

870102

22
24

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela de Administración, Contabilidad y Economía



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Viabilidad al Desarrollo de Maquiladoras en la Periferia
de Guadalajara, Jalisco, México.

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A

Juan Francisco Ortiz Ochoa

GUADALAJARA, JAL. DICIEMBRE 1987.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	PAG.
PROLOGO -----	1
INTRODUCCION -----	3
CAPITULO I : DATOS GENERALES DE GUADALAJARA	
A) LOCALIZACION -----	5
B) CLIMA -----	6
C) LLUVIAS -----	7
D) TEMPERATURA PROMEDIO DE LA CIUDAD DE GUADALAJARA -----	8
E) POBLACION Y URBANISMO -----	9
F) COMUNICACIONES -----	10
G) FERROCARRILES -----	10
H) COMUNICACION AEREA -----	12
I) TELECOMUNICACIONES -----	13
J) CORREOS -----	13
CAPITULO II: LA INDUSTRIA MAQUILADORA	
A) CONCEPTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA	14
B) EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DE LA INDUS <u>T</u> <u>R</u> IA MAQUILADORA -----	16
CAPITULO III: LUGAR PROPICIO PARA ESTABLECER UNA IN<u>D</u>	
USTRIA MAQUILADORA EN LA PERIFERIA DE	
GUADALAJARA.	
A) UBICACION -----	29

B) DIMENSION DE TERRENOS -----	29
C) SERVICIOS -----	29

CAPITULO IV: REQUISITOS PARA ESTABLECER UNA MAQUILADO
RA EN LA PERIFERIA DE GUADALAJARA, JALIS
CO, MEXICO

A) FORMATOS E INSTRUCTIVOS -----	31
B) DEL PRODUCTO -----	33
C) DE LA OPERACION -----	34
D) DE LAS IMPORTACIONES -----	36
E) INFORMACION BASICA A PRESENTAR PARA SOLICITAR UN PROGRAMA DE MAQUILA DE - EXPORTACION -----	38

CAPITULO V .- PREGUNTAS QUE SE SUSCITAN AL ESTABLECER
UNA MAQUILADORA.

A) ¿COMO SE ESTABLECE LA GARANTIA DE IN- TERES FISCAL? -----	48
B) ¿UNA MAQUILADORA PODRA VENDER SUS PRO DUCTOS EN MEXICO? -----	49
C) ¿COMO SE APLICA EL CONTROL DE CAMBIOS DE LAS MAQUILADORAS? -----	51
D) ¿COMO SE PUEDE DAR POR TERMINADO EL - PROGRAMA DE MAQUILA? -----	53

E) ¿CUALES SON LAS CONSECUENCIAS EN EL CASO DE INCUMPLIMIENTO DE UNA MAQUILADORA? -----	53
F) ¿CUALES SON LAS VENTAJAS DEL REGIMEN DE MAQUILADORAS FRENTE AL REGIMEN TRADICIONAL? -----	54

CAPITULO VI .- DEPENDENCIAS QUE INTERVIENEN EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS.

A) CAMARA AMERICANA DE COMERCIO EN MEXICO -----	56
B) SUB DIRECCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y FRONTERIZA -----	58
C) DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA, SUBDIRECCION DE INFORMACION -----	58
D) CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA -----	59
E) EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MEXICO -----	59
F) COMITE POR 206,30 y 807 INC. -----	60
G) THE FLAGSTAFF INSTITUTE -----	60
H) AMERICAN FEDERATION OF CONGRESS OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS -----	61
I) NORTH AMERICAN CONGRESS ON LATIN AMERICA -----	62

	PAG.
J) DATA CENTER -----	62
K) ASOCIACION DE INDUSTRIAS MAQUILADO RAS DE OCCIDENTE -----	63
 CAPITULO VII .-APOYOS DE FINANCIAMIENTO A LAS INDUS- TRIAS MAQUILADORAS.	
A) VENTAJAS EN MEXICO -----	65
B) INFORMACION -----	68
C) TESORERIA -----	69
D) CREDITO -----	69
E) FIDUCIARIO -----	70
F) CAPITAL DE RIESGO -----	70
 CAPITULO VIII.- TARIFAS E IMPORTACIONES	
A) LAS TARIFAS Nos. 807.00, 806.20 y 806.30 -----	71
B) IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESA_ RON AL AMPARO DEL REGIMEN DE MAQUI_ LA FRACCION 807.00 -----	72
C) IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESA_ RON AL AMPARO DEL REGIMEN DE MAQUI_ LA FRACCION 806.30 -----	75
 CONCLUSIONES -----	 80
BIBLIOGRAFIA Y FUENTES DE INFORMACION -----	82
OTRAS FUENTES -----	83

P R O L O G O

PROLOGO

Las modificaciones estructurales que se han venido presentando en la economía mundial desde hace ya dos décadas han influido en forma decisiva para que el ámbito de comercio internacional se amplíe más allá del intercambio de productos, a uno que involucre la división internacional del trabajo.

La persistencia de periodos recesivos y el consecuente desarrollo de políticas proteccionistas como mecanismo para favorecer las industrias locales han derivado en la reducción del intercambio tradicional de mercancías, pero también en la presencia de nuevas formas de producción y comercialización mundial, que buscan como objetivo principal el aumento de la eficiencia productiva empresarial y el sostenimiento de su competitividad internacional.

Esta tendencia en el comercio internacional es un reflejo de cambios estructurales en la economía mundial. La recesión económica mundial ha obligado a las empresas a instrumentar medidas que permitan incrementar la eficiencia en los procesos productivos, a fin de reducir costos y enfrentar una creciente competencia en los mercados mundiales.

Uno de los caminos alternativos desplegados para lograr tal fin, constituye la disgregación del proceso productivo, relocalizando fases o etapas del mismo en países que favo

recen la disminución del costo total de producción, incluido en éste, aquel por concepto de transporte, tanto de los insumos productivos necesarios como de los productos terminados.

INTRODUCCION

I N T R O D U C C I O N

Es indudable que Guadalajara continúa significándose como una entidad de grandes perspectivas económicas. El crecimiento demostrado en los últimos años, a pesar del momento difícil en que se desenvuelve la economía nacional, --- alientan no sólo a los pronósticos, sino que anticipan un franco desarrollo a corto y largo plazo.

El presente documento consiste en dar al administrador de empresas una orientación general y facilitar el trabajo de investigación o recopilación de información a todas aquellas personas que se encuentran interesadas en la constitución e instalación de una industria maquiladora de cualquier rama en la periferia de la ciudad de Guadalajara, Jalisco, México.

Se ha dividido este trabajo en ocho capítulos para la exposición del mismo, iniciando con los datos generales de Guadalajara,. El segundo capítulo nos muestra los diferentes conceptos y perspectivas de las Industrias Maquiladoras, en el tercer capítulo nos indica cual es el lugar propicio para el establecimiento de la Industria Maquiladora, en el cuarto capítulo se muestra cuales son los requisitos para establecer una industria Maquiladora, durante la lectura de este documento se suscitarán una serie de preguntas las cuales se contestarán en nuestro capítulo quinto, en el

sexto capítulo se nombrarán algunas dependencias que intervienen en las industrias maquiladoras, en el penúltimo capítulo nombraremos los diferentes apoyos financieros con los que cuenta una industria maquiladora, para finalizar con la presentación de este estudio en el octavo capítulo observaremos un poco las tarifas números: 807.00 806.20 y 806.30, -tarifas sumamente importantes dentro del régimen maquilador en los Estados Unidos de Norte América.

C A P I T U L O I

DATOS GENERALES DE GUADALAJARA

A) LOCALIZACION :

El municipio de Guadalajara limita al Norte con los municipios de Ixtlahuacán del Río y Zapopan, al Sur -- con los de Tlaquepaque y Tonalá, al Este con el de Zapotlanejo y al Oeste con el de Zapopan; su cabecera municipal está situada al Oeste del mismo a una altitud de 1,578 metros sobre el nivel del mar, en una latitud Norte de 20°41' y una longitud Oeste de 103°28'. El -- área Metropolitana de Guadalajara abarca el municipio del mismo nombre, y penetra en los de Tlaquepaque, Zapopan y Tonalá; cuenta con 184 Kilómetros cuadrados de superficie concurbada cubriendo 51 localidades.

La posición geográfica de Guadalajara se encuentra en una situación por demás favorable, en la cual se basa su crecimiento mismo, ya que se constituye un paso obligado de las comunicaciones entre el Sur y el Centro del país con el Noroeste. Además, su actividad económica se fortalece por el hecho de ser la Capital de uno de los Estados más importantes de la República, -- dentro de la cual ocupa el cuarto lugar en población, -- el primero en producción agropecuaria y el cuarto en -- industria de transformación, entre otros.

B) C L I M A :

El estado general del tiempo en el Area Metropolitana de Guadalajara, se describe como semi-cálido y sub-húmedo-con lluvias en verano. La temperatura promedio anual es de 19°, con máxima de 30° en Mayo y mínima de 5° en Diciembre, la lluvia alcanza una precipitación pluvial anual de 851 milímetros cúbicos, situada a una altura de 1,578 metros - sobre el nivel del mar.

El régimen anual de vientos se divide en dos periodos muy bien definidos, uno de 6.3 meses que va de Noviembre a Junio en el que predominan los vientos secos del Oeste; y otro de 5.7 meses, de Julio a Octubre, en el que prevalecen los vientos húmedos y cálidos del Este. Los vientos -- del Oeste son de intensidad moderada, fluctuando entre velocidades promedio de ocho a veintinueve kilómetros por hora; los del Este son débiles, teniendo velocidades promedio de orden de ocho a once kilómetros por hora; en forma eventual los vientos llegan a alcanzar velocidades superiores a los 65 kilómetros por hora.

En cuanto a energía solar, los recursos son abundantes; la insolación teórica anual es de 4,422 horas, siendo la insolación efectiva de 2,548 horas, es decir 58% de la teórica, lo cual supone un promedio de 7 horas diarias de sol en la ciudad.

C) LLUVIAS :

En la zona Metropolitana de Guadalajara la temporada de lluvias se presenta durante el verano, es decir, en -- los meses de Junio, Julio, Agosto y primeros días de Septiembre.

(C U A D R O N o . 1)

D) TEMPERATURA PROMEDIO DE LA
CIUDAD DE GUADALAJARA

<u>MES</u>	<u>T E M P E R A T U R A</u>			<u>DIAS DE LLUVIA</u>
	<u>máx.</u>	<u>mín.</u>	<u>prom.</u>	<u>por mes</u>
Enero	23.8°	6.6°	15.0°	2
Febrero	26.1°	7.2°	16.6°	1
Marzo	29.4°	15.5°	19.4°	1
Abril	30.0°	11.6°	20.5°	1
Mayo	31.6°	13.3°	20.5°	4
Junio	30.5°	16.1°	22.2°	17
Julio	25.5°	15.5°	23.3°	27
Agosto	26.5°	15.0°	20.5°	20
Septiembre	26.6°	15.0°	20.5°	17
Octubre	26.1°	13.3°	20.5°	8
Noviembre	22.2°	19.0°	16.1°	3
Diciembre	22.7°	10.5°	16.6°	2

Todos estos datos están basados en observaciones hechas desde el año 1900

(GUADALAJARA, JALISCO. SEPTIEMBRE DE 1987)

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DEL INSTITUTO METEREOLÓGICO DE GUADAJALARA.

E) POBLACION Y URBANISMO:

Con sus 4'500,000 habitantes aproximadamente para -- 1987, Guadalajara se ha constituido en la segunda ciudad -- del país y en polo dominante de la Región Centro-Occidente. En el marco estatal su situación es más relevante, ya que -- mientras la mitad de la población del Estado vive en el --- Area Metropolitana, la otra mitad se encuentra diseminada.

El problema tiende a agravarse a un ritmo impresio-- nante, pues la tasa de crecimiento anual de la ciudad es -- substancialmente mayor que la del Estado, con 5.10% y 3.16% respectivamente. La Capital Tapatía va dominando en forma-- creciente el asiento de las instituciones administrativas - financieras, industriales, universitarias, comerciales y -- culturales, trayendo como consecuencia que las zonas rura-- les del Estado sufran un progresivo empobrecimiento.

Por la procedencia de los inmigrantes resulta claro-- que Guadalajara, pese a lo que normalmente se cree, no es - un polo de atracción dominante a nivel nacional sino básica-- mente regional. Alrededor de un 40% proviene del mismo Esta-- do de Jalisco, y un 27% de los Estados colindantes. El Pací-- fico Norte y la Ciudad de México aportan 10 y 11% respectiva-- mente, originándose apenas un 10% del resto del país.

No obstante su rápido crecimiento y la importancia - del fenómeno migratorio, en Guadalajara no existen invasio--

nes de tierras o colonias paracaídas, en contraste con -
muchas de las grandes ciudades de Latinoamérica.

F) COMUNICACIONES:

CAMINOS:

La comunicación por vía terrestre de Guadalajara se --
puede considerar como bastante buena, ya que directamente de
ella parten ocho carreteras que se vinculan a diversos siste
mas viales, asegurando prácticamente su conexión con todo el
Territorio Nacional.

Hacia la capital del País, el 60% del camino está cons
tituido por una rápida autopista que ha reducido la distan--
cia a sólo 535 kms. Hacia el Norte del país,, parte la carre
tera a Saltillo, hacia el Noroeste de la de Nogales que une--
a la Capital Tapatía con la Costa del Pacífico Norte hacia -
el Noroeste la que lleva a San Luis Potosí y Tampico. En di
rección al Sur se extienden las carreteras a Chapala, La Ba
ca, Manzanillo, Morelia, Cd. Guzmán - Colima y a Barra de Na
vidad.

G) FERROCARRILES:

Guadalajara se encuentra servida por tres líneas que -
la comunican con otras tantas zonas del País. Dos correspon
den a los Ferrocarriles Nacionales de México, la vía a Manza

nillo y la vía a México, mientras que la otra pertenece al Ferrocarril del Pacífico, que la comunica con los Estados del Noroeste y con la Frontera del Norte. Estos dos sistemas, que aquí entroncan, cuentan dentro del Area Metropolitana de Guadalajara, con 50 Kms. de vía efectiva y 32 - de vía auxiliar, una enorme y cómoda estación de pasajeros que se maneja mancomunadamente, y dos estaciones de carga, una para cada sistema, que laboran por separado.

La importancia del Ferrocarril como vía de comunicación estriba fundamentalmente en los volúmenes de carga - capaz de transportar a costos relativamente bajos, volviéndose indispensable en lugares de accidentada topografía o de elevados volúmenes de producción agropecuaria. - Muy diferente resulta en cuanto al movimiento de pasajeros, renglón en el cual su participación se ha reducido - considerablemente, debido a la rigidez de horarios, de rutas y a la marcada lentitud que le caracteriza.

Las instalaciones portuarias dentro del Area Metropolitana pueden considerarse en buen estado en el caso de pasajeros, y obsoletas en relación a carga. La insuficiencia de almacenamiento y la falta de equipo adecuado provoca esperas hasta de tres o cuatro días por parte de los trenes de carga para hacer uso de la estación.

B) COMUNICACION AEREA:

Por la intensidad de su tráfico, Guadalajara constituye el segundo puerto aéreo en importancia del País. Es el origen y destino con numerosos vuelos semanales, de los cuales la mitad son líneas comerciales que recorren incesantemente las 14 rutas nacionales y las 7 internacionales con que se cuenta.

El crecimiento del tráfico aéreo ha sido espectacular, al punto de que actualmente el avión ha desplazado al tren en las preferencias de los tapatíos (ambos superados por el autobús), una quinta parte utilizó los vuelos internacionales, y de éstos el 65% se dirigió a Los Angeles California. En cuanto a los vuelos nacionales, el 41% se traslada al Distrito Federal, lo cual supone que en promedio mil personas recorren diariamente los 55 minutos que separan a Guadalajara de la Capital, gracias a 120 vuelos semanales disponibles resultando curioso observar que el flujo México-Guadalajara es ligeramente mayor que el de Guadalajara-México.

Por su parte, el movimiento de carga es bastante menor al de pasajeros, con una participación de apenas 0.2% del total de carga remitido por Guadalajara.

I) TELECOMUNICACIONES:

TELEFONOS:

Los servicios telefónicos del Area Metropolitana de -
Guadalajara poseen un nivel de eficiencia semejante al de --
cualquier otra gran metrópoli.

El servicio de larga distancia automática conecta a -
Guadalajara en forma directa con las principales ciudades de
América y Europa, y obviamente con todas las nacionales.

J) CORREOS:

El servicio de Correos atiende a domicilio aproximada
mente el 90% del Area Metropolitana de Guadalajara, a través
de 22 administraciones y 54 agencias. El servicio postal tie
ne un grado de eficiencia bastante aceptable que hace posi--
ble un lapso de apenas tres días promedio entre la emisión -
y recepción de una carta que circule entre el Distrito Feder
al y Guadalajara; y de cinco a siete días entre éste y el -
vecino país del Norte.

CAPITULO II

LA INDUSTRIA MAQUILADORA

A) CONCEPTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Se denominan maquiladoras a aquellas empresas a las que el gobierno aprobó un Programa de Operación de Maquila en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.

La podemos definir también como la unidad económica de producción industrial, basada en la importación temporal de materias primas, partes o componentes para su manufactura, libres de derecho de fianza, procesados y ensamblados en el país en que se encuentra localizada la misma.

A su vez, se entiende por Programa de Operación de Maquila el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importados temporalmente a México para su posterior devolución al país de origen, o exportación a un mercado extranjero dentro de los límites de tiempo predeterminados.

Por consiguiente, el negocio de las maquiladoras consiste básicamente en vender servicios de manufactura, de ensamble y de tipo administrativo a las empresas localizadas fuera del territorio nacional. Para poder cumplir con su función, una maquiladora importa temporalmente los componentes y/o materiales propiedad de la empresa extranjera

que es su cliente, y se los devuelve una vez concluido el servicio contratado.

En la actualidad, se conocen básicamente tres tipos de maquiladoras:

1.- Vendedoras de servicios "maquila pura"

- * Estas empresas cobran por pieza producida y absorben el riesgo de la eficiencia en la producción.
- * Proporcionan todo o una buena parte del equipo de manufactura.
- * Pueden ser de capital nacional, mixto o extranjero.

2.- Vendedoras de servicios de manufactura, ensamble o producción desde el punto de vista administrativo exclusivamente.

- * En este caso, el cliente se queda con la responsabilidad de manejar la operación industrial.
- * La maquiladora cobra por hora aplicada en el producto.
- * Pueden ser de capital nacional, mixto o extranjero.

3.- Propiedad de la compañía extranjera

- * Trabaja exclusivamente para esta última.
- * Se considera como un centro de producción dentro de la misma entidad económica.

B) EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO.

El programa fue puesto en acción en 1966 por el gobierno mexicano después de una visita por el entonces Secretario de Industria y Comercio, Lic. Octaviano Campos - Salas, a varias naciones del Lejano Oriente. El Lic. Campos Salas estaba seguro de que el concepto de producción compartida que presenció en el Lejano Oriente podía implantarse en la frontera norte de México y convertirse en un elemento importante en la industrialización de la frontera y en el incremento en los niveles de empleo.

Hubo en ese tiempo numerosas juntas entre el Secretario y otros oficiales de gobierno con el propósito de determinar cómo podía implantarse satisfactoriamente el entonces conocido como Programa de Industrialización Fronteriza, y decidir si el programa sería atractivo para la inversión norteamericana. Consecuentemente, ésta ha estado fuertemente ligada a la Industria Maquiladora desde su principio.

Para finales de 1965, había 12 plantas maquiladoras en operación, empleando 3,000 personas. Que diferencia -- con hoy en día cuando hay 1,341 plantas operando en México que emplean a más de 355,521 personas.

El establecimiento de plantas maquiladoras en México forma parte de una tendencia reciente del capitalismo mundial (desde el inicio de la década de los 60s) que ha llevado a la relocalización geográfica de procesos productivos integrados verticalmente bajo las decisiones de plantas matrices en los países desarrollados.

El fenómeno del traslado de fábricas de los países centrales hacia los países del tercer mundo, llevó a que, en 1975, existieran "miles de fábricas operando en no menos de 39 países en desarrollo (15 en Asia, 8 en Africa y 16 en América Latina) y a que hubieran por lo menos ----- 725 000 trabajadores-empleados en fábricas para el mercado mundial, de los cuales 500 000 estaban en zonas de producción libre". A lo largo de quince años de operaciones en México las plantas maquiladoras de exportación han mantenido altas tasas de crecimiento.

Instalación de nuevas plantas y ampliación de las ya existentes ha dado lugar a que a mediados de 1980 hubieran 583 industrias que empleaban a 188 mil personas. (Ver cuadro No. 2)

La importancia de la inversión extranjera en México -vía maquiladoras- ha ido más lejos de las fronteras nacionales para ocupar, en 1975, con más de 84 mil trabajado

(C U A D R O N o . 2)

EMPRESAS Y EMPLEO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

ASO	NUMERO EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	RELACION EMPLEO MA- QUILADORAS/MANUFAC- TURAS.
1982	588	112,493	2'369,641	5.2
1983	629	175,128	1'984,790	8.7
1984	722	202,078	2'044,334	9.0
1985	789	217,544	2'363,000	9.1
1986	987	268,388	2'387,000	11.3
1987	1,200	320,000	2'581,000 (1)	12.3

p) Preliminares

(GUADALAJAPA, JALISCO, NOVIEMBRE DE 1987)

FUENTE: Elaborado con datos de INEGI-SPP y Secretaría de Co-
mercio.

res, el cuarto lugar en importancia en términos de empleos generados en operaciones de ensamble para exportación a nivel internacional, después de Corea del Sur con 112,250 , -- Puerto Rico con 105,000 y Singapur con 96,726. A pesar de -- que los salarios en México son 220% superiores a los de Haití, 176% más altos que los de El Salvador y 78% que los de -- Asia, México ha podido atraer un monto importante de la inversión extranjera hacia esta nueva fase de industrialización.

En el transcurso de ocho años, de 1975 a 1983, se -- observó una expansión significativa de la industria maquiladora de exportación. El número de empresas aumentó a 600, es decir un 32%. Las plantas maquiladoras continuaron localizándose principalmente en la franja fronteriza (530 en frontera y 70 en el interior) sin embargo, el crecimiento fué mayor -- en el interior, lo cual permitió disminuir la participación relativa de las ciudades fronterizas de 92% en 1975 a -- 88% en 1983. El personal ocupado alcanzó la cifra de 150,867, lo cual implicó un incremento del 125% con respecto a 1975. -- La derrama de sueldos, salarios y prestaciones sociales ascendió a 197.1 millones de dólares y el valor agregado generado se incrementó a 4.18 millones de dólares. El valor de -- los insumos importados temporalmente ascendieron a 1,448.1 -- millones de dólares, mientras que los insumos abastecidos --

por la industria nacional representaron un valor de 19.0 millones de dólares. La proporción entre insumos importados temporalmente e insumos nacionales se mantuvo prácticamente igual durante el periodo. En suma, durante este lapso de ocho años, la derrama por concepto de remuneraciones se incrementó a un 11%, el valor agregado se incrementó en un 42.6% y el valor de los insumos importados temporalmente creció en un 125.2%. En tanto, el valor de los insumos nacionales aumentó en un 115.9%.

Para darnos una idea más profunda, a continuación mostramos un cuadro de la evolución de la industria maquiladora durante el periodo 1974-1987.

(CUADRO No. 3)

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILLADORA DURANTE EL PERIODO 1974 - 1987.

AÑO	No. DE EMPRE- SAS		PERSONAL OCUPADO		SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES ^a		VALOR AGRE- GADO ^a		INGRESOS IMPORTADOS ^a		INGRESOS NACIONALES		INGRESO DE DIVI- SAS	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
1974	455	-	75,974	-	2,433.6	-	3,945.5	-	6,933.8	-	N.D.	-	-	-
1975	454	-0.2	67,214	-11.5	2,429.7	-0.2	4,014.5	1.7	8,689.3	25.3	120.0	-	-	-
1976	448	-1.3	74,496	10.8	3,321.4	36.7	5,425.0	35.1	11,634.4	36.2	371.2	209.3	-	-
1977	443	-1.1	78,433	5.3	4,527.5	56.3	7,117.6	31.2	18,252.6	54.2	274.7	-26.0	-	-
1978	457	3.2	90,704	15.6	5,906.7	32.2	9,999.9	40.5	25,456.9	39.5	377.1	37'3	-	-
1979	540	18.2	111,365	22.8	8,466.9	41.4	14,543.0	45.4	35,895.3	41.0	515.2	36.6	-	-
1980	620	14.8	119,146	7.3	10,497.7	24.0	17,728.8	21.9	40,095.7	11.7	697.0	35.3	971.1	-
1981	605	-2.4	130,973	9.6	14,644.1	39.5	23,957.0	35.1	54,679.4	36.4	707.4	1.5	976.3	-
1982	688	-2.0	122,493	6.5	24,519.8	67.4	46,587.7	94.5	100,928.2	99.2	1,417.0	100.4	851.3	-
1983	629	7.0	173,128	91.4	46,927.9	91.4	99,521.2	113.6	344,782.9	216.5	4,536.0	219.9	818.4	-
1984	722	14.0	202,708	16.7	100,705.8	114.6	194,756.6	95.7	629,299.6	82.8	8,470.8	86.7	1,555.3	-
1985	780	9.3	217,544	7.7	167,665.3	66.0	325,249.6	55.8	980,548.9	55.8	8,890.6	5.0	1,267.5	-
1986	987	25.1	268,388	23.4	350,244.4	108.9	788,570.9	142.5	2'678,370.7	173.2	30,443.8	242.4	1,285.1	-
1987	1,200	31.7	320,060	19.4	N.D.	-	1'500,000	-	N.D.	-	N.D.	-	1,342.52	-

Cifras en millones de pesos

(1) Estimado a diciembre. Según la ITC fue de \$ 2'621,000

(GUADALAJARA, JALISCO, NOVIEMBRE DE 1987.)

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE INEGI-
SPP Y BANCO DE MEXICO.

Desde la creación del programa hace 22 años (siendo ahora un programa a nivel nacional, no solo fronterizo), el papel de la inversión directa norteamericana ha sido predominante. Su importancia no debe medirse sólo en el número de plantas sino también en cuanto a empleos creados, personal técnico entrenado, la contribución al desarrollo tecnológico y a la "sofisticación" de los procesos educativos en México, y su contribución en la balanza de pagos mexicana.

Los datos más recientes indican que cerca de 60% de las plantas maquiladoras que operan en México son total o mayoritariamente de capital norteamericano. Estas plantas son responsables del 80% de los empleos creados por esta industria y del 85% de las reexportaciones, medida en términos de valor agregado.

La inversión directa norteamericana en este sector, cubre todo tipo de compañías, considerando que las matrices van desde General Electric, General Motors, Zenith, RCA, Hughes, Burroughs, Rockwell, Westinhouse, United Technologies, entre otras, a compañías relativamente más pequeñas como Artistic Brass, Bourns, Classic Coil Winding, Electro Mech, Marion Laboratories, Pacific Electriccord, Sherwood Medical, Hytronics, Jhonson Controls y Crafcó. Varias de estas compañías han tenido plantas maquiladoras por más de una década. Obviamente, la mayoría de estas compañías, si no es que todas,

han encontrado la inversión en maquilas como un reto y un beneficio.

Además, uno debe tomar nota del creciente interés por parte de compañías de otros países - Japón principal pero no exclusivamente - en el programa maquilador en México.

Esto no significa que los inversionistas norteamericanos no hayan tenido algunos problemas con el programa, aunque en la mayoría de los casos se debieron más a una falta total de comprensión acerca de México que a dificultades dentro de la estructura legal del programa.

La inversión directa norteamericana que esté considerando entrar en el programa maquilador por primera vez debe estar consciente de que no es fácil en un 100%, especialmente si la compañía no tiene ninguna experiencia en una operación manufacturera fuera de los Estados Unidos.

El Gobierno mexicano expidió el 15 de agosto de 1983 - el Decreto para el Fomento de Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Este ordenamiento reúne las disposiciones normativas y de fomento relativas al sector, que tratan de reformular su desarrollo actual y futuro dentro del marco de los Objetivos del Plan Nacional de Desarrollo.

Con este instrumento, se establecen medidas administra

tivas orientadas a facilitar la integración de la industria maquiladora al resto del aparato productivo nacional. Para tal efecto, se promueve la utilización de capacidad ociosa instalada en las industrias del país para desarrollar programas de maquila y se induce la mayor incorporación de materias primas y componentes nacionales en sus procesos de ensamble.

El citado Decreto es parte fundamental de una estrategia activa de promoción y selectividad en las inversiones industriales, que trata de llevar hasta ese sector los lineamientos del cambio estructural que se ha planteado la presente Administración.

Con esta política se pretende:

- 1) Incrementar la generación neta de divisas del sector maquilador, ajustándose a las disposiciones existentes sobre control de cambios.
- 2) Promover una mayor generación de empleos adecuadamente remunerados y con altas posibilidades de capacitación. Para ello se pretende fomentar aquellas actividades industriales que utilicen mano de obra masculina y absorban fuerza de trabajo desempleada o subempleada.

- 3) Fomentar la localización de las empresas maquiladoras en el interior del territorio nacional, excepto en las zonas de alta concentración industrial, creando la infraestructura adecuada a través de establecimiento o acondicionamiento de parques industriales.
- 4) Promover la integración de la industria maquiladora al resto del aparato productivo del país, estimulando a las empresas nacionales para que se constituyan en abastecedoras de insumos de este sector, sobre todo, en aquellas materias primas y componentes en donde ya somos competitivos a nivel internacional. Por otro lado, la integración puede promoverse permitiendo a las maquiladoras vender en el mercado mexicano hasta un 20% de su producción anual, cuando sus productos no sean fabricados por otras empresas en México.
- 5) Apoyar fundamentalmente el establecimiento de plantas maquiladoras con procesos tecnológicos avanzados y destinadas a producir bienes de fabricación tecnológicamente más complicadas y modernas que los tradicionales, a efecto de poder diversificar su actividad.

Las perspectivas de la industria maquiladora en México están fundamentalmente en una primera instancia por el contexto internacional y, en segundo término, por la orientación que México adopte para su incorporación en un esquema dinámico y cambiante de especialización internacional e industrialización.

En los últimos años, la competencia internacional en este sector se ha hecho cada vez más aguda. Economías como la norteamericana, la japonesa y la alemana han ido desplazando en forma creciente segmentos de producción hacia países en desarrollo donde las condiciones de ensamble y fabricación son más favorables y donde los niveles de rentabilidad pueden ser mayores que en sus países de origen.

En este contexto, México puede representar una alternativa interesante por su cercanía al mercado más grande del mundo, por su estabilidad política, por la infraestructura industrial con que ya se cuenta, por su competitividad en los costos de mano de obra y de otros insumos nacionales entre otras.

Esta situación de ventaja frente a otros países en desarrollo puede permitir al país una promoción selectiva de las actividades industriales de maquila que reporten mayores beneficios a México.

A raíz de los ajustes paritarios y de la adopción de una política cambiaria con ajustes continuos de la moneda, - se abre un panorama promisorio para que México se convierta en uno de los principales países maquiladores del mundo.

Esta actividad puede constituirse en una alternativa viable para desarrollar a largo plazo un sector exportador -- competitivo, ya que representa una oportunidad para explorar nuevos mercados. Ello cobra importancia al considerar que la demanda interna probablemente experimentará limitado crecimiento en los próximos años y habrá necesidad de aprovechar - capacidades ociosas en diversas industrias.

En el corto plazo, la recuperación económica de los - Estados Unidos es factor importante para explicar el auge de esta industria, los planes de inversión hechos con anterioridad empiezan a cristalizar y paralelamente aumenta el número de nuevos proyectos y amputaciones.

Las ramas con mayores perspectivas continúan siendo -- las de construcción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios y maquinaria, equipo aparatos y materiales eléctricos y electrónicos.

La abundancia de proyectos en ciudades maquiladoras - fronterizas plantea la necesidad de desarrollar las relaciones en plazas alternativas, sobre todo en el interior del ---

país, a la vez que corregir insuficiencias de infraestructura ya existentes en la faja de la frontera transporte urbano, líneas telefónicas y vivienda, entre otras.

La escasez de personal que enfrentan las maquiladoras fronterizas han inducido a múltiples empresas a adoptar medidas para reforzar el esquema de prestaciones y poner mayor énfasis al respecto de capacitación. Este problema, no obstante, podrá favorecer la introducción de procesos más intensivos en el uso de capital, incrementan o así las posibilidades de una mayor corriente de transferencia de tecnología. Impulsar las ventajas que ofrece México como país maquilador implica realizar una labor promotora muy amplia en el extranjero, a la vez que evaluar constantemente la opción de otros en donde se observa interés de inversionistas para no perder margen de competitividad.

Se pretende, en resumen, corregir desviaciones del pasado, y con base en la nueva política de fomento, desarrollar maquiladoras con procesos más complejos de manufactura, con tecnología avanzada, con ocupación de mano de obra masculina y, sobre todo, con una mayor vinculación con el resto de la industria nacional, de tal manera, que esta última pueda también elevar sus niveles de competitividad internacional, que son sobre los que opera la industria maquiladora.

La opción ideal para instalar o reubicar una industria maquiladora es el parque industrial Guadalajara, se -- considera como el más moderno y funcional de su clase en to do el país. Es un desarrollo 100% privado que le proporcio na la infraestructura ideal para instalación o reubicación de una industria maquiladora.

A) UBICACION:

El parque se encuentra estratégicamente sobre la ca rretera entre Guadalajara (a 7.5 Km.) y Aeropuerto Inter nacional (a 4 Km.) al inicio del más importante corredor industrial del Occidente del país.

B) DIMENSION DE TERRENOS

Lotes de:

- * 3,200 Mts.² (40 x 80)
- * 5,000 Mts.² (50 x 100)
- * Hasta 42,500 Mts.²

C) SERVICIOS

- Líneas telefónicas telex y fax.
- Electricidad con Alta Tensión y alumbrado en Avenidas
- Drenaje pluvial y sanitario
- Suministro de agua y tanque de reserva de un millón de litros.

- Propiedad completamente bardada
con vigilancia las 24 horas
- Estación de bomberos propia
- Avenidas arboladas y jardinería.
- Terminal de transporte urbano enfrente.
- Reglamento interno de operación.

C A P I T U L O I I I

LUGAR PROPICIO PARA ESTABLECER UNA INDUSTRIA MAQUILADORA
EN LA PERIFERIA DE GUADALAJARA

Los interesados que decidan establecer una maquiladora deberán presentar ante (SECOFI) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o en la Delegación Federal de ésta, la solicitud de aprobación, llenando los formatos e instructivos correspondientes.

A) FORMATOS E INSTRUCTIVOS

1.- Nombre de la Empresa:

Anote el nombre y su razón social como aparece asentado en el Acta Constitutiva de la sociedad.

2.- Domicilio, anotando Código Postal.

A) De la planta:

Anotar la dirección donde está instalada la planta, - anotando el código postal.

B) Para oír notificaciones :

Anote la dirección de su apoderado o representante legal con residencia en el D.F., o de las oficinas administrativas en caso de localizarse fuera de la planta. Es necesario anotar el teléfono a donde se puedan comunicar los asuntos concernientes a su Programa.

3.- Monto y estructura del Capital Social:

Anote la cantidad total con la que fue constituida la sociedad y la cantidad porcentual de las acciones y su origen anotando el nombre del país de procedencia cuando los accionistas sean extranjeros.

C A P I T U L O I V

REQUISITOS PARA ESTABLECER UNA MAQUILADORA EN LA PERIFERIA
DE GUADALAJARA, JALISCO MEXICO.

4.- Programa anual de inversiones en activo fijo:

Anote las inversiones en maquinaria, terrenos o en construcciones que realizarán en el periodo inmediato de un año.

5.- Valor de la maquinaria y equipo que destinarán al Programa de Maquila:

Anotar el valor de la maquinaria, nacional y extranjera, que destinarán a este régimen.

Deberá anotarse el valor en moneda nacional.

6.- Indicar si se trata de una empresa establecida para abastecer el mercado interno y desea ocupar capacidad ociosa instalada, al amparo del Régimen de Maquila de Exportación:

Explicar si el Programa de Maquila lo usará en capacidad ociosa instalada de su planta o si se dedicará 100% a la exportación.

7.- En su caso, indicar la cantidad porcentual de la capacidad instalada que se dedicará al Régimen de Maquila de Exportación.

Si utilizarán capacidad ociosa instalada de su planta, - indicar la cantidad porcentual que dedicarán a este régimen.

B) DEL PRODUCTO:

1.- Nombre del o los productos, usos y sus aplicaciones:

Describir claramente los productos que van a realizar y el uso que va a tener en el mercado de exportación.

2.- Empresa con la que celebrarán contrato de maquila y - en su caso señalar el período de vigencia del mismo.

El contrato de maquila deberá estar debidamente reconocido por el Consulado Mexicano en donde se realiza el contrato.

3.- En el caso de las expresas textiles deberán incluir la siguiente información por producto:

Categoría Textil (U.S.A.), composición porcentual de tela, tipo de tejido, uso docenas, cantidades en yardas cuadradas a utilizar para el Programa.

Indicar claramente la categoría Textil, ésta se considera de acuerdo a las combinaciones en las prendas de algodón, lana o fibras artificiales y sintéticas o si son 100% de una sola fibra deberán ser consideradas -- por su composición; asimismo, se consideran el tipo de tejido para blusas y camisas. En cuanto a la cantidad de la tela, ésta deberá considerarse en docenas, yardas cuadradas o metros cuadrados; los avíos se conside

ran en kilos y piezas.

- 4.- Indicar si se pretende vender parte de la producción en el mercado nacional y en que proporción.

Indicar la cantidad porcentual de la producción que pretenden vender al mercado nacional. Excepto las empresas maquiladoras textiles y de la confección.

C) DE LA OPERACION:

- 1.- Indique el proceso de producción que se realizará a él o los productos.

Describe el proceso productivo desde que se reciben las materias primas hasta el terminado del producto.

- 2.- Cantidad porcentual de mermas y desperdicios.

Anote la cantidad porcentual de las mermas y desperdicios de materias primas generados durante el proceso productivo, estas cantidades serán deducidas de sus permisos de importación temporales de materias primas.

- 3.- Valor de las materias primas y empaques nacionales que se utilizarán en el proceso productivo (anual).

Se pueden incluir los empaques, fleje y algunas materias primas que adquieren en el país y de origen nacional. -- Anotar las cantidades y los valores.

- 4.- Valor de las materias primas y empaques extranjeros, -- que utilizarán en el proceso productivo (anual).

Anotar únicamente las materias primas importadas.

- 5.- Indicar si se pretende contratar submaquila con empresas nacionales y de que tipo de trata el proceso de submaquila.

En caso de contratar submaquila con empresas nacionales que abastezcan el mercado interno, anotar nombre, dirección y teléfono de las mismas, indicando el proceso de submaquila que se ha contratado.

- 6.- Monto del Valor Agregado Nacional generado en el país -- (anual).

Anotar el valor agregado nacional que se suma a las materias primas importadas, todo por un período de un año. (No confundir con el Impuesto al Valor Agregado IVA.)

- 7.- Valor de la producción al salir del país (anual).

Este punto incluye la suma del valor de las materias primas importadas más el valor agregado por el período de un año.

- 8.- Generación de empleos de Origen Nacional.

Anote la cantidad de empleos que generará la empresa di--

rectamente para la producción desglosado en obreros, técnicos y empleados administrativos, en el entendido que la suma de estos rubros no debe ser menor que 25 personas en total.

9.- Capacidad de producción anual.

Anote la cantidad máxima de sus productos que su planta pueda producir en el período de un año, cuando la planta esté operando el 100% de su capacidad.

D) DE LAS IMPORTACIONES:

- 1.- Relación de materias primas y/o componentes que importarán para el proceso de maquila.

Anote en la columna denominada "PERIODO" el tiempo en -- que realizará la importación temporal que les sea expedido. En la columna "CANTIDAD" anote las cantidades por -- producto a importar utilizando siempre el sistema métrico decimal. En la columna "DESCRIPCION" anote todos los datos sin olvidar las especificaciones técnicas de las mercancías que se están importando. En la columna "VALOR UNITARIO" anote el precio por unidad de la mercancía que se trate. En la columna "VALOR TOTAL" anote el valor total de las mercancías que se solicita importar, sumando al final todas las cantidades; ejemplo:

PERIODO	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
6 meses	3,000 Pzas	Portafolios de piel de becerro 0.30 x 0.40 y 0.10 de an- cho. Modelo 1674.	\$ 5,000.00	\$ 15'000,000.00

NOTA: Todos los valores solo se pueden anotar en moneda nacional.

2.- Relación de maquinaria, herramienta y equipo que importarán para el proceso de maquila.

Este punto es para autorización de importaciones de maquinaria, herramienta y equipo, por lo mismo se -- llenará en forma similar al punto anterior.

E) INFORMACION BASICA A PRESENTAR PARA SOLICITAR UN PROGRAMA DE MAQUILA DE EXPORTACION.

NUEVO REGISTRO ___ AMPLIACION ___ RENOVACION ___

FUNDAMENTO LEGAL:

Con base en lo establecido en los artículos 3^a y 4^a del decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de agosto de 1983, se solicita atentamente se sirva autorizar nuestro programa de actividades para acogerse al Régimen de la Industria Maquiladora de Exportación, conforme a los siguientes datos:

1.- DEL SOLICITANTE:

1.- Nombre de la Empresa

2.- Domicilio de:

A) La planta

B) Para notificaciones

3.- Capital Social

4.- Programa anual de inversiones en activo fijo.

5.- Valor de la maquinaria y equipo que destinarán al Programa de Maquila:

Periodos	Nacional	Importada	Total
(Anual)		Temporalmente	

- 6.- Indicar si se trata de una empresa establecida para -
abastecer el mercado interno, y desea ocupar capacidad -
ociosa instalada, al amparo del Régimen de Maquila de Ex
portación:
- 7.- En su caso, Indicar la cantidad porcentual de la capaci-
dad instalada que se dedicará al Régimen de Maquila de --
Exportación.

II. DEL PRODUCTO

- 1.- Nombre del producto, usos y aplicaciones.
- 2.- Empresa con la que celebrará contrato de maquila, y en su
caso, señalar el período de vigencia del mismo.
- 3.- Países a los que exportará él o los productos;
- 4.- En caso de ser empresa textil, incluya la siguiente infor-
mación por producto:
- A) Categoría Textil
 - B) Composición porcentual de la tela.
 - C) Tipo de tejido
 - D) Uso
 - E) Docenas
 - F) Yardas cuadradas a utilizar para el programa.
- 5.- Indicar si se pretende vender parte de la producción en -
el mercado nacional y en que proporción.

III.- DE LA OPERACION

- 1.- Indique el proceso de producción que se realizará a él o los productos.
- 2.- Cantidad porcentual de mermas y desperdicios.
- 3.- Valor de las materias primas y empaques nacionales que se utilizarán en el proceso productivo (anual).
- 4.- Valor de las materias primas y empaques extranjeros que se utilizarán en el proceso productivo --- (anual).
- 5.- Indicar si se pretende contratar submaquila con empresas nacionales y de que tipo se trata el proceso de submaquila.
- 6.- Monto del valor agregado nacional generado en el país (anual).
- 7.- Valor de la producción al salir del país (anual).
- 8.- Generación de empleos de origen nacional:

	Actual	1ª Semestre	2ª Semestre
A) Obreros			
B) Técnicos			
C) Administrativos			
Total.			

9.- Capacidad de producción anual

IV.- DE LAS IMPORTACIONES

1.- Relación de materias primas, partes y/o componentes - que importarán para el proceso de maquila.

PERIODO	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
---------	----------	-------------	----------------	-------------

2.- Relación de maquinaria, herramienta y equipo que importarán para el proceso de maquila.

PERIODO	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
---------	----------	-------------	----------------	-------------

ANEXOS:

- 1.- Copia certificada del Acta Constitutiva de la Sociedad y las modificaciones a la misma.
- 2.- Copia del Registro en el Instituto Mexicano del Seguro Social.
- 3.- Contrato de arrendamiento o de compra venta del local.
- 4.- Contrato colectivo de trabajo.
- 5.- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- 6.- Contrato de maquila debidamente legalizado.
- 7.- Copia del Poder Legal que acredite al Representante de

la Empresa ante esta Dependencia.

NOTAS:

Esta forma es de libre reproducción y debe presentarse en original y dos copias autógrafas, - así como de sus anexos respectivos.

Para cada ampliación del Programa de Maquila se debe presentar esta forma indicando cualquier - modificación al capital social o constitutivo de la sociedad.

SECOFI está facultada para autorizar Programas de Maquila de Exportación a:

- 1.- Las personas físicas que acrediten su nacionalidad mexicana.
- 2.- Las personas morales que demuestren estar debidamente constituidas en los términos de la legislación vigente en México.

De aprobarse la solicitud, SECOFI notificará a La Dirección General de Aduanas (DGA de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP) los términos en los que fue aprobado el programa (o la ampliación del programa en su caso) en el plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de la fecha de aprobación.

También SECOFI le asignará a la empresa una CLAVE que le corresponda dentro del Registro Nacional de la Industria Maquiladora. Esta clave deberá ser utilizada en todos los trámites que se realicen ante las dependencias o entidades de la administración pública federal.

La maquiladora deberá solicitar cada dos años la actualización de su Registro ante SECOFI, dependencia que comunicará lo que resuelva a la Dirección General de Aduanas.

La autorización y el registro en SECOFI de su programa de maquila de exportación significa para la empresa una serie de compromisos de tipo social y económico, como por ejemplo:

- 1.- El cumplimiento con el programa mismo de acuerdo con los términos establecidos.
- 2.- El estricto apego a los programas de importación y exportación (volumen, valor, destino, cuotas).
- 3.- La contratación y capacitación del personal.
- 4.- El cumplimiento con las obligaciones fiscales y laborales vigentes en México.
- 5.- El cumplimiento con las disposiciones relativas al control de cambio aplicables a las maquiladoras.

Al buscar la promoción de un desarrollo regional equilibrado, SECOFI autorizará la ubicación de las maquiladoras de nueva creación o las ampliaciones de las ya existentes fuera de las zonas de elevada concentración industrial.

Las empresas a las que SECOFI apruebe o amplíe un programa de maquila de exportación podrán importar temporalmente las siguientes mercancías requeridas y relacionadas con el cumplimiento de dicho programa:

- 1.- Materias primas y auxiliares, así como envases, material de empaque, etiquetas, folletos necesarios para la producción.
- 2.- Herramientas, equipos y accesorios de producción y seguridad industrial, así como manuales de trabajo y planes industriales.
- 3.- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo.
- 4.- Equipos de laboratorios, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad y para capacitación de su personal.

De acuerdo con el Decreto, las importaciones previstas en el punto 1 podrán permanecer en el país hasta por seis meses -- contados a partir de la fecha de su introducción al territorio nacional. Este plazo sin embargo, previa autorización, - este término puede ser ampliado en un plazo similar.

Las demás importaciones podrán permanecer en el país - en tanto continúan vigentes los programas para los que fueron autorizadas.

Es importante subrayar que las empresas deben realizar sus importaciones autorizadas con motivo de su programa de - operación de maquila, dentro de un plazo de seis meses conta

dos a partir de la fecha de aprobación. Sin embargo, previa autorización, este término puede ser ampliado en un plazo si milar.

Una vez vencido este plazo complementario, las empresas que no realizaron las importaciones temporales autorizadas deberán formular nuevas solicitudes ante SECOFI.

Unicamente en el caso de las importaciones de instalaciones especializadas, el plazo ampliado puede ser prorrogado a solicitud del interesado. Si esto ocurre, la maquiladora deberá demostrar a las autoridades el avance de sus insta laciones.

Una vez establecida y en operación, la maquiladora podrá realizar importaciones de emergencia de refacciones y ma teria prima cuando la falta de las mismas pudiera poner en - peligro su producción, en cuyo caso la Dirección General de Aduanas lo notificará a la SECOFI.

Asimismo, la DGA, previa conformidad de la SECOFI, podrá autorizar importaciones temporales de mercancías no previstas en el programa original y que sean necesarias para mejorar el funcionamiento de la maquiladora.

La maquiladora podrá solicitar a las autoridades aduaneras la autorización para efectuar retornos definitivos o tran sitorios para reparación o sustitución de hasta 20% del total

de la maquinaria y equipo importados temporalmente conforme a su programa inicial de maquila.

Los nuevos retornos en adición a los del 20% mencionados arriba se permitirán siempre y cuando se haya vuelto a importar al país lo que salió antes con motivo de reparación o sustitución.

La DGA en casos específicos podrá autorizar que las mercancías importadas temporalmente a México bajo el programa de maquila sean retornadas al exterior por persona distinta al importador original.

Es muy frecuente que el valor y volumen de los productos que son exportados se vean afectados por mermas y desperdicios. La ley permite su deducción de las cantidades importadas siempre y cuando SECOFI determine que tales rechazos pueden considerarse como normales.

C A P I T U L O V

PREGUNTAS QUE SE SUSCITAN AL ESTABLECER UNA MAQUILADORA

A) ¿COMO SE ESTABLECE LA GARANTIA DE INTERES FISCAL?

Con el propósito de garantizar que todas las mercancías importadas temporalmente a México bajo el programa de maquila salgan del país cuando dicho programa se haya dado por terminado, las empresas maquiladoras en principio, deberán garantizar el interés fiscal en cualquiera de las formas señaladas en el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación.

Sin embargo, basándose en la antigüedad y solvencia económica y moral de la maquiladora, la DGA podrá autorizar, cuando se otorgue fianza, que sólo se cubra:

- 1.- El 40% del Crédito Fiscal correspondiente a las materias primas auxiliares, así como envases, material de empaque, etiquetas y folletos.
- 2.- El 60% causado por la maquinaria, aparatos, instrumentos, herramientas, equipos y refacciones.

En ambos casos deberán garantizar con los mismos montos las probables multas.

El Artículo 31 de la ley, establece que, cuando por causas de accidente, caso fortuito o fuerza mayor, las mercancías importadas temporalmente sean destruidas o perdidas irremediablemente y esta circunstancia sea acreditada ante la aduana, para efectos de los acreditamientos respectivos

se tendrán como retornados al exterior, pudiéndose cancelar la garantía fiscal.

B) ¿UNA MAQUILADORA PODRÁ VENDER SUS PRODUCTOS EN MEXICO?

Las maquiladoras establecidas en México podrán ser autorizadas a vender parte de su producción en el mercado nacional, si la SECOFI resuelve que tal acción no afecte negativamente:

- 1.- A los productos nacionales existentes.
- 2.- A los programas de fomento de industrias de productos idénticos o similares.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en cada caso, calendarizará e indicará las cuotas en volumen y valor de la producción que podrá ser vendida localmente, misma que no deberá exceder del 20% de la producción anual de la empresa.

La disposición anterior indica que el acceso de las empresas maquiladoras al mercado nacional ahora está menos limitado que en el pasado. En todo caso, sin embargo, la maquiladora interesada deberá cumplir entre otros, con los siguientes requisitos:

- a) Demostrar que el grado de integración nacional de su producción es igual o superior a los niveles autorizados.

- b) Mantener el mismo control de calidad que aplica para sus productos exportados.
- c) Cumplir con un presupuesto de divisas favorable para el país, mismo que le será establecido. Lo anterior, porque aunque excepcionalmente SECOFI podrá autorizar porcentajes de venta en el mercado nacional superiores al 20% se vigilará por parte de las autoridades que la empresa no pierda su carácter de exportadora.
- d) Prestar asistencia técnica a sus actuales potenciales proveedores nacionales.
- e) Atenerse a los lineamientos generales establecidos para la rama de actividad industrial en que opere la empresa.
- f) Cumplir con los demás requisitos establecidos por las disposiciones legales aplicables en la materia.

El tratamiento legal de los desperdicios merece un comentario aparte. Dentro de los desperdicios podrá incluirse el material que ya manufacturado en el país, sea rechazado por los controles de calidad de la maquiladora, siempre y cuando SECOFI determine que tales rechazos pueden estimarse como normales.

Los desperdicios, según la ley, deberán ser destruidos, donados a instituciones benéficas o educativas, retornados

al extranjero, o en caso de que cumplan con los requisitos legales, importados definitivamente.

Los envases y material de empaque de las mercancías importadas temporalmente tendrán igual tratamiento que los desperdicios.

En el caso de que la maquiladora desee vender en México los desperdicios obtenidos en su proceso productivo, deberá solicitar la autorización de la DGA especificando el tipo de producto, cantidad, valor y destinatario, además de cumplir con los requisitos vigentes para su importación definitiva.

C) COMO SE APLICA EL CONTROL DE CAMBIOS A LAS MAQUILADORAS?

El valor de los productos y servicios exportados por las maquiladoras debe facturarse en monedas libre de conversión como: dólar estadounidense, dólar canadiense, francos suizos, libras esterlinas, y marcos alemanes.

Las mercancías vendidas y los servicios prestados a los residentes mexicanos podrán ser facturados en pesos mexicanos, previa autorización de SECOFI.

