se puede

³⁴ José Carlos Ramírez S. *Los modelos de organización de las industrias de exportación en México*, Revista BANCOMEXT Recuperado el 02 de diciembre del 2016 de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/29/11/RCE.pdf>

observar en la siguiente tabla, ratificando como la industria maquiladora ha fortalecido las relaciones comerciales entre ambos países:

MEXICO: EE. UU. IMPORTACIONES GENERALES POR MAYOR INDUSTRIA / SECTOR 2012-2016



SECTOR	VALOR	%
TRANSPORTACION Y FOLIJAMIFENTO	469,279	32%
PRODUCTOS ELECTRICOS	341,918	24%
MAQUINARIA	140,771	10%
AGRICULTURA	106,170	7%
METALES Y MINERALES	96,995	7%
LOS DEMAS SECTORES	289,316	20%
Total	1,444,449	100%

Fuente: Estadísticas Oficiales del departamento de comercio de Estados Unidos
https://www.usitc.gov/research_and_analysis/trade_shifts_2016/mexico.htm

Durante años las principales importaciones de Estados Unidos estuvieron lideradas por el petróleo y derivado pero dentro de la dinámica de la producción des localizada, los componentes necesarios para la creación de productos han ganado terreno en pocos años, para el año 2015 el rubro de automóviles lidero la lista de importaciones de Estados Unidos con un 7.3% del total de las mismas mientras los derivados pasaron a un segundo plano con el 5.7%³⁵

Por su parte México importa proveniente de Estados Unidos en su mayoría: partes de vehículos, petróleo equipo de cómputo semiconductores y otros electrónicos, que igualmente se observan en detalle a continuación:

³⁵ *Cifras de comercio exterior en los Estados Unidos*, Santander trade portal, Recuperado el 16 de diciembre del 2016 de: https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=18&memoriser_choix=

COMERCIO DE EE. UU. CON SUS SOCIOS TLCAN POR MAYOR PRODUCTO / CATEGORIA: 2016
(EN BILLONES DE DOLARES)

SOCIO TLCAN	EXPORTACIONES EE. UU.		IMPORTACIONES EE. UU.	
	PRODUCTO LIDER	VALOR	PRODUCTO LIDER	VALOR
Canada	Vehículos automotores	25.9	Vehículos automotores	46.3
	Partes de vehículos	21.0	Petróleo y gas	43.2
	Petróleo y productos del carbón	8.9	Partes de vehículos	13.8
	Equipo de cómputo	7.8	No ferrosos (ejemplo Aluminio) y procesados	9.4
	Maquinaria para propósitos generales	7.8	Productos y partes aeroespaciales	8.7
	Todo lo anterior	194.6	Todo lo anterior	156.8
	Otros productos	266.0	Otros productos	278.1
Mexico	Partes de vehículos	19.8	Vehículos automotores	49.3
	Petróleo y productos del carbón	16.7	Partes de vehículos	46.0
	Equipo de cómputo	16.5	Equipo de cómputo	18.2
	Semiconductores y otros componentes eléctricos	12.0	Equipo de comunicaciones	14.5
	Componentes eléctricos no especificados	8.4	Equipo de audio y video	12.5
	Todo lo anterior	157.5	Todo lo anterior	153.6
	Total de exportaciones a México	231.0	Total de importaciones desde México	294.2

Fuente: elaborado por el servicio de investigación del congreso de Estados Unidos (CRS) por sus siglas en ingles
<https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

Se puede verificar que de la misma forma que ocurre con las importaciones de Estados Unidos, las Mexicanas están incentivadas por las cadenas de producción que se han establecido entre ambos países, siendo los bienes de intermedio los que tienen mayor entrada con el fin de darles un proceso antes de que puedan ser consumidos o usados, de hecho el vecino del norte provee hasta un 50% del total de las entradas para las compañías manufactureras y ensambladoras de nuestro país, el acuerdo de producción conjunta ha repercutido al nivel que la OMC considero en sus estadísticas de comercio internacional 2015 que el TLCAN es el segundo en nivel de importancia a nivel mundial respecto a

exportaciones entre sus miembros dentro de los acuerdos comerciales regionales solo superado por la Unión Europea que cabe resaltar cuenta con 28 miembros.

Para concretar el tema del intercambio comercial, en la próxima tabla se puede observar como de manera gradual la inversión extranjera entre ambos países ha incrementado en las últimas décadas, aunque es claro el incremento posterior a 1994 después de la entrada en vigor del TLCAN buena parte de la inversión se genera a partir del reparto de la producción en la industria manufacturera y el establecimiento de empresas filiales en ambos países que a partir de entonces trabajan juntos para crear bienes, la expansión del comercio ha dado lugar a la creación de relaciones verticales de suministro especialmente a lo largo de la frontera, la inversión se ha establecido de manera bidireccional siendo EE. UU. la principal fuente de inversión extranjera directa en México aumentando el monto de \$15.200 millones en 1993 a \$ 104.4 mil millones en 2012 (un 587% de incremento), y luego disminuyendo a \$ 92.8 mil millones en 2015;³⁶ sin embargo, no siendo la causa de esta disminución nada relacionado con la industria maquiladora o el TLCAN si no temas independientes como podrían ser las recesiones económicas a nivel internacional o bien el disparo de inseguridad generado en nuestro país, a continuación se puede observar el panorama completo:

³⁶ M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson, *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, CRS report 24 de mayo del 2017 servicio de investigación del congreso de Estados Unidos (CRS) [Boletín electrónico]. [Fecha de consulta: 04/09/2017] Disponible en: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

**INVERSION EXTRANJERA DE ESTADOS UNIDOS POSICIONES CON CANADA Y MEXICO
(1993-2015 base de costo histórico (millones de dólares))**

Año	IED canadiense en EE. UU.	IED estadounidense en Canadá	IED mexicana en EE. UU.	IED estadounidense en México
1993	40,373	69,922	1,244	15,221
1994	41,219	74,221	2,069	16,968
1995	45,618	83,498	1,850	16,873
1996	54,836	89,592	1,641	19,351
1997	65,175	96,626	3,100	24,050
1998	72,696	98,200	2,055	26,657
1999	90,559	119,590	1,999	37,151
2000	114,309	132,472	7,462	39,352
2001	92,420	152,601	6,645	52,544
2002	92,529	166,473	7,829	56,303
2003	95,707	187,953	9,022	56,851
2004	125,276	214,931	7,592	63,384
2005	165,667	231,836	3,595	73,687
2006	165,281	205,134	5,310	82,965
2007	201,924	250,642	8,478	91,046
2008	168,746	246,483	8,420	87,443
2009	188,943	274,807	11,111	84,047
2010	192,463	295,206	10,970	85,751
2011	205,225	330,041	12,500	85,599
2012	214,314	366,709	12,751	104,388
2013	222,989	370,259	15,869	86,433
2014	257,142	358,452	16,567	89,650
2015	268,972	352,928	16,597	92,812

Fuente: elaborado por el servicio de investigación del congreso de Estados Unidos (CRS) por sus siglas en ingles
<https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

La fuerte relación entre ambos países se consolida día a día, con un impresionante incremento a partir de la firma del tratado de libre comercio y con previsión de continuar en desarrollo, los beneficios de la integración económica son claros ya existe un comercio bilateral de más de 100 mil millones de dólares³⁷ las empresas de México y Estados Unidos entienden el valor de la economía integrada por lo que han diseñado sus procesos productivos beneficiándose

³⁷ Secretaria de relaciones exteriores, (enero 2015), *Declaración Conjunta Diálogo Económico de Alto Nivel México – Estados Unidos*, Recuperado el 6 de enero de 2015 de:
(<http://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/dialogo-politico/188-dialogo-economico-de-alto-nivel>)

de la cercanía geográfica y las ventajas competitivas lo que refleja el alto nivel de coproducción y el fomento al crecimiento económico a partir de esta relación.

