



# Comisión Especial para la Industria Manufacturera de Exportación

Volumen II, no. 9

Enero 2011

Presidencia

Alejandro Cano Ricaud

Secretaría

Sergio Tolento Hernández

Luis Felipe Equía Pérez

Integrantes

Manuel I. Acosta Gutiérrez

Alejandro Bahena Flores

Germán Contreras García

Jesús G. Cortez Mendoza

Jorge A. Juraidini Rumilla

Maurilio Ochoa Millán

Cristabell Zamora Cabrera

Contenido:

Panorama IMMEX 3

Innovación en los países emergente: El mundo al revés 6

Alternativa competitiva para la industria manufacturera de exportación 9

Avance al Decreto IMMEX 13

Noticias 16

Reseña económica 23

## Innovación en los países emergentes: El mundo al revés

*Los países emergentes a quienes regularmente se les caracteriza por su abundante mano de obra barata, actualmente están rivalizando con los países desarrollados también en innovación.*

En 1980 los ejecutivos norteamericanos de la industria automotriz descubrían que Japón los estaba rebasando como los principales productores de automóviles. ¿Cómo podían superarlos tanto en precios como en rentabilidad?, ¿Cómo podían administrarse para producir nuevos modelos tan rápidamente?; la respuesta no era lo que esperaban, ni era la política industrial ni los subsidios estatales, era la innovación. Los japoneses habían inventado una nueva forma de hacer las cosas la cual se conoció como *producción flexible*.

*(Continúa pág. 6)*



## Alternativa competitiva para la industria manufacturera de exportación

El motor de crecimiento de una economía está determinado por aquellos sectores que poseen mayor dinamismo tanto para el sector interno como para el sector externo, uno de esos sectores en México es el sector manufacturero, el cual aporta por un lado altos niveles de producción y por otro permite fortalecer el aparato productivo nacional mediante la aportación de numerosas fuentes de trabajos a lo largo de todo el territorio.

*(Continúa pág. 9)*

## SÍNTESIS INFORMATIVA

Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación

### Consejo Editorial:

Liber I. León Ortega  
Secretario Técnico

Luz Aydeé González  
Alvarado  
Asesora

Y. Jimena Romero  
Herrera  
Asesora

[manufactura.exp@gmail.com](mailto:manufactura.exp@gmail.com)

## Expectativas económicas ante la realidad

Después de concluido un año de altibajos en la economía mundial, lleno de incertidumbres sobre la culminación del periodo recesivo presentado en el 2009 generado por las expectativas de mayores niveles de crecimiento que reflejen con claridad la recuperación de la economía.

Las esperanzas se ven reflejadas en el comportamiento de los indicadores macroeconómicos de coyuntura, dentro de los que destaca el Producto Interno Bruto (PIB). En México, dentro de las actividades que conforman este indicador, una de las más destacadas debido tanto a su participación en el nivel productivo como en su capacidad de empleo es el sector industrial manufacturero.

Si bien los resultados en este sector fueron cada vez más favorables en los últimos meses del 2010, las perspectivas de crecimiento para el 2011 no sólo dependen de las políticas aplicadas para fortalecer el sector tanto a nivel interno como en su vertiente de exportación, sino también de los niveles de competencia ofrecidos por otros países.

Al respecto, Reuters informó que la industria manufacturera de Estados Unidos, cerró el año con crecimiento sostenido desde mediados del 2010, lo que hace pensar que para este año se

mantenga el nivel de crecimiento adecuado coherente con un nuevo periodo de ascenso, no obstante, los niveles de desempleo se mantuvieron de 9.8 por ciento en el país del norte desde noviembre de acuerdo al reporte de la empresa de información.

Aún cuando una recuperación en la actividad económica de Estados Unidos genere expectativas favorables para México, específicamente para el sector manufacturero de exportación, debido a que la demanda de este tipo de bienes se incrementaría, es necesario considerar elementos clave que en el largo plazo podrían marcar un punto decisivo para la industria maquiladora mexicana, como son el tipo de cambio por un lado así como las posibilidades de competencia que ofrecen algunos otros países latinoamericanos así como China e India.

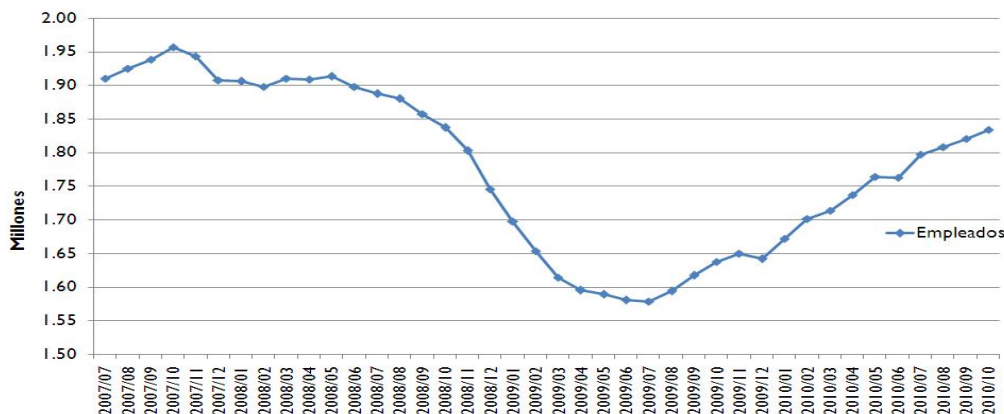
En generales, los resultados para el 2011 de la industria manufacturera mexicana se verán en términos de productividad y competitividad, por lo que la respuesta generada a partir de las políticas implementadas para su fortalecimiento para este año estarán directamente reflejadas en el crecimiento económico del país así como dentro de los niveles de ocupación como resultado del alto impacto que tiene en esta variable la industria manufacturera.