Las exportaciones de las maquiladoras no están incluidas en las disposiciones de control de cambios, por lo que no se tramitan los compromisos de venta de divisas (CVD's) y -

no hay obligación alguna de vender divisas procedentes de dichas exportaciones al Banco de México.

Sin embargo, la Ley establece que las maquiladoras deberán vender a los bancos nacionales divisas extranjeras en valor suficiente para adquirir pesos mexicanos necesarios para cubrir el pago de los siguientes conceptos dentro de la República Mexicana.

- Sueldos y salarios
- Contratos de renta
- Contratos de arrendamiento
- Compra de bienes y servicios de origen nacional excepto activos fijos
- Impuestos
- Pólizas de seguro
- Intereses sobre préstamos en moneda nacional y
- Otros tipos de gastos operativos

La venta de divisas por parte de las maquiladoras se debe efectuar al tipo de cambio controlado y a más tardar el último día hábil del mes al que corresponden dichos gastos.

D) COMO SE PUDE DAR POR TERMINADO EL PROGRAMA DE MAQUILA?

Las empresas maquiladoras tienen la libertad de dar por terminado su programa. En tal caso, para poder retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente, deberán solicitar a SECOFI, con treinta días de anticipación, su certificado de cancelación del programa y de registro.

Conforme a la Ley, SECOFI autorizará la cancelación del registro siempre y cuando el interesado haya demostrado estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, laborales y las demás obligaciones que establezcan las leyes, según constancia expedida por autoridad competente.

E) CUALES SON LAS CONSECUENCIAS EN EL CASO DE INCUMPLIMIENTO DE UNA MAQUILADORA?

Como se dijo anteriormente, la autorización del Programa de Maquila significa al mismo tiempo para la empresa el adquirir una serie de compromisos cuyo cumplimiento será vigilado por las autoridades pertinentes y conforme a las leyes vigentes en México.

En el caso de incumplimiento, las maquiladoras serán sancionadas con la cancelación definitiva de su registro o con la suspensión temporal de la vigencia de su programa.

Lo anterior se aplicará según el juicio de SECOFI y sin desistir de las sanciones que procedan conforme a las demás leyes aplicables.

Sin embargo, previamente a la aplicación de las sanciones, SECOFI otorgará un plazo de 30 días naturales a los interesados para que manifiesten ante las autoridades lo que a su derecho convenga, ofreciendo las pruebas que consideren convenientes.

F) CUALES SON LAS VENTAJAS DEL REGIMEN DE MAQUILADORAS FRENTE AL REGIMEN TRADICIONAL?

Debido a la importancia socioeconómica de las maquiladoras de México, el Gobierno otorgó una serie de ventajas comparativas a este sistema de operación industrial con el propósito de promover todavía más su desarrollo.

Las ventajas a las que aquí se hace mención pueden resumirse como sigue:

La empresa siempre podrá importar lo que necesite para poder cumplir con su programa de maquila:

- Es irrelevante que exista la producción nacional de los productos por importar.
- No existe la obligación de pago de impuestos a la importación.

- El interés fiscal se puede cubrir con una fianza equivalente a tan sólo 40% ó 60% (según el caso) de su valor correspondiente.
- El reconocimiento y despacho temporales o definitivos - de maquinaria y equipo en el caso de reparación o sustitución.
- Importaciones de emergencia de refacciones y de materias primas.
- Posibilidades de acudir al mercado nacional son parte de su producción no exportada.
- Posibilidades de tener reducciones de impuestos a la importación a los Estados Unidos (ejemplo: tarifas 806 y - 807 y el Sistema Generalizado de Preferencias).
- Ahorro de costos por el diferencial ("mano de obra barata") en salarios favorables.
- Exportaciones de las maquiladoras no están en el mercado-controlado de divisas.

C A P I T U L O V I

DEPENDENCIAS QUE INTERVIENEN EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS

A) CAMARA AMERICANA DE COMERCIO EN MEXICO (AMCHAM)

La Cámara Americana de Comercio en México está conformada por más de 2.700 compañías norteamericanas y mexicanas, y es la más importante de las 31 Cámaras de Comercio localizadas fuera de los Estados Unidos. Su influencia creciente hace pensar que la AMCHAM es uno de los grupos de presión más importantes que operan en México.

Esta institución cuenta con un comité especial dedicado a la industria maquiladora al que se le conoce como "El Comité para el Desarrollo Industrial Regional", oficina cuyo principal interés es proporcionar alicientes e información a los empresarios de la industria maquiladora, así como da constituir un grupo que articule los intereses de este sector frente al gobierno mexicano. En adición a los servicios de membresía de la Cámara, la institución de apoyo de los empresarios a través de investigaciones especializadas provee comunicación y contactos con los gobiernos de México y los Estados Unidos, y organiza periódicamente seminarios, los que se han organizado anualmente en diferentes ciudades mexicanas y a ellos han asistido a un promedio de 200 empresarios, principalmente norteamericanos.

Adicionalmente a las actividades que realiza esta institución se ha establecido la edición de numerosos trabajos sobre las ventajas económicas que ofrece México a los inversio-

nistas extranjeros, entre estos trabajos destaca la publicación de la revista "Mexican American Review", con información periódica sobre el clima de inversión en México y - con artículos y notas sobre las maquiladoras. Así también, publica, un boletín con el título de "Maquiladora Newsletter", que contiene información sobre la operación de las plantas maquiladoras en México, su edición es mensual y su circulación está limitada a los afiliados a la Cámara.

Seminarios sobre la Industria Maquiladora organizados por la Cámara Americana de Comercio en México:

- a) "Evaluación del Desarrollo y Promoción de la Industria Maquiladora en México". Celebrado en Chihuahua, Chich.
- b) "La Industria Maquiladora en México" Celebrado en Aca pulco Gro.
- c) "La Industria Maquiladora Mexicana: Status Actual y -- Perspectivas. "Celebrada en México, D.F.
- d) "La Industria Maquiladora en México: Prospectos y Cambios para el futuro". Celebrado en Mexicali, B.C.
- e) "La Industria Maquiladora en México: Status Actual y - Prospectos para su Evolución. "Celebrado en la ciudad de Guadalajara, Jal.

B) SUBDIRECCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y FRONTERIZA.

La Subdirección de la Industria Maquiladora y Fronteriza, dependiente de la Dirección General de Fomento Industrial, es la encargada directa de autorizar los programas de maquila y ante ésta se realizan todos los trámites necesarios para el establecimiento de las empresas maquiladoras en el país. Este organismo se encarga de promover y coordinar todas las actividades necesarias para el mejor desarrollo de la Industria Maquiladora en México. Dispone la información sobre el número de plantas maquiladoras, actividad a la que se dedican, volumen de importaciones, personal ocupado y otros datos sobre la operación de estas plantas industriales.

Esta Institución cuenta con representaciones en todas las ciudades fronterizas, mismas que se encargan de la aprobación, ampliación y actualización de los programas de maquila, así como de otras actividades ligadas a facilitar los trámites administrativos necesarios en la operación de las plantas industriales.

C) DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA, SUBDIRECCION DE INFORMACION.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

A partir de 1977, esta dirección es la encargada de

centralizar la información sobre la operación de las plantas maquiladoras en México. A través de la información recabada mensualmente por las Representaciones de la Secretaría del Patrimonio y Fomento Industrial en distintas ciudades del país, se elabora un reporte mensual, que contiene los siguientes datos: principales características de las plantas maquiladoras por ciudades; por actividad a la que se dedican; personal ocupado por sexo y calificación de la mano de obra; sueldos, prestaciones y salarios pagados por las maquiladoras; y materias primas, envases y empaques consumidos, según su procedencia nacional o extranjera.

Los reportes están disponibles al público, también se puede obtener un reporte anual que condensa la información mensual.

D) CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION
(CFNACINTRA)

E) EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MEXICO

Desde el año de 1967 la Embajada de los Estados Unidos en México han elaborado una serie de reportes con información relativa a la operación de las plantas maquiladoras en México. Los reportes similares a los que otras embajadas de los Estados Unidos realizan en otros países, se conocen co-

no Airgrams, y consistuyen documentos informativos dirigidos al Departamento de Estado, En México estos documentos aparecieron normalmente hasta el año de 1974, en la actualidad se desconoce si la Embajada siga preparando estos reportes semestralmente.

F) COMITE POR 806.30 AND 807 INC.

El comité por el 806.30 y el 307 constituye uno de los grupos más importantes que se han organizado en los Estados Unidos para contrarrestar la presión que los sindicatos norteamericanos han generado al interior del Congreso para revocar las proporciones tarifarias que han permitido el libre acceso a los Estados Unidos de los productos ensamblados en el exterior. Las actividades principales de este grupo de presión que persigue activamente sus intereses por medio de la persuasión de los legisladores norteamericanos.

Regularmente el Comité publica el boletín, Production - Sharing Report, en el se proporciona información sobre las proporciones de la ley que pueden afectar directa o indirectamente el esquema tarifario norteamericano. Se incluye también información sobre el rol que juegan los items 806.30 y 807 en el esquema global de la economía norteamericana.

G) THE FLAGSTAFF INSTITUTE

El propósito principal de este Instituto es el de prom

ver comercio internacional, especialmente lo relacionado con la inversión en plantas maquiladoras. El Instituto publica semestralmente la revista Flagstaff Institute Journal que contiene información general sobre las maquiladoras, la publicación es de circulación no limitada y pueden conseguirse suscripciones escribiendo a The Flagstaff Institute.

E) AMERICAN FEDERATION OF CONGRESS OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS.

Desde el año de 1969 la Confederación Norteamericana de Sindicatos (aflicio) se han convertido en el principal opositor del establecimiento de las plantas maquiladoras en el extranjero. El Comité Ejecutivo de dicho organismo ha dado impulso a muchas de las proposiciones para revocar las proposiciones tarifarias que permiten la entrada a este país de los productos maquilados en el exterior.

Las discusiones en torno a los perjuicios causados a los trabajadores norteamericanos, por la cada vez más constante política de las empresas norteamericanas de establecer parte de sus operaciones productivas en países de bajos salarios, ha dado como resultado una controvertida discusión en el Congreso Norteamericano; asimismo,

ha permitido conformar una abundante información sobre las críticas que este organismo laboral ha hecho en torno al costo económico que las operaciones de ensamblaje tienen sobre los trabajadores norteamericanos.

I) NORTH AMERICAN CONGRESS ON LATIN AMERICA (NACLA).

NACLA es una organización independiente de investigación, su principal objetivo, desde el año de 1966, ha sido la investigación sobre todas aquellas instituciones norteamericanas que tienen intereses económicos, políticos y culturales en los países de América Latina. Los resultados de los proyectos de investigación se publican mensualmente en la revista NACLA: Report on the Americas, y a través de publicaciones especiales, como es el caso del libro Beyond The Border. En variadas ocasiones las publicaciones de NACLA han atendido el tema de las maquiladoras, señalando el impacto económico, político y social que estas empresas tienen en México.

J) DATA CENTER

Este centro apareció originalmente como una extensión de NACLA, ahora es un centro independiente que mantiene un banco de información sobre diferentes aspectos, entre los que destacan información sobre las inversiones norteamericanas en América Latina.

K) ASOCIACION DE INDUSTRIAS MAQUILADORAS DE OCCIDENTE, A.C.

Presidente: Ing. César Castro Rodríguez

(Consejero del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A.C.)

Presidente: Ing. César Castro Rodríguez

Domicilio: Calle 3 No. 1338 Zona Industrial. Guadalajara, Jal.

Tels: 12-02-60, 11-04-65

Fax. 11-71-80

La Asociación de Industrias Maquiladoras de Occidente, A.C. agrupó a más de 20 empresas maquiladoras de esta localidad, desde su fundación ha promovido el desarrollo de la Industria Maquiladora en esta ciudad. Su función principal es la de crear un ambiente favorable a nivel local que permite mantener una buena comunicación entre el sector maquilador y las autoridades municipales estatales, así como las organizaciones sindicales de trabajo.

C A P I T U L O V I I

APOYOS DE FINANCIAMIENTO A LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS

A nivel mundial, el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación es el resultado de la situación económica internacional proveniente de la creciente competencia comercial en el mundo, que ha inducido a la disgregación de procesos productivos en los países, en función de la disponibilidad de recursos y/o limitaciones de carácter fiscal y arancelario.

Esta tendencia, que en esencia se vincula con el concepto División del Trabajo, tiene su origen en las primeras etapas de la historia del hombre. El desarrollo del comercio mundial a partir de la Revolución Industrial, desata el proceso de maquila o subcontratación internacional, que surge como una forma de resignación geográfica de los procesos productivos, con el fin de minimizar costos de producción.

En la actualidad, la mayoría de los países en desarrollo otorgan incentivos con el fin de aumentar el flujo de la inversión extranjera directa. Un número creciente de gobiernos utilizan una mezcla de incentivos directos, restricciones y regulaciones con el propósito de canalizar la inversión extranjera hacia sectores y regiones específicas que sean acordes con los objetivos económicos y sociales trazados en sus planes de desarrollo.

Entre los incentivos otorgados con el fin de atraer la inversión extranjera, así como lograr la participación nacional, están los apoyos crediticios, servicios bancarios y coinversiones de las instituciones bancarias y financieras de los países en desarrollo.

Al inicio del programa de maquila en México, se establecieron plantas en su mayoría pequeñas con procesos de ensamble muy elementales, que por sus características requerían pocos servicios bancarios y financieros; sus apoyos financieros los recibían directamente de las matrices. En esa época, la situación financiera del país no requería un alto grado de apoyo de la banca a la industria. (No existía Control de Cambios, había estabilidad en la relación peso-dólar y normalidad en los flujos financieros externos).

La economía mexicana enfrenta una crisis que ha originado un cambio radical en su política económica, debido al creciente desempleo, la subutilización de la plata productiva y la escasez de divisas. Por lo anterior, un papel más agresivo de la Banca Mexicana como apoyo integral al desarrollo de la Industria Maquiladora es impostergable.

A) VENTAJAS EN MEXICO

Al ubicarse en México, las empresas maquiladoras obtienen --

las siguientes ventajas:

1) Cercanía geográfica con los Estados Unidos de América.

Esto representa:

- * Reducción de costos en fletes e inventarios.
- * Agilización de entregas y comunicaciones
- * Instalación de plantas gemelas y residencia de sus -
ejecutivos en Estados Unidos.

2) Estructuras y política económica.

El Gobierno mexicano ofrece entre otras cosas, las siguientes condiciones operativas:

- * Importación temporal libre de impuestos de:
Maquinaria y equipo.
Materias primas y auxiliares.
- * Exportación libre de impuestos
- * Aplicación del control de cambios al renglón de gastos operativos.

Empero, no requiere establecer compromiso de venta de divisas.

- * Acceso al mercado latinoamericano con mercancías producidas en México, cuyos insumos provienen de países no incluidos en el convenio recíproco de pagos entre bancos centrales latinoamericanos.

3) Competitivas

En comparación con Estados Unidos y algunos países oferentes de maquila, México ofrece precios competitivos en los factores más importantes para el establecimiento de plantas maquiladoras, como son: mano de obra, precios de construcción y tarifas eléctricas. (Ver cuadro No. 4 de ventajas competitivas).

(CUADRO No. 4)

COSTOS DE SERVICIOS MEXICO VS. OTROS PAISES

CONCEPTO	MEXICO	U.S.A.	SINGAPUR	HONG KONG
Costos de mano de obra por hora (dólares americanos) (Enero 1989)	(.42)	8-13	1.62	1.50
Costo de Instalación - (Dólares por pie cuadrado) (Mayo 1989)	(25-30)	30-40	35-45	50-60
Tarifas eléctricas (dólares por kilovatio/hora) Mayo 1989).	(.04)	0.041	0.10	0.10

(GUADALAJARA, JALISCO, MAYO DE 1989)

Fuente: Departamento de Estudios de Bananex.

Además, existe una oferta adecuada de servicios profesionales y centros de capacitación en diferentes niveles así como relativa disponibilidad de mano de obra calificada y generalmente con espíritu de servicio, otra condición de importancia estratégica es la estabilidad política laboral, que garantiza un ambiente más seguro que en otros países del mundo.

La participación activa de la Banca Mexicana abarca las siguientes áreas:

B) INFORMACION

Proporcionar información actualizada y relevante a este segmento.

- * Información sobre aspectos económicos relacionados con los mercados de oferta y demanda de maquila.
- * Información sobre el marco legal y formas de operación de esta industria.
- * Lista de asesores y consultores en el área legal y contable establecidos en las principales piezas.

C) TESORERIA

Proporcionar un manejo ágil, seguro y con un máximo rendimiento de los fondos de estas empresas en México y en el extranjero.

* Internacional, manejo de tesorería vía agencias en el extranjero.

a) Cuenta corriente en agencias

b) Transferencia de fondos

* Doméstico, manejo de tesorería vía sucursales

a) Cuenta especial maquiladora.

b) Cuenta de Cheques en M.N.

c) Inversiones a plazo

d) Giros y órdenes de pago.

D) CREDITO

Otorgar financiamiento a los participaciones de esta actividad como son:

Parques industriales, inversionistas impresas, maquiladoras y proveedores de maquiladoras.

*Financiamiento de naves industriales.

a) En dólares americanos a través de oficinas en el extranjero.

b) Fondos de fomento

c) Líneas Fomex Fag.

E) FIDUCIARIO

Establecer y operar fideicomisos necesarios para el establecimiento y la operación de estas empresas.

* Para el establecimiento

a) Fideicomiso traslativo de dominio

b) Fideicomiso primas de antigüedad.

c) Fideicomiso fondos de ahorro

d) Fideicomiso prestaciones sociales y económicas.

F) CAPITAL DE RIESGO

Proporcionar capital de riesgo para el desarrollo de infraestructura y nuevas empresas en esta actividad.

* Conversiones para el desarrollo de nuevas empresas maquiladoras de exportación.

CAPITULO VIII

LAS TARIFAS NUMEROS 807.00, 806.20 y 806.30

A) LAS TARIFFAS Nos. 807.00, 806.20 y 806.30

Una de las piedras angulares del programa de maquilas es la Tarifa No. 807.00 y la 806.30. Qué es el listado de tarifa No. 807.00? Se trata de una provisión en la tarifa de los Estados Unidos de América, que permite que los artículos ensamblados en el extranjero totalmente o en parte, con piezas fabricadas en territorio norteamericano, entren en el comercio de ese país pagando derechos sobre el valor total del artículo importado, menos el costo o valor de las partes norteamericanas usadas en el ensamblaje. En efecto, la Tarifa 807.00 permite la entrada libre a los Estados Unidos de América de las partes norteamericanas incorporadas en su artículo terminado. Se aplicará un número diferente de tarifa con su propio porcentaje de derechos al saldo del valor de sus artículos. Para poder disfrutar de los beneficios de la 807.00, deben cumplirse cuatro condiciones: 1) Las partes que se desee importar deberán ser de origen norteamericano; 2) deberán haber sido exportadas al país maquilador en condiciones de estar listas para ser ensambladas; 3) no deberán perder su identidad física en el artículo terminado por medio de cambios en la forma, apariencia o de cualquier otro modo, y 4) no deben haber sido mejoradas en su condición o aumentadas, o por operaciones incidentales a su ensamblaje.

(CUADRO No. 5)

B) IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESARON AL AMPARO DEL REGIMEN DE MAQUILA

Procedencia	FRACCION 807 (Millones de dólares*)			1986		
	1982			1986		
	Valor Total	No Gra vable	Gravable	Valor Total	No Gra vable	Gravable
Países Desarrollados	10,132	617	9,516	25,813	1,395	24,418
Japón	5,015	74	4,941	13,469	175	13,294
Alemania Fed.	2,651	54	2,602	6,255	108	6,146
Canadá	1,241	375	865	2,942	853	2,071
Los demás países						
Menos Desarrollados	7,819	3,861	3,958	10,219	4,578	5,641
México	2,817	662	435	6,367	3,332	3,035
Corea del Sur	378	219	158	950	66	883
Taiwan	543	101	442	519	146	428
Los demás						
TOTAL	17,951	4,478	13,473	36,31	5,972	30,059

*Por redondeo de las cifras, el total pudiera no corresponder a la suma.

(GUADALAJARA, JALISCO, OCTUBRE DE 1988)

FUENTE: United States International Trade Commission.

Un ejemplo de una operación elegible para la 807.00 - será el ensamblaje de una armazón de alambre para un auto-
vil, utilizando carretes de cable, terminales y conectores -
norteamericanos exportados a México. Allí el cable se cortará
el largo necesario y se unirán las terminales y los conecto-
res, produciendo una armazón de cable que luego se devolverá
a Estados Unidos de América. En este caso, se pagarán los de-
rechos sobre el valor total del armazón, menos el valor del
cable, terminales y conectores, ya que el cable y las termi-
nales fueron fabricados en los Estados Unidos de América.

Para protegerse contra cualquier reclamación fraudu-
lenta, se deberá obtener Certificados de Fabricación de los -
proveedores que estén proporcionando los componentes fabrica-
dos en los Estados Unidos de América. Hay que recordar: el he-
cho de que un artículo haya sido comprado en Norteamérica no
significa necesariamente que fue fabricado en ese país, y por
consiguiente, tal vez no sea elegible para la deducción 807.00.
El certificado que usted obtendrá de su proveedor deberá indi-
car el lugar donde fue fabricado el componente, proporcionan-
do la dirección, la ciudad y el estado del lugar de fabrica-
ción.

Ahora surge una pregunta ¿Qué sucede con las materias
primas usadas en los Estados Unidos de América para fabricar -
las partes que estoy comprando y por las cuales reclamo la ---
807.00?

¿Tienen que ser también de origen norteamericano?

La respuesta es que las aduanas en ese país no se preocupan del origen de las materias primas, siempre y cuando las mismas hayan sido transformadas sustancialmente (convertidas) en artículos de comercio nuevos y diferentes en los Estados Unidos de América. A las aduanas sólo les preocupa lo relativo a las partes que se exportan, para ser utilizadas en su operación.

Según la Tarifa 807.00 es muy importante que se lleven los registros adecuados. Para conseguir que una parte norteamericana sea elegible para esta deducción, no podrá cambiarse en forma alguna, excepto en lo que se refiere a las acciones necesarias para el proceso de ensamblaje. Los reportes concernientes al tratamiento y a los procesos a que se someten las partes durante el ensamblaje, deberán presentarse a la aduana norteamericana. Si no existe evidencia de que una parte fabricada en los Estados Unidos de América retiene su calificación durante el ensamblaje (como se indica en las cuatro condiciones mencionadas antes), las aduanas norteamericanas negarán la deducción 807,00. Todas estas condiciones deben cumplirse, manteniendo registros apropiados que sustenten sus reclamaciones, a fin de hacer efectiva la deducción permitida según la 807.00.

(C U A D R O No. 6)

C) IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESARON AL AMPARO DEL REGIMEN
DE MAQUILA

FRACCION 806.30
(* MILLONES DE DOLARES)

Procedencia	1982			1986		
	Valor Total	No Gra- vable	Grava- ble	Valor Total	No Gra- vable	Grava- ble
Países Desarrollados	293	192	94	370	237	134
Japón	135	89	46	231	146	85
Canadá	110	78	32	83	61	22
Alemania Fed.	23	14	9	23	13	10
Los demás	25	17	7	33	17	17
Países menos desarrollados	65	44	22	95	72	23
México	33	24	8	90	69	21
Singapur	9	5	5	4	2	1
Filipinas	1	0.2	1	0.4	0.1	0.3
Los demás	22	15	8	=	+	+
TOTAL.	358	242	116	466	157	208

Menos de \$50,000.00 dólares

* Por redondeo de las cifras, el total pudiera no corresponder a la suma.

GUADALAJARA, JALISCO. OCTUBRE DE 1988)

FUENTE: United Estates International Trade Commission.

Las siguientes provisiones en cuanto a tarifas que aquí se comentan son la 806.20, que pertenece a artículos reparados o alterados en el extranjero, y la 806.30 que se refiere a artículos de metales no preciosos fabricados o sujetos a un proceso de fabricación en los Estados Unidos de América, y que luego son exportados a México para procesamiento y después devueltos a los Estados Unidos de América para su terminación. Estas dos secciones (806.20 y 806.30) señalan el pago de derechos con base en el costo o valor, si no se ha hecho algún cargo, por las reparaciones, alteraciones o procesamiento realizados fuera de los Estados Unidos de América. De acuerdo con las provisiones de estas dos tarifas, se establecen los derechos sobre el valor agregado en el país extranjero.

Tal como se requiere para la 807.00, estas provisiones de tarifas requieren también que se lleven a registros detallados y que se presenten reportes exactos en la aduana norteamericana, tanto al momento de exportar como al de importar en los Estados Unidos. Los beneficios disponibles según estas tarifas pueden ser negados, y podrán exigirse derechos sobre el valor total de las mercancías devueltas a Estados Unidos de América en los casos en que no se lleven adecuadamente estos registros.

El principal requisito que debe cumplirse en el momento de la exportación es el de que estos productos o mate

riales se registren en la aduana norteamericana. Esto permite a dicha aduana certificar que los artículos que se están devolviendo son los mismos que se exportaron previamente, lo que permitirá disfrutar de los beneficios ya sea del 806.20 o del 806.30.

Deben enfatizarse aquí dos aspectos, y uno es el que, según la tarifa No. 806.20, los artículos exportados deben realmente repararse o alterarse en el extranjero. La mera prueba o separación de unidades buenas de las malas, no se considerará, ni como alteración. Cada unidad deberá sufrir, por lo menos, un ajuste de alguna clase para poder considerarse reparada o modificada.

Según la tarifa 806.30, los productos devueltos que se procesaron en el extranjero deben procesarse adicionalmente en los Estados Unidos de América.

Una operación aceptable de procesamiento consistirá de maquinado, bruñido, troquelado, templado, templadura o una operación similar. Una operación de procesamiento y ello hará que el producto importado no sea elegible para el tratamiento 806.30.

No se permite la aplicación de la 806.20, 806.30, o la 807.00, si el artículo que se está importando ha sido exportado de los Estados Unidos de América bajo alguna de las si---

güentes condiciones:

- 1.- Sin el beneficio de reintegro de derecho de aduana.
- 2.- Patirado de custodia aduanal continúa, con cancelación, descuento o reembolso de derechos.
- 3.- Exportado para cumplir con alguna ley de los Estados Unidos de América, o en cumplimiento de alguna regulación -- de cualquier Agencia Federal que requiera exportación.
- 4.- Si se fabrica o produce en los Estados Unidos de América- mientras se encuenzra bajo fianza.

Una de las últimas secciones de tarifas que se comentarán es la Tarifa 800.00, que permite la libre entrada de artículos hechos en los Estados Unidos de América cuando se devuelven después de haberse exportado, pero que no ganaron - valor o mejoraron en condiciones por algún proceso de fabrica ción o por otros medios, cuando se encontraban en el extranje ro. Las condiciones para el tratamiento libre de derechos según la Tarifa 800.00 son las siguientes:

- 1) El artículo que se está importando debe haberse fabricado en los Estados Unidos de América.
- 2) El artículo no debe haber aumentado de valor o mejorado en su condición por ningún medio mientras se encontraba en el extranjero.
- 3) El artículo no debe haberse exportado con beneficio de ---

de reintegro de derechos. (Dicho reintegro, en este caso, es el reembolso del 99% de cualquier derecho o impuestos pagadas (reintegradas) en los Estados Unidos de América, incorporadas luego en un artículo de comercio nuevo y diferente, y por último exportadas).

- 4) El artículo que se está devolviendo no deberá haberse fabricado en los Estados Unidos de América en un almacén aduanal afianzando, zona de comercio extranjero, o según la Tarifa 864.05, y que requiera ser exportado de acuerdo con alguna provisión legal.

Antes de seguir adelante, se deberá observar que todos los productos que entran en los Estados Unidos de América están sujetos al pago de derechos según ciertos porcentajes, a menos que se trate de mercancías norteamericanas que regresen sin haber mejorado en su valor o en su condición mientras se encontraban en el extranjero, tal como se comentó antes en referencia a la partida de la Tarifa 800.00. Las tres provisiones de tarifas 807.00, 806.20 y 806.30 son las principales provisiones de tarifas usadas para una exención parcial de derechos sobre artículos extranjeros importados.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

CONCLUSIONES

Las conclusiones de mayor importancia que se derivan del presente estudio son las siguientes:

- * La importancia y el papel fundamental que representa la instalación de una maquiladora en la periferia de Guadalajara Jalisco, para la creación de personal calificado.
- * Guadalajara, será beneficiada por las maquiladoras ya que podría utilizar el producto final, un alto porcentaje de componentes norteamericanos o extranjeros, tendrá un mejor control sobre sus operaciones de inversión directa, el control directo sobre sus procesos administrativos, técnicos y de inventarios.
- * Gracias a la información oportuna otorgada por las oficinas estatales, se debe considerar, que el programa de la industria maquiladora a la luz de la situación económica y laboral del país, y de sus necesidades en cuanto a divisas extranjeras, deben de ser consideradas como un elemento cada vez más importante en los esfuerzos -- por promover la exportación de productos manufacturados.
- * Desde el punto de vista del gobierno, se puede llevar a la conclusión que la promoción de exportaciones sobre todo en los productos de maquiladoras, es más importante, a corto plazo que la sustitución de importaciones. La reciente historia económica de México señala que la-

la política oficial tradicional en cuanto a sustitución de importaciones no ha sido eficaz.

- * México como un país de crecimiento y solidaridad necesita de la industria maquiladora para fortalecer aún más su economía.
- * Se deben analizar las cifras de desarrollo de la industria maquiladora no como un simple nivel de estadística sino como una meta realista de aquí a finales de la década.

BIBLIOGRAFIA

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

BECERRA JAVIER F. El Sistema de Control de Cambios a Empresas Maquiladoras. Publicaciones IMEF México, D.F. 1983.

CALVO NICOLAU ENRIQUE Y VARGAS AGUILAR ENRIQUE. Fiscal de la Federación. Editorial Themis, México, D.F. 1988

CAVAZOS FLORES BALTASAR. El Derecho Mexicano del Trabajo y las Maquiladoras. Publicaciones IMEF, D.F. 1982.

CHRISTMAN JOHN H; GONZALEZ ALFARO CARLOS; KOWARZIK W STANISLAW A; LEON LOPEZ ARMANDO; RIVERA VILLASENOR MIGUEL A. Maquiladoras, su estructura y operación. Publicaciones IMEF, México, D.F. 1983.

ENRIQUE MIER TERAN. Industria Alimentadora de Maquiladoras - Publicaciones IMEF, México, D.F. 1983.

GERALD M. MIER: Comercio Internacional y Desarrollo. Herrero Hermanos Sucesores, S.A. México. D.F. 1976.

KINDLE BERGER CHARLES P; Desarrollo Económico, segunda edición, Talleres Gráficos de Ediciones Castilla, S.A. Madrid, España. 1966.

KINDLE BERGER. Economía Internacional Ediciones Aguilar, S.A. Talleres Gráficos de Ediciones Castilla, S.A. Madrid, España. 1966.

OTRAS FUENTES

O T R A S F U E N T E S

- Banca Cremy S.N.C.
- Asociación de Industrias Maquiladoras de Occidente, A.C.
- Cámara Americana de Comercio en México.
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
- Diario El Financiero, Mayo 24 de 1989.
- Diario El Informador, Octubre 26 de 1987.
- Revista Expansión, Mayo 13 de 1987.
- Revista Expansión, Agosto 17 de 1987.
- Revista Expansión, Mayo 25 de 1988.
- Revista Expansión, Octubre 12 de 1988.
- Revista Expansión, Noviembre 9 de 1988.
- Revista Expansión, Diciembre 12 de 1988.
- Revista Expansión, Diciembre 21 de 1988.
- Revista Expansión, Diciembre 23 de 1988.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
- Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP)
- Sub Dirección de la Industria Maquiladora y Fronteriza