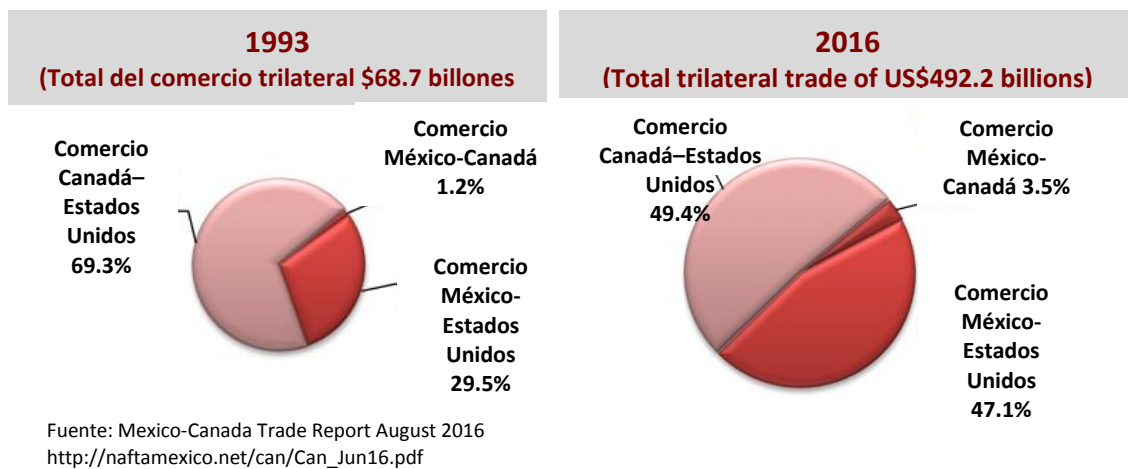
2.3 CONSIDERACIONES FINALES A LA RELACIÓN COMERCIAL TRILATERAL Y SUS EFECTOS PARA LAS MAQUILADORAS

El TLCAN ha sido a través de estos años un instrumento elemental en el desarrollo y establecimiento de una cadena de suministro regional que contempla en su totalidad América del Norte, algunas industrias de las cuales la aeroespacial y automotriz son las principales representantes ya establecieron líneas de ensamble que trabajan en una cadena de producción integrada en las principales ciudades de los 3 países, desde Toronto en Canadá, Detroit en Estados Unidos y numerosas ciudades mexicanas trabajan intensamente en equipo para producir o ensamblar los bienes en los que se especializan, se podría decir que la mano de obra intensiva se encuentra ubicada en la región mexicana donde los costos de la misma son por mucho más bajos que en los vecinos del norte, mientras las partes complejas o diseño se pueden generar desde la región estadounidense o canadiense.

El intercambio comercial entre las tres naciones está fuertemente arraigado, las exportaciones de productos mexicanos se multiplicaron 7.4 veces de \$47,207 millones de dólares en 1993 año previo a la entrada en vigor del TLCAN, a \$348,102 millones de dólares³⁸ 20 años después del acuerdo, el comercio trilateral paso de \$68.7 billones de dólares estadounidenses en 1993 a \$253.6 billones en 2015, el comercio entre México y Canadá, tuvo un 2.1% de incremento, que en la actualidad se puede justificar con las 2 variables analizadas, la entrada

³⁸ Forbes México, *TLCAN: 20 AÑOS DE COMERCIO EN CIFRAS* [revista electrónica] 11 de febrero del 2014
Recuperado el 7 de febrero de 2015 de:
(<http://www.forbes.com.mx/tlcan-20-anos-de-comercio-en-cifras/#gs.SJpok1o>)

en vigor del TLCAN y el incremento en las operaciones de la industria maquiladora, Estados Unidos es por mucho el principal socio comercial de México, mientras que nuestro país para el vecino del norte es el 3° solo después de China y Canadá, las exportaciones de Estados Unidos hacia México incrementaron de \$41.6 billones de dólares en 1993 (antes del tratado), a \$240.3 billones en 2014, un incremento del 478%.³⁹ A continuación se muestra un comparativo de la relación comercial entre las tres naciones antes de la firma del tratado comparado con la misma información al 2016:



En el cuadro anterior se puede observar que el incremento ha sido notable, en los últimos años las iniciativas trilaterales se han centrado en mejorar la competitividad de América del Norte ante la inminencia de una economía global; como ya se analizó en las relaciones bilaterales entre sí, se ha otorgado un peso importante a la industria de la manufactura pero otro factor clave ha sido la viabilidad logística entre las regiones pues promueve el desarrollo de negocios y el establecimiento de compañías que dependen de procesos compartidos; los tres países que conforman la región han superado obstáculos al eliminar los aranceles en casi la totalidad de productos que comercian entre sí, se han centrado en reducir las diferencias

³⁹ Comercio E Inversión México - Estados Unidos. (s.f.) óp. cit.

normativas como las normas de origen, han mejorado el tema de la competitividad, el medio ambiente y las energías limpias, la seguridad en la región y la protección a los ciudadanos.

Aunque gran parte del incremento en las relaciones comerciales trilaterales, es atribuible a la firma del TLCAN debido a que esto generó confianza a los inversores canadienses y estadounidenses, tal como señaló Luis Rubio presidente del Centro de Investigaciones para el Desarrollo A.C. (CIDAC) argumentando que “el tratado limita la capacidad del presidente de México y sus funcionarios a intervenir continuamente y alterar a su propia discreción las regulaciones y condiciones económicas del país”,⁴⁰ no se debe menospreciar que las reformas estructurales mexicanas para la liberalización del comercio exterior, así como los apoyos que incentivan el comercio regional que ofrecen instituciones gubernamentales en los tres países han contribuido también para el establecimiento y desarrollo de la industria maquiladora.

Vistos conjuntamente los tres países de Norteamérica conforman una región rica en capital, mano de obra y recursos naturales, con servicios de punta y una industria manufacturera consolidada, estas bases son óptimas para la construcción de una próspera zona económica, el trabajo continuo ha hecho a los tres socios más competitivos y ha permitido que los negocios entre ellos mejoren su potencial operando en un mercado más grande y más integrado, sin duda aún existen temas a superar como el tema migratorio, laboral, el mayor desarrollo de las pequeñas y medianas empresas PYMES o los altos niveles de inseguridad en algunas regiones, sin embargo el bloque comercial que han formado México, Estados Unidos y Canadá les permite enfrentar mucho mejor la evolución del comercio global.

⁴⁰ Arturo Oropeza Garcia (2014) *Los aciertos del TLCAN: posibles soluciones*, Recuperado el 22 de septiembre del 2015 del Instituto de investigaciones jurídicas UNAM, en línea: (<http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/8/3795/5.pdf>)

Sin duda el hecho de que gran parte de la industria haya establecido ya sus procesos de manera regional tiene también una contraparte negativa que no se tenía contemplada hasta el año 2017 cuando inicio el gobierno de Donald Trump en Estados Unidos, antes de esto un fin del TLCAN era casi impensable pero a partir de las declaraciones del actual presidente de sus intenciones de salir del tratado se ha generado pánico dentro de la región pues definitivamente podría generar si no un colapso al menos si un golpe muy fuerte a la economía de los 3 países, lo que no se sabrá hasta que Estados Unidos haya tomado una decisión final.

3. LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO EN EL 2016

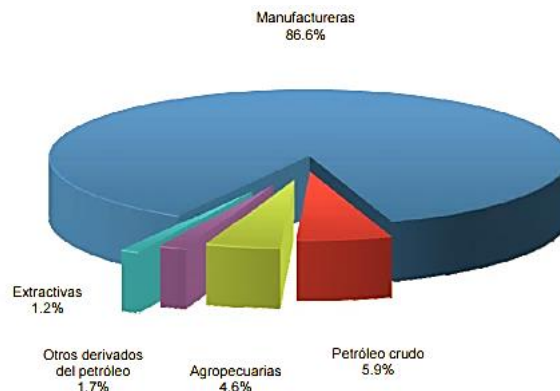
La industria maquiladora se ha consolidado a nivel mundial como una estrategia de negocios sustentable, debido a la permisibilidad de que los productos de los países en desarrollo compitan en los mercados internacionales, este es el caso de México que, al comprobar la eficacia de dicha industria, ha encaminado su política comercial interna para la creación de nuevos instrumentos en pro de la misma, tales como programas fiscales, aduaneros y administrativos.

En México al igual que en otros países de América Latina, la liberalización económica y la reorientación externa de la industria, ocurrieron en el marco de la crisis del Estado Benefactor y sus mecanismos de control sobre los procesos económicos; la desorganización del comercio internacional provocada por el estallido de la Segunda Guerra Mundial ocasiono un cambio sustancial en la estrategia de industrialización que originalmente se había establecido bajo un mercado protegido, el aparato industrial creció de manera ininterrumpida durante más de 40 años convirtiéndose en la fuente nacional más dinámica de generación de empleos; de menos

de un millón de personas ocupadas en la industria en 1940 se pasó a cuatro millones y medio en 1982.⁴¹ A lo largo de este periodo expansivo los principales actores económicos establecieron una relación corporativa con el estado, por una parte la expansión de la base industrial y modernización tecnológica de la industria dependían fuertemente de la inversión pública y por otra el crecimiento de los salarios reales y ampliación de beneficios sociales para la clase obrera se basaron en una mediación sindical también tutelada por el estado.

La industria Maquiladora actualmente ocupa un lugar relevante en la estructura productiva de la economía mexicana, contribuye con la mayor parte de las exportaciones no petroleras de bienes del país, representando así un núcleo de crecimiento y dinamismo, The World economic Forum en su informe “The México competitiveness Report 2009” considero que el 80.7% del total de las exportaciones mexicanas provenían de las maquiladoras⁴² dato que no se aleja de lo declarado en la balanza comercial mexicana, como se puede apreciar en la siguiente gráfica:

**Participación porcentual de las exportaciones petroleras y no petroleras
Enero 2015 R**



Fuente: Elaborado por el instituto nacional de estadística y geografía INEGI Balanza comercial de mercancías de México enero- junio 2015
http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.p

⁴¹ Como se citó en: Oscar F. Contreras *Empresas Globales, Actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, México, El colegio de México 2000 P. 66

⁴² Ricardo Hausman, Emilio Lozoya, Irene Mia, *The México competitiveness Report 2009*, World Economic Forum P.21, Fecha de consulta 3 de junio del 2015 disponible en:
http://www.cid.harvard.edu/mexico/docs/MCR_2009.pdf)

De acuerdo a la tabla anterior, con datos a Enero del 2015 las exportaciones provenientes de la industria manufacturera se reportaron como el 86.6% del total nacional rebasando a las petroleras, esto demuestra el peso de las mismas para la economía nacional, considerando que la fortaleza del país desde hace décadas ha sido la explotación petrolera, el hecho de que la industria maquiladora este superando a la petrolera convierte el tema en un punto importante a analizar pues uno de los rubros que mayor ingreso de moneda extranjera acarrea al país son las exportaciones, con ello las maquiladoras se consolidan no solo como impulsoras a nivel nacional en la creación de empleos y el desarrollo industrial sino también como una de las principales herramientas para la entrada de divisas al país.

Ciertamente durante las últimas décadas se mantuvo un escenario positivo para las compañías manufactureras, debido a su rentabilidad hasta el día de hoy la industria continua en proceso de expansión y con las condiciones necesarias para prosperar dentro del país; sin embargo, no se debe menospreciar que se presenta un escenario internacional adverso, con la sostenida depreciación del peso frente al dólar y los resultados de las elecciones en noviembre de 2016 del presidente estadounidense, la cosecha de éxitos de esta industria podría verse amenazada.

3.1 REGULACIONES PARA LA OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA ACTUALIDAD.

La industria maquiladora en México opera en su mayoría bajo el sistema de importaciones temporales, establecidas al amparo del Programa IMMEX, pero para comprender las implicaciones de estar dentro de este programa, es necesario hacer un análisis completo a su operación. Para gozar de los beneficios de este programa, se debe dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto; la autorización del Programa lo realiza la Secretaria de

Economía y se otorga bajo el compromiso de realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o bien, registrar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.

Hablando de los aspectos fiscales, hasta mediados de los años noventa no existió una política fiscal específica para el sector maquilador de exportación, las empresas maquiladoras eran contribuyentes del impuesto sobre la renta (ISR) y del impuesto al activo de acuerdo con el régimen general de ley, al igual que cualquier otra persona moral, no obstante, sus características particulares las convirtieron de forma inevitable en un caso especial en materia impositiva, cabe resaltar que los impuestos pagados en México no deberían ser pagados también en el país de residencia de la casa matriz, esta materia está regulada jurídicamente por los tratados internacionales para evitar la doble tributación, es por ello que las maquiladoras pueden regir sus inventarios bajo 2 premisas:

- **Inventarios y maquinaria en consignación**, lo que implica que las maquiladoras no sean las propietarias de los inventarios y maquinaria y, en consecuencia, estos inventarios no son registrados en los libros contables de la maquiladora si no en los de la casa matriz
- **Inventarios, Maquinaria y equipo propio**, Si la maquinaria inventario y equipo es adquirida por la empresa maquiladora definitivamente estos se sujetarán a las reglas de valuación, presentación y revelación establecidas por la normatividad que resulte aplicable en México.

Respecto al pago de ISR, existe un apartado en el artículo 216-Bis de la nueva ley del ISR⁴³ donde especifica las 2 opciones para determinar los precios de venta de los productos maquilados: a partir de precios de transferencia⁴⁴ o Safe harbor⁴⁵ y a partir de ello realizar el cálculo para el pago del impuesto. En el artículo 181 de la nueva Ley del ISR⁴⁶ se establece una definición de operación de maquila, retomando los elementos que se contienen en la definición plasmada en el artículo 33 del Decreto IMMEX, pero se introduce una nueva condición en la fracción II, que indica textualmente lo siguiente:

“Que la totalidad de sus ingresos por su actividad productiva, provengan exclusivamente de su operación de maquila”. Esto con el fin de evitar la ambigüedad en la aplicación de la ley.

Los beneficios del programa a lo largo de su existencia, han despertado un gran interés en la clase empresarial, sin embargo han sido utilizados también como herramienta para evasión de impuestos, por ello el gobierno federal ha realizado a lo largo de los años, una serie de ajustes para hacer el programa más estricto y evitar posibles fraudes o evasiones, estos ajustes se expresan en la varias modificaciones al decreto IMMEX original, la última de ellas publicada en el DOF el 06 de enero del 2016, en el siguiente cuadro se puede observar las modificaciones emitidas:

⁴³ LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 11 de diciembre de 2013 y su Última reforma publicada DOF 18-11-2015

⁴⁴ Significa que los precios de venta serán acordados a partir de un estudio de transferencia realizado por un despacho externo

⁴⁵ “Safe harbor”. La utilidad fiscal del contribuyente debe ser, al menos, la cantidad mayor que resulte de aplicar: – El 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal. – El 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación

⁴⁶ el Congreso de la Unión aprobó en el paquete económico para 2014, diversas reformas a las diferentes leyes fiscales, las cuales se publicaron en el DOF del día 11 de diciembre de 2013. Dentro de ese paquete de reformas fiscales se incluye la promulgación de una nueva LISR.

Medida	Antes de la Reforma	Con la Reforma	Modificación y Efecto
Tasa del Impuesto Sobre la Renta	La carga fiscal era de 17.5%	La tasa impositiva se modificó a 30%	Se elimina el beneficio fiscal a los contribuyentes dados de alta el 30 de octubre de 2003, provocando mayor carga fiscal a las empresas.
Definición de maquila	La LISR derogada el 31 de diciembre de 2013, no contenía la definición de maquila.	Se retoma el artículo 33 del Decreto IMMEX, adicionando puntos, como: i) exigencia de que todos los ingresos de la actividad provenga sólo de la operación de maquila; y ii) las empresas maquiladoras que al 31 de diciembre de 2009 cumplieron con sus obligaciones fiscales conforme al artículo 216-Bis de la Ley de ISR vigente hasta el 31 de diciembre de 2013, tendrán un plazo de 2 años a partir del 1 de enero de 2014, para que por lo menos el 30% de la Maquinaria y Equipo utilizado en la operación de maquila sea conforme a la nueva definición contenida en el artículo 181 de la Ley	En caso de que no cumplan con el plazo establecido, la maquila será considerada como establecimiento permanente del residente en el extranjero con el que tengan celebrado el contrato de maquila, y tendrá la carga impositiva como residente en territorio nacional.
Deducciones	Derecho a deducir todo lo generado por mano de obra.	Se restringen las deducibilidades relacionadas con la mano de obra.	Se reduce la deducibilidad del 53% de los ingresos exentos de los trabajadores, incrementando la carga fiscal.
Impuesto al Valor Agregado	Exento	Se establece la tasa del 16%	Las empresas que importen temporalmente insumos deberán pagar IVA al momento de la importación, excepto que el SAT les otorgue una certificación que permita obtener un crédito fiscal por el monto a pagar por el impuesto
Retención de IMMEX a	Retención del IVA art. 1 fracción IV	Elimina la obligación de la retención	Se deroga la obligación (art. 1o-A, fracc. IV), generando menos flujo de efectivo para empresas.

proveedores nacionales			
Región Fronteriza	La tasa impositiva era del 11%	Se homologó la tasa al 16%	Se deroga la tasa del 11% en operaciones de residentes de la zona fronteriza, quedando una tasa de 16% (art. 2o).
Enajenación de un residente en el extranjero a una persona con IMMEX	Se encontraba exenta	Se gravará la venta al 16% y será cobrado por el residente en México a través de una retención de IVA.	Se elimina la exención del artículo 9o, fracción IX, lo que aumenta el costo de la venta, provocando una mayor carga fiscal
Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU)	La tasa impositiva era del 17.5%, de IETU e ISR	Eliminado	Se elimina el IETU y con ello los beneficios derivados del mismo a través del Decreto, por lo cual tienen la tasa del 30% del ISR

FUENTE: CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PUBLICAS fecha de consulta 19 de febrero del 2016

en línea <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2015/marzo/notacefp0132015.pdf>

En resumen, de acuerdo al cuadro anterior, las modificaciones emitidas se centran en aumentar la carga fiscal a las empresas incluso si son aceptadas en el programa, así mismo se eliminan posibles ambigüedades dentro del decreto para hacer más precisa la entrada a nuevas compañías incluso evitando su ingreso de no cumplir con los requisitos, se homogeniza una tasa impositiva del IVA en todo el país, por lo que las regiones fronterizas ya no cuentan con el beneficio de tener una tasa menor, y de manera general se percibe el decreto mucho más estricto. Durante años México se ha consolidado como uno de los países más rentables para la realización de maquila; sin embargo, las últimas modificaciones al decreto con su respectivo aumento de carga fiscal podrían reducir sus ventajas competitivas.

A pesar de las modificaciones recientes no solo al decreto IMMEX si no también considerando la nueva ley del ISR, aún existe la posibilidad para las maquiladoras de obtener una resolución particular de las autoridades fiscales, en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación, conocidos comúnmente como acuerdos anticipados de precios de transferencia o APA (por sus siglas en inglés), en la que se confirme que se cumple con la regulación en materia de precios de transferencia (artículos 179 y 180 de la LISR),⁴⁷ esto es importante debido a que a partir del establecimiento de precios de transferencia se determinan las utilidades gravables, lo que tiene injerencia directa para el pago del ISR.

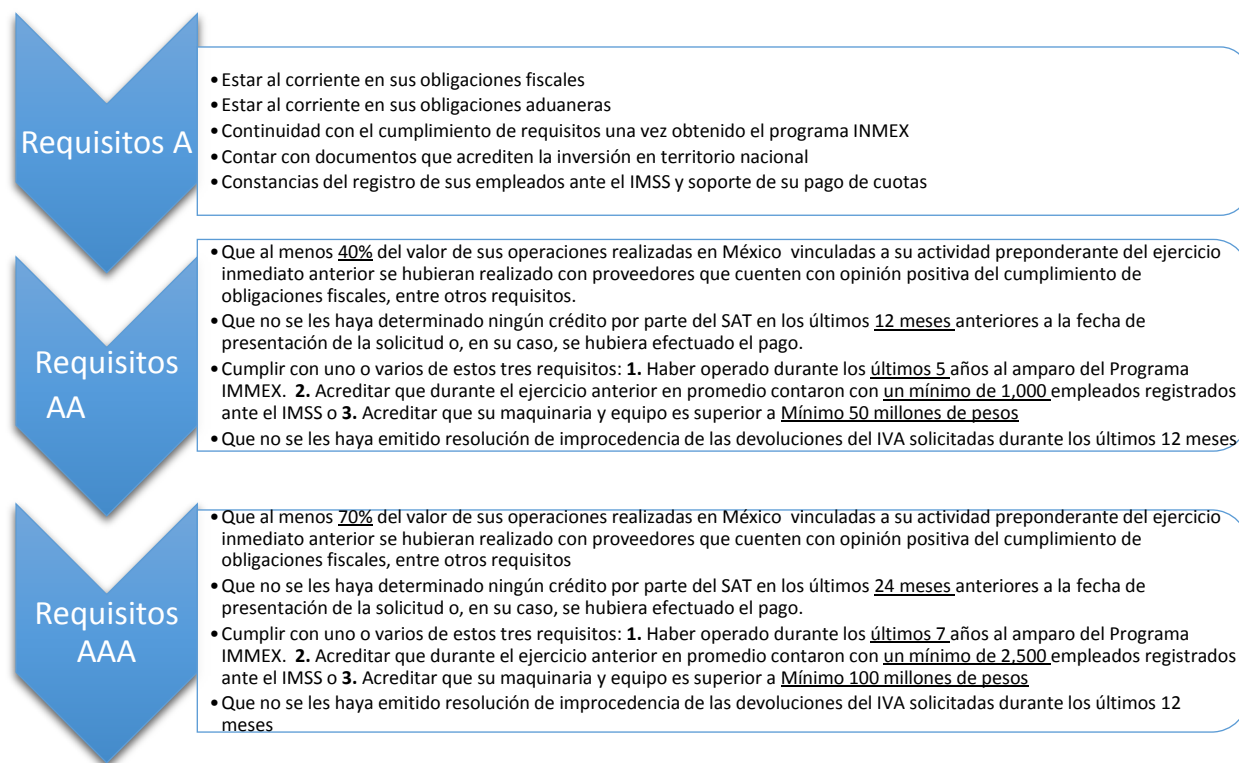
Probablemente el IVA ha sido el impuesto que más modificaciones respecto a las empresas IMMEX ha sufrido en los últimos años, uno de los principales beneficios de esta industria era hablando de flujos de efectivo el evitar el pago del mismo, así como del impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS) en los casos que aplica, sin embargo era también el medio del cual más abusaban las empresas, por ello a partir de enero de 2014 entraron en vigor las modificaciones en materia de IVA y IEPS las cuales implicaron un cambio en las reglas del juego para aquellas empresas que operan bajo un Programa IMMEX a partir del 1° de enero de 2015 (fecha de entrada en vigor) dicha exención quedo eliminada, por lo que las importaciones temporales al amparo del Programa están sujetas al pago del IVA y, en su caso, de IEPS, a partir de entonces existen en consecuencia 3 posibles acciones:

1. Pagar el IVA al momento de la importación
2. Obtener una certificación que elimina el pago de IEPS e IVA a través de la aplicación de un crédito fiscal

⁴⁷ Luis. E. Natera, *La nueva LISR: Importante reto para la industria maquiladora*, puntos finos [revista electrónica] Enero 2014, Recuperado el 7 de febrero de 2015 de: http://www.natera.com.mx/puntos_finos/Puntos%20Finos%202023.pdf

3. Garantizar el pago del IVA mediante fianza.

La opción 1 es clara, las empresas deben sacrificar algo de su flujo de efectivo para el pago de impuestos que serían reembolsables al momento de cumplir la promesa de exportación, la opción 3 involucra un tercero, que no es sino una institución bancaria autorizada por la secretaria de hacienda, las empresas exportadoras podrán garantizar el interés fiscal mediante la entrega de una fianza o una carta de crédito bancaria, conforme a lo dispuesto en el artículo 141, fracciones I y III del Código Fiscal de la Federación. Sin embargo, la opción 2 es un tanto más compleja, existen 3 modalidades denominadas A, AA y AAA Para poder ser susceptible de obtener estas certificaciones se debe de cumplir con ciertos requisitos y se debe decir que no cualquier empresa es aceptada para participar dentro de esta opción, para comprender más sobre los requisitos vale la pena revisar el cuadro a continuación:



De acuerdo con lo anterior, entrar dentro de estas clasificaciones no será sencillo y serán pocas las empresas que podrán llegar a recibir la AAA; sin embargo, los beneficios que implica obtener algún son de manera general el no pago de IEPS e IVA (cuando aplique) y un plazo menor para las devoluciones de impuestos pagados, aunque los beneficios incrementan dependiendo del grado de certificación siendo el grado A el más básico y el AAA el más extenso, se explican mejor en la siguiente gráfica:

Beneficios por categoría

	A	AA	AAA
No pago del IVA - Crédito fiscal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Plazo devolución de IVA	<input checked="" type="checkbox"/> 20 días	<input checked="" type="checkbox"/> 15 días	<input checked="" type="checkbox"/> 10 días
Renovación automática	N/A	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Plazo para corregir desviaciones detectadas (previo al ejercicio de facultades)	N/A	<input checked="" type="checkbox"/> Plazo 30 días	<input checked="" type="checkbox"/> Plazo 60 días
Detección de presunta omisión de contribuciones (operaciones de comercio exterior) - carta invitación.	N/A	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Suspensión en Padrón de importadores no procede de forma inmediata en mayoría de los casos	N/A	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Otros beneficios	N/A	N/A	<input checked="" type="checkbox"/>

Fuente: Zenkor trade solutions S.A. de C.V.
 Consulta en línea el 03 de febrero del 2016 <<http://www.zenkormexico.com/certificacioacuten-en-materia-de-iva-y-ieps.html>>

Como se pudo verificar, el funcionamiento de las empresas maquiladoras se encuentra cada día más regulado por las autoridades y se espera que las regulaciones se vuelvan de hecho más estrictas, hasta el momento las compañías regidas bajo el decreto IMMEX aún pueden evitar el pago del impuesto general de importación (IGI) así como solicitar la devolución de los impuestos de los que hayan sido susceptibles de pago (en caso de no obtener ninguna certificación), si cumplen con el retorno al extranjero de los artículos importados antes de que venza el plazo de permanencia establecido por la ley aduanera, si la maquiladora exporta

completamente los inventarios importados, mantendrá la exención de impuestos, sin embargo si vende parte o el total de los mismos en territorio nacional deberá hacer el cambio de régimen a definitivo y proceder a realizar el pago de impuestos faltantes o totales según sea el caso.

3.2 REPERCUSIÓN DE LOS PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL. CONTRASTES ENTRE EL SECTOR SOCIAL Y ECONOMICO

La mejora económica y generación de empleo son dos factores que la industria maquiladora presume como las mayores de sus fortalezas, y si bien de acuerdo a lo analizado con anterioridad se puede corroborar que efectivamente a lo largo de su existencia la industria nacional se ha desarrollado fuertemente, es necesario analizar cuál ha sido el impacto a la población, considerando a esta industria como una de las principales fuentes de empleo.

En la investigación sobre empleo y relaciones laborales en las maquiladoras de Jorge Carrillo y Kathryn Kopinak publicada por el COLEF⁴⁸ se definen 3 etapas en el ámbito laboral. La primera etapa iniciando con el establecimiento del programa de maquiladoras en 1965 hasta la primera gran crisis económica en 1982, esta etapa distinguida por un crecimiento de la IME pero con su evolución supeditada a los ciclos de la economía norteamericana, se identificó con la actividad de ensamble y la intensificación del trabajo, los empleos de esta época en la industria eran enfocados a personal no calificado e intensivo, de acuerdo a esta investigación, la falta de integración de las empresas con la economía nacional y de procesos

⁴⁸Jorge Carrillo y Kathryn Kopinak, *Empleo y relaciones laborales. Las maquiladoras en México*, Recuperado el 10 de octubre del 2015 del COLEF en: (<http://www.colef.mx/jorgecarrillo/wp-content/uploads/2012/04/PU210.pdf>)

de manufactura y de actividades calificadas bien pagadas, llevaron a criticar sistemáticamente a la IME.

La segunda etapa se puede identificar como una época de modernización industrial que inicio en los años ochenta teniendo como panorama una fuerte devaluación de la moneda, pero un sostenido crecimiento de la industria maquiladora, resultado de un aumento en la productividad gracias a las inversiones en maquinaria y equipo, la característica central de esta etapa fue la especialización productiva que surgió debido a una fusión de la alta concentración sectorial en autopartes y productos de consumo electrónico de firmas transnacionales y una adopción híbrida del sistema de producción japonés, así que aunque persistieron los trabajos intensivos, proliferaron también las contrataciones para puestos de trabajo en líneas automatizadas y puestos multifuncionales por lo que aumento la incorporación de técnicos e ingenieros.

Finalmente la tercera etapa llegó al inicio de los noventa con nuevas plantas de grandes empresas transnacionales para casi todos los sectores de la industria. Este incremento se relacionó con los procesos de apertura comercial, especialmente con el TLCAN, y por supuesto que un gran factor fue la devaluación de la moneda mexicana, aunque México vivió una crisis económica muy severa, las exportaciones manufactureras continuaron aumentando, considerablemente su participación en las exportaciones no tradicionales. Por ejemplo, en 1998 las exportaciones petroleras fueron de 10,743 millones de dólares y las de maquiladoras de 10,280 millones de dólares.⁴⁹ Esta etapa represento en el ámbito laboral una evolución mayor que la observada en la segunda, debido a que se establecieron diferentes actividades laborales y redes productivas basadas en conocimientos especializados de

⁴⁹ *Ibíd*em P. 6

ingenieros, finalmente se descubrieron los beneficios del uso de mano de obra relativamente barata pero altamente calificada, las plantas ya no estaban orientadas ni al ensamble ni a la manufactura sino al diseño, investigación y desarrollo, en estas empresas de nueva generación los salarios vuelven a emerger como una principal ventaja comparativa y competitiva ya que el principal insumo de los proyectos son precisamente los ingenieros y su equipo de soporte.

A pesar de las fuentes de empleo que puede ofrecer la industria maquiladora, ciertamente México tiene una alta tasa en nivel de desempleo hablando de un 4.9% según información del Banco Mundial al 2015⁵⁰, mientras sus principales competidores se encuentran con porcentajes menores, tal es el caso de India con un 3.6% China 4.7% y Corea 4.1%. Considerando esto como una simple ley de oferta y demanda se podría concluir que al ser menor la oferta de empleo en México las compañías pueden ofrecer menores salarios debido a la falta de competitividad en puestos laborales, el tema es aún más grave de lo que podría parecer si se considera la información emitida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que en su panorama para la educación 2014⁵¹ señala que Corea y México fueron los únicos países que mostraron tasas de desempleo más altas entre los adultos con educación superior (2.9% y 4.6%, respectivamente) que entre los adultos sin educación media superior (2.6% y 3.5%, respectivamente). Es decir, que si bien el análisis anterior sobre la evolución de la industria maquiladora en nuestro país, nos indica que el nivel de contratación de personal calificado incremento a partir de la época de liberación

⁵⁰ Banco Mundial, *Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT) (S.F.)* Recuperado el 12 de noviembre del 2015 de:

(<http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/XU-XJ?display=default>)

⁵¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Panorama De La Educación 2014 - México*, (S.f.), Recuperado el 25 de noviembre del 2015 de: (<https://www.oecd.org/edu/Mexico-EAG2014-Country-Note-spanish.pdf>)

comercial, la realidad es que el país no ha tenido una verdadera evolución que permita que las personas calificadas puedan tener un futuro certero y que se motive un desarrollo intelectual en la población.

Un contraste importante para la industria maquiladora, es el hecho de que México se ha posicionado dentro de las 25 economías con mayor capacidad de exportación de productos manufacturados, esto significa que tiene un amplio nivel de competitividad internacional, la razón de ser de esta capacidad incluye diversos factores como tratados y acuerdos de libre comercio con más de 44 naciones, siendo de gran ayuda el TLCAN que abre las puertas al comercio con América del Norte pero sobre todo con Estados Unidos, por supuesto factores fiscales pero sin duda entre lo más destacable esta la facilidad de obtener mano de obra capacitada y económica, que por si fuera poco tiene una fuerte ética de trabajo, el mexicano promedio trabaja más horas por año que la gente en cualquier otro país de la OCDE y hay relativamente pocos conflictos laborales que hacen del país un lugar atractivo para las compañías interesadas en el “*offshoring*”.⁵² Sobre este tema de la competitividad habla el reporte emitido por The Boston Consulting Group (una firma internacional dedicada a dar consultoría sobre la competitividad de los países a compañías transnacionales), de donde se extrae la siguiente gráfica⁵³:

⁵² *offshoring* es un sinónimo de deslocalización. Designa la actividad por parte de empresas con sede en un determinado país de trasladar o construir fábricas o centros de producción en otro país, donde por lo general enfrentarán menores costos en mano de obra, menor presión en leyes laborales.