Panorama IMMEX

La crisis presentada en 2009, significó desempleo en todos los sectores de la economía mexicana y la IMMEX no fue la excepción, pues desde su creación, el personal ocupado decreció en un 17.35% (ver gráfica 1).

Gráfica 1

Empleo Total Nacional de la IMMEX 2007:07-2010:10

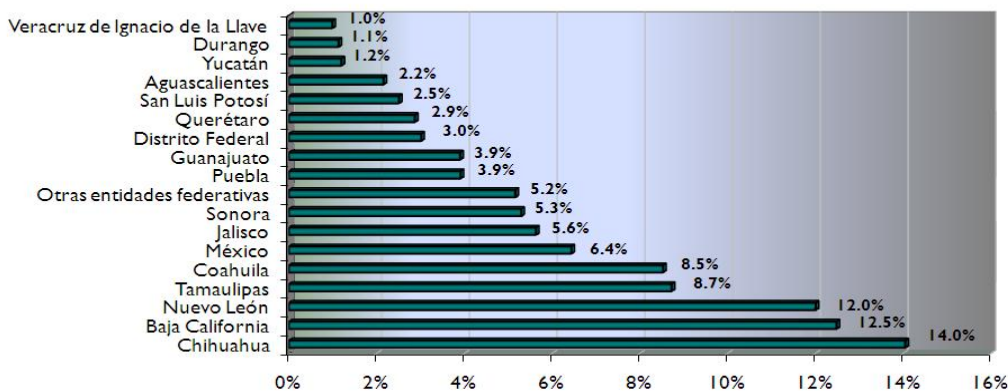


FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, BIE

No obstante, en 2010, la recuperación que presentaba la economía se reflejó en el empleo de dicho sector pues éste ha mantenido un crecimiento sostenido; de enero a octubre en promedio empleó a 1,760,911, de éstos, 5 estados concentran más de la mitad del empleo: Chihuahua; Baja California; Nuevo León; Tamaulipas y Coahuila (ver gráfica 2):

Gráfica 2

Distribución estatal del empleo de la IMMEX (enero-octubre, 2010)



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, Banco de Información Económica, BIE



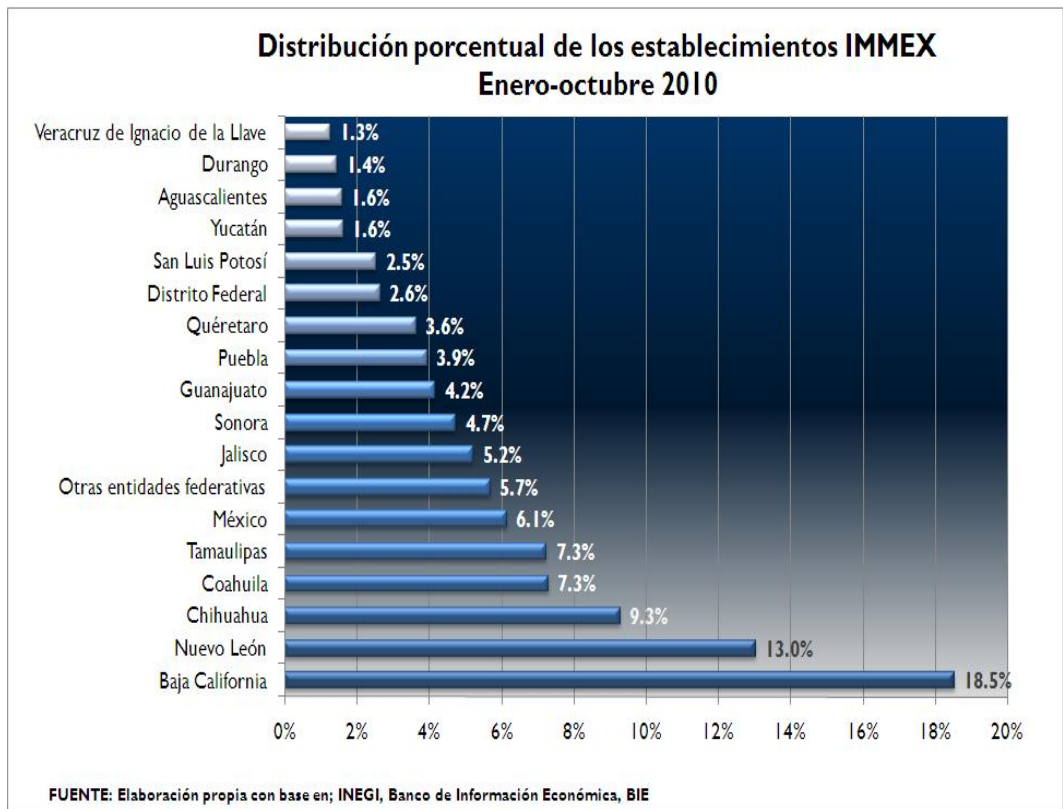
*"La crisis presentada en 2009, significó desempleo en todos los sectores de la economía mexicana y la IMMEX no fue la excepción, pues desde su creación, el personal ocupado decreció en un 17.35%."*





Este personal ocupado, en promedio, fue remunerado con \$8,378, registrando un aumento del 2.2%; de igual manera, laboró en 5,239<sup>1</sup> establecimientos IMMEX, dentro de los cuales, Baja California concentra ceca del 20%, seguido por Nuevo León y Chihuahua (13 y 9.3% respectivamente). Ver gráfica 3.

Gráfica 3



SÍNTESIS  
INFORMATIVA  
Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación