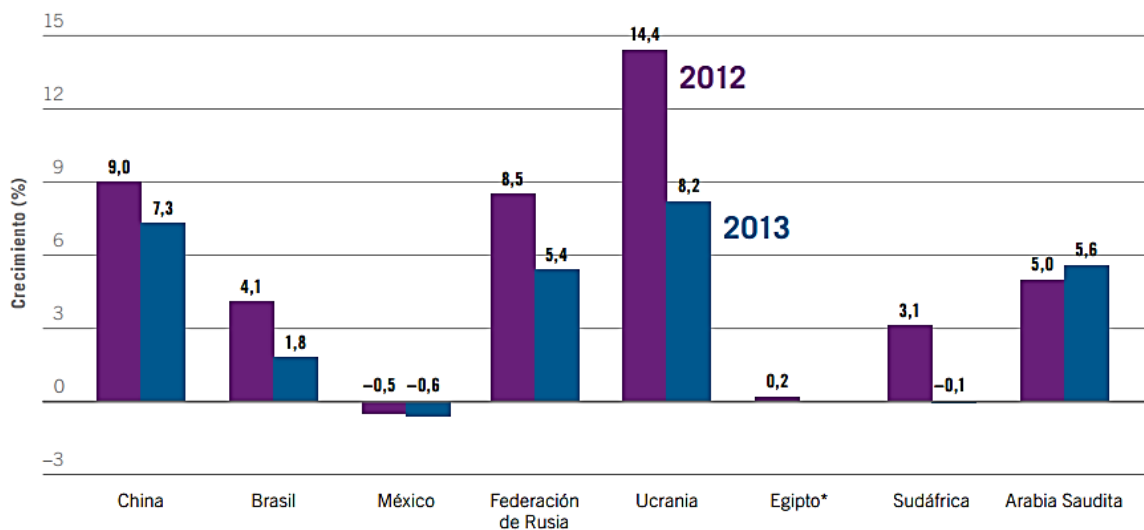
⁵³ Harold I. Sirkin Michael Zinser Justin R Rose, *The Shifting Economics of Global Manufacturing*, [Documento En Línea] The boston consulting group Agosto 2014 Fecha de consulta: 08 de febrero del 2017 en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/76375/The_Shifting_Economics_of_Global_Manufacturing_Aug_2014_BCG.pdf



De acuerdo a la información anterior, México es uno de los países con menor costo en mano de obra solo superado por países como Indonesia o la India, incluso China tiene una desventaja respecto a la base salarial de sus trabajadores lo que le resulta en una pérdida de competitividad ante México, que por si fuera poco mantiene la ventaja de ser un país con inmejorable acceso al mercado estadounidense, sin duda existe una fuerte repercusión social para ostentar el título de uno de los países con mayor ventaja competitiva de mano de obra barata, la calidad de vida de los ciudadanos de clase trabajadora es ampliamente cuestionable y los niveles de delincuencia son elevados, sin duda la criminalidad es el resultado natural de una combinación de bajo nivel educativo y salarios muy debajo del promedio internacional, y que en muchos casos no son suficientes para cubrir las necesidades completas de una familia. Por otra parte y para analizar mejor el desarrollo del salario a nivel

internacional se puede verificar la siguiente gráfica, publicada en el Informe Mundial sobre Salarios 2014 / 2015 de la Organización Mundial del Trabajo:⁵⁴

Gráfico 13 Crecimiento del salario real en las economías emergentes y las economías en desarrollo más grandes, 2012-2013



* No se dispone de los datos de Egipto para 2013.

Fuente: Base de datos mundial de los salarios de la OIT. Datos disponibles en www.ilo.org/gwr-figures.

Irónicamente dicho informe señala que el incremento de salarios en las economías en desarrollo ha tenido una tendencia al alza en los últimos años, tal cual el caso de China que a pesar de que en 2013 tuvo un incremento inferior al 2012, el salario siguió con crecimiento moderado, el caso de México no es igual, de hecho fue el país con mayor decremento en cuestión de salarios, lo que sin duda ha acentuado su ventaja competitiva frente a otros países maquiladores, sin dejar de lado que quien está siendo fuertemente afectado es el sector social. Finalmente respecto a la operación de la industria maquiladora, se observa la carga fiscal que representa el pago de impuestos; el consejo nacional para la industria maquiladora y

⁵⁴ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, *Informe Mundial sobre Salarios 2014 / 2015 Salarios y desigualdad de ingresos*, (2015), recuperado el 2 de diciembre del 2015 de: (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_343034.pdf)

manufacturera de exportación realizo en conjunto con KPMG⁵⁵ (una red de firmas que ofrece servicios de asesoría fiscal a nivel mundial), un estudio sobre la competitividad fiscal internacional,⁵⁶ para este análisis realizo un modelo de negocio aplicado a cada uno de los regímenes promotores, para evaluar los costos de negocios, en un horizonte de evaluación de los primeros 10 años de operación en diferentes países que ofrecen regímenes especiales, para emitir los resultados se creó una tasa efectiva que expresa (en términos porcentuales) el total de los costos fiscales en una sola tasa y contextualiza la carga tributaria sobre la utilidad antes de impuestos, se pueden observar los resultados a continuación:

Análisis de Tasas Efectivas de Impuestos Corporativos (ISR)	
Mercado Analizado	
México	17.50%
China	13.50%
Brasil	8.50%
Costa Rica	12.00%
Corea del Sur	9.68%
Tailandia	4.50%

Fuente: Elaborado por KPMG Mexico Estudio de Competitividad Fiscal Internacional de la Industria Maquiladora <https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF-App/Competitividad-Fiscal-Internacional-Maquila.pdf>

El resultado fue que México tiene la tasa más alta en materia de contribuciones, a pesar de la existencia del decreto IMMEX el país está en clara desventaja respecto al pago de impuestos

⁵⁵ **KPMG** es una red global de firmas de servicios profesionales que ofrece servicios de auditoría, de asesoramiento legal y fiscal, y de asesoramiento financiero y de negocio en 156 países. Es una de las cuatro firmas más importantes del mundo de servicios profesionales, las Big4, junto a PwC, Deloitte y Ernst & Young.

⁵⁶ KPMG – INDEX, Estudio de Competitividad Fiscal Internacional de la Industria Maquiladora (S.F.) Recuperado el 10 de diciembre del 2015 de:

(<https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF-App/Competitividad-Fiscal-Internacional-Maquila.pdf>)

corporativos, cabe señalar que este análisis fue realizado en 2012 antes de la reforma al decreto de 2016 en la que se estandarizó un pago de IVA en todo el país aumentando el que se manejaba en la zona fronteriza, además del resto de medidas ya analizadas, lo que implica que en la actualidad la carga es incluso mayor, de acuerdo a la opinión del centro de estudios para las finanzas públicas de la cámara de diputados, el nuevo régimen de las IMMEX fue necesario para combatir los delitos fiscales cometidos en el régimen maquilador, por lo que todo apunta a que se continúe con reformas de control para la industria; en este contexto, probablemente en algunos años, las ventajas competitivas que han hecho a México sobresalir como potencia maquiladora, simplemente disminuyan o desaparezcan, pues hoy por hoy tiene dos fortalezas principales, su ubicación geográfica con fácil acceso a diferentes mercados, y su mano de obra barata, esta última soportada directamente por la fracción más pobre de la sociedad, por lo que no es fácil saber cuánto tiempo se podrá mantener este beneficio.

CONCLUSIONES

El programa de maquilas inicio con una fuerte tendencia a la apertura, de manera inicial este cambio radical en el modelo económico afecto a los empresarios nacionales, muchos de los cuales quebraron mientras otros se asociaron con firmas internacionales o bien se adaptaron para continuar con sus operaciones, algunos incluso integrándose al en ese entonces nuevo modelo de negocio de la maquila, con el paso del tiempo y condiciones externas como la firma del TLCAN, la situación de esta industria ha ido decreciendo en sus beneficios originales; en fechas más recientes las afectaciones principales han sido el aumento de control y restricciones gubernamentales para evitar los abusos por parte de los empresarios, sin embargo el hecho de que este régimen comience a disminuir su atractivo para el gobierno, bien podría significar que el país no puede depender tanto de esta industria, las actividades económicas en el país deben diversificarse y salir del área de confort en que se encuentra la economía nacional supeditada en gran medida a los ingresos de las maquiladoras o petroleros.

Fueron las compañías trasnacionales las promotoras del modelo de subcontratación para enfrentar menores costos en mano de obra, menor presión en leyes laborales y menor cantidad de normativas gubernamentales basándose en el uso del trabajo intensivo no calificado, no obstante fueron estas mismas transnacionales las precursoras de la modernización industrial y del cambio de los requerimientos de calificación en el trabajo, es innegable que la Maquiladora ha proporcionado a México un desarrollo no solo de la industria si no a nivel tecnológico y ha sido también una gran fuente de empleo para el país, pero es importante puntualizar que este sistema de desarrollo ha funcionado en México porque encaja en el perfil del gran porcentaje de la población, la mano de obra barata es el resultado una gran cantidad de personas de bajos recursos y con bajo nivel educativo, si bien es cierto que se ha

dado una evolución a la contratación de personal capacitado, la masa de empleos se encuentra aún cargada para el sector obrero, otro factor influyente son las altas tasas de desempleo que sigue la ley de la oferta y la demanda, a menor oferta, existe mayor número de candidatos dispuestos a brindar su conocimiento a pesar de los salarios nada competitivos comparados con los de otros países.

The World Economic Fórum publica anualmente un análisis de riesgo país donde declara las principales fortalezas y debilidades de cada uno, en su resumen sobre la competitividad de México 2009 considero lo siguiente:

“Thus, to foster economic growth, a country has to “learn what it is good at producing.” The level of education of the workforce affects what there is to be discovered in a country’s capability set as discoverers lead “self-discovery.” In the process of Schumpeterian entrepreneurship, one needs a critical mass of people of high ability to put together factors in a new way. And México is failing to achieve this.”^{57 Y 58}

Ciertamente aunque esta publicación es del 2009 el panorama no ha cambiado, el nivel educativo del país se ve fuertemente afectado debido a que es mayormente posible encontrar empleos teniendo un bajo nivel educativo, que como personal calificado, es hasta cierto punto lógico el hecho de que hasta el momento casi no se haya desarrollado una industria propia el nivel de la fuerza laboral efectivamente repercute directamente en el progreso de cualquier país, con una fuerte falta de incentivos para el desarrollo intelectual la población en su

⁵⁷ “Por lo tanto, para fomentar el crecimiento económico, un país tiene que “aprender qué es bueno produciendo”. El nivel de educación de la fuerza de trabajo afecta en como descubrir la capacidad de un país, puesto que los exploradores conducen al “autodescubrimiento”. En el proceso del espíritu emprendedor de **Schumpeter**, se necesita una masa crítica de personas de alta capacidad para acomodar los factores de forma diferente. Y México está fallando para obtener esto”.

Joseph Alois Schumpeter economista austro-estadounidense, ministro de Finanzas en Austria (1919-1920) y profesor de la Universidad de Harvard, destacó por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por sus teorías sobre la importancia vital del empresario

⁵⁸óp. Cit, Ricardo Hausman, Emilio Lozoya, Irene Mia, *The Mexico competitiveness Report 2009*, World Economic Forum P.82

mayoría no alcanza la educación superior y sin un sector altamente educado y capacitado es poco probable que existan iniciativas para la creación de nuevas empresas nacionales, por lo que la opción es emplearse en la industria ya establecida (las compañías extranjeras en gran medida), esta industria a pesar de propiciar beneficios económicos para el país, limita el desarrollo de la industria propia y por ende no permite fortalecer la economía nacional que se encuentra supeditada a las decisiones de inversión o movimiento de capital de las compañías extranjeras.

Por otra parte, ¿se puede emitir un calificativo positivo o negativo hacia el TLCAN?

Ciertamente no, no es posible culpar al tratado de los males que pudieran aquejar al país desde su entrada en vigor o en caso de que finalizara el mismo, tampoco se le puede atribuir cualidades milagrosas en realidad es una herramienta que fue tomada por aquellas compañías nacionales y extranjeras que supieron sacar ventaja de él, mientras la industria maquiladora desarrollo programas de manufactura lineales que combinaron las fortalezas de los 3 países que lo conforman, otras industrias por ejemplo la agrícola se valieron del mismo para exportar sus productos sin pago de aranceles sin ir más allá, algo que es innegable es la profunda interdependencia que ha desarrollado entre sus países miembros siendo la más marcada la de México hacia Estados Unidos, dependencia que no contemplaba un súbito fin del acuerdo por lo que para el año 2017 en el que Donald Trump tomó la presidencia de los Estados Unidos y confirmó abiertamente su intención de salir del tratado los planes e inversiones de las compañías que han trabajado por años al amparo del mismo están dependiendo de lo que resulte de la renegociación iniciada en agosto del 2017 y no se sabrá el desenlace hasta que finalice dicha renegociación. En opinión de quien suscribe el Tratado de libre comercio para América del Norte se puede catalogar como un instrumento efectivo hasta

cierto punto, sobrevalorado por el gobierno mexicano al apostar como excepcional modo de desarrollo y no como una herramienta útil que se pudo haber combinado con políticas enfocadas a desarrollar otros sectores a la par.

Si bien México ha aprovechado los beneficios de las manufactureras como motor de desarrollo, es importante que pronto se dé una revolución intelectual, así mismo se debe emprender en las industrias Nacionales el uso y adopción de tecnologías y el desarrollo de procesos que actualmente ya existen en las compañías maquiladoras para no solo mantener los buenos resultados que ha tenido esta industria si no para no caer en el rezago y desarrollar las industrias propias o de lo contrario quedar confinado a ser siempre un país con mano de obra barata que se conforma con ser el maquilador de las industrias pensadas por otras naciones.

Desde el inicio de la industria maquiladora, el gobierno mexicano ha tomado una posición reactiva ante los cambios a nivel interno y externo y se ha ido ajustando de acuerdo al comportamiento de la misma, inicialmente comenzó dando una gran cantidad de beneficios con la finalidad de promover su desarrollo y así atraer inversión extranjera, por supuesto el comportamiento de las empresas que realmente abusaron de dichos beneficios orilló a restringir mucho las cualidades del decreto original con el fin de evitar la evasión fiscal; sin embargo, todo parece indicar que el gobierno mexicano confía en lo afianzada que se encuentra esta industria y parece no prever que el aumento de carga fiscal le está restando competitividad a nivel internacional.

Se puede hablar de una forma de hacer negocios antes y después de la implementación de la internacionalización en los procesos de maquila, no solo México aprovecha sus beneficios esta ha sido un motor de desarrollo para países como China o Brasil, sin embargo a lo largo

de la investigación se notó que el desarrollo social y económico de México no ha sido muy considerable a pesar de que lleva décadas trabajando bajo este esquema, sin duda algo está fallando para lograr los niveles de desarrollo a los que han llegado otros países con similares condiciones.

La mayor parte de la población mexicana continua siendo sumamente pobre como al inicio, los niveles de salario no incrementan por lo que se confina a la gente a seguir viviendo en las mismas condiciones, la tasa de desempleo sigue entre las más altas de entre los países maquiladores y una de las mayores ventajas competitivas de las que se jacta el país en el marco de la industria es el bajo costo de la mano de obra, lo que por supuesto implica que esta debe ser soportada por el sector social.

Todo parece convertirse en un círculo vicioso, los salarios no aumentan, la educación superior no se motiva por la falta de empleo, no surgen ideas para crear empresas nacionales porque hay un bajo nivel de la población que alcanza la educación superior o los medios para establecer nuevas formas de negocio, nuevamente la pobreza genera delincuencia, lo que a su vez genera inseguridad y desconfianza para la inversión extranjera.

La implementación de la maquiladora y su posicionamiento como una de las fortalezas económicas del país no es mala idea, ha funcionado en otros países, el problema con México son los mencionados anteriormente, aunando al cáncer de la corrupción, así como la falta de iniciativas para mejorar la infraestructura que permite agilizar los procesos comerciales de importación y exportación necesarios para esta industria, ciertamente algo que podría beneficiar a este sector es una evolución total, incrementar el establecimiento de industrias de alta tecnología, un ajuste de los salarios es necesario, así como un arduo trabajo en infraestructura carretera y elementos que faciliten el comercio, así mismo, mejorar la

seguridad dentro del país; sin embargo, algo de suma importancia es la disminución de la corrupción en las instituciones para que el cobro de impuestos sea claro, y las personas con actividad comercial dentro del país no se niegue a tributar y por ende no sea necesario incrementar constantemente la carga fiscal a las empresas que ya tributan.

Referencias

1. Arturo Oropeza Garcia (2014) Los aciertos del TLCAN: posibles soluciones, Recuperado el 22 de septiembre del 2015 del Instituto de investigaciones jurídicas UNAM (<http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/8/3795/5.pdf>)

BANCO MUNDIAL, La competitividad en México alcanzando su potencial [Documento En Línea] BM [Fecha de consulta: 06/03/2015] Disponible en: (http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/03/01/000020439_20070301153540/Rendered/PDF/353880SPANISH0Competitividad1.pdf)
2. Banco Mundial, Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT) (S.F.) Recuperado el 12 de noviembre del 2015 de: (<http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/XU-XJ?display=default>)
3. Centro de estudios de las finanzas públicas, Palacio Legislativo De San Lázaro, Evolución del Sector Manufacturero de México, 1980-2003 [Boletín electrónico]. [Fecha de consulta: 04/03/2015] Disponible en: (<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf>)
4. David Ricardo, Principios de economía política y tributación I: obras y correspondencia; editadas por Piero Sraffa con la colaboración de M. H. Dobb ; tr. Juan Broc B., Nelly Wolff, Julio Estrada M., México: Fondo de Cultura Económica, 1959. 6a. reimpresión., 2004 Disponibilidad y acceso (<http://www.colef.mx/jorgecarrillo/wp-content/uploads/2012/04/PU230.pdf>)
5. Forbes México, TLCAN: 20 AÑOS DE COMERCIO EN CIFRAS [revista electrónica] 11 de febrero del 2014 Recuperado el 7 de febrero de 2015 de (<http://www.forbes.com.mx/tlcan-20-anos-de-comercio-en-cifras/#gs.SJpok1o>)
6. Gobierno De Canadá (febrero 2015) Relaciones entre México y Canadá, Recuperado el 29 de mayo del 2015 de: (<http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=spa>)
7. Gobierno De Canadá, (abril 2015), Canada-Mexico Partnership Annual Report 2013-2014 Recuperado el 5 de junio del 2015 de: (<http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/2014cmp-pcm.aspx?lang=eng#Trade>)
8. Jorge Carrillo , Las maquiladoras de exportación en México: Evolución industrial, aglomeraciones y seguridad e higiene [Publicación Electrónica] El Colegio de la Frontera Norte Noviembre del 2000 p. 3 Fecha de consulta [21 DE MAYO DEL 2015]
9. Jorge Carrillo y Kathryn Kopinaki, Empleo y relaciones laborales. Las maquiladoras en México, Recuperado el 10 de octubre del 2015 del COLEF en: (<http://www.colef.mx/jorgecarrillo/wp-content/uploads/2012/04/PU210.pdf>)
10. Jorge Witker Los programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) [Publicación Electrónica] jurídicas UNAM P 618, Fecha de consulta [22 DE MAYO DEL 2015] Disponibilidad y acceso : (<http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoComparado/65/el/el10.pdf>)

11. Jose Carlos Ramirez S. Los modelos de organización de las industrias de exportación en México, Revista BANCOMEXT Recuperado el 02 de diciembre del 2016 de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/29/11/RCE.pdf>
12. Kevin J. Middlebrook Eduardo Zepeda (coordinadores) La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico, México UAM 2006, p109
13. KPMG – INDEX, Estudio de Competitividad Fiscal Internacional de la Industria Maquiladora (S.F.) Recuperado el 10 de diciembre del 2015 de: (<https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF-App/Competitividad-Fiscal-Internacional-Maquila.pdf>)
14. Lawrence Douglas Investigador de estudios culturales, El Colegio de la Frontera Norte Traducción del inglés de Jacqueline Fortson. TAYLOR HANSEN, Los orígenes de la industria maquiladora en México, P. 1046 Fecha de consulta [12 de mayo del 2015] Disponibilidad y acceso: (http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/59/10/CE_NOVIEMBRE_2003_VOL_53_NUM_11_MEX.pdf)
15. Luis. E. Natera, La nueva LISR: Importante reto para la industria maquiladora, puntos finos [revista electrónica] Enero 2014, Recuperado el 7 de febrero de 2015 de: (http://www.natera.com.mx/puntos_finos/Puntos%20Finos%20223.pdf)
16. María del Rosío Barajas, Gabriela Grijalva, Blanca Lara, Lorenia Velázquez, Liz Ileana Rodríguez y Mercedes Zúñiga (coordinadoras) Cuatro décadas en el modelo maquilador en el norte de México. Mónica Gambrill. Capítulo 4 “El nuevo decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora de servicios de exportación: Importaciones temporales versus zonas libres” Mónica Gambrill. El Colef y El Colson México, 2009 P 112.
17. Mauricio de María y Campos, Lilia Domínguez y Flor Brown, La Industria Manufacturera En Su Encrucijada [Documento En Línea] CEPAL Seminario "Política Industrial y Desarrollo" 25/03/2010[Fecha de consulta: 05/03/2015] Disponible en: (<http://www.cepal.org/mexico/noticias/noticias/7/39057/2.deMaria.pdf>)
18. Monica Gambrill, IMMEX: Convergencia de la maquiladora y la industria manufacturera de exportación, COMERCIO EXTERIOR, [revista electrónica], BANCOMEXT VOL. 58, NÚM. 4. ABRIL DE 2008 [Fecha de consulta: 03/03/2015] P.316 Disponible en: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/114/9/CE_ABRIL_2008.pdf
19. ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Informe Mundial sobre Salarios 2014 / 2015 Salarios y desigualdad de ingresos, (2015), recuperado el 2 de diciembre del 2015 de: (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_343034.pdf)
20. Organización mundial de comercio, Estadísticas del comercio internacional 2015, (S.F.) Recuperado el 12 de enero del 2017 de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_toc_s.htm
21. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Panorama De La Educación 2014, *México*, (S.f.), Recuperado el 25 de noviembre del 2015 de: (<https://www.oecd.org/edu/Mexico-EAG2014-Country-Note-spanish.pdf>)
22. Harold I. Sirkin Michael Zinser Justin R Rose, The Shifting Economics of Global Manufacturing, [Documento En Línea] The boston consulting group Agosto 2014 Fecha de consulta: 08 de febrero del 2017 en:

23. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/76375/The_Shifting_Economics_of_Global_Manufacturing_Aug_2014_BCG.pdf
24. Representación de la secretaria de economía en Canadá, Mexico - Canada trade report March 2015, Recuperado el 2 de junio del 2015, de (http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can_Mar15.pdf)
25. Ricardo Hausman, Emilio Lozoya, Irene Mia, The México competitiveness Report 2009, World Economic Forum P.21, Fecha de consulta 3 de junio del 2015 disponible en: (http://www.cid.harvard.edu/mexico/docs/MCR_2009.pdf)
26. Ricardo Torres Gaytán Teoría del Comercio Internacional México D.F. 11° edición 1982 PP 125-141
27. Salvador Medina Ramírez, Bancomext, El despegue de la industria aeroespacial en México, Comercio Exterior, Vol. 62, Núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2012 P. 4 Fecha de consulta [25 de mayo del 2016] Disponible en: (http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/1/Nov-Dic_3-9.pdf)
28. Santander trade portal, Cifras de comercio exterior en los Estados Unidos, , Recuperado el 16 de diciembre del 2016 de: (https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=18&memoriser_choix=)
29. SECRETARIA DE ECONOMIA (S.F.) Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) Recuperado el 28 de mayo del 2015 de: (<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>)
30. Secretaria de relaciones exteriores, (enero 2015), Declaración Conjunta Diálogo Económico de Alto Nivel México – Estados Unidos, Recuperado el 6 de enero de 2015 de: (<http://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/dialogo-politico/188-dialogo-economico-de-alto-nivel>)
31. Secretaria de relaciones exteriores, Comercio e Inversión México - Estados Unidos. (s.f.) Recuperado el 20 de Agosto del 2015 de <http://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/comercio-e-inversion>
32. Subsecretaría de Industria y Comercio, Evolución del comercio exterior en México [Documento En Línea] SIICEX Secretaria de Economía [Fecha de consulta: 06/03/2015] Disponible en: (<http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>)
33. Organización Mundial de Comercio, estadísticas de comercio internacional 2015 [Documento En Línea] [Fecha de consulta: 06/08/2017] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf
34. Estadísticas Oficiales del departamento de comercio de Estados Unidos [Documento En Línea] [Fecha de consulta: 06/02/2016] Disponible en: https://www.usitc.gov/research_and_analysis/trade_shifts_2016/mexico.htm
35. Enrique de la Madrid cordero, Bancomext, La industria aeroespacial y el despegue de la productividad en México, Fecha de consulta [25 de enero del 2017] Disponible en: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=54&t=la-industria-aeroespacial-y-el-despegue-de-la-productividad-en-mexico>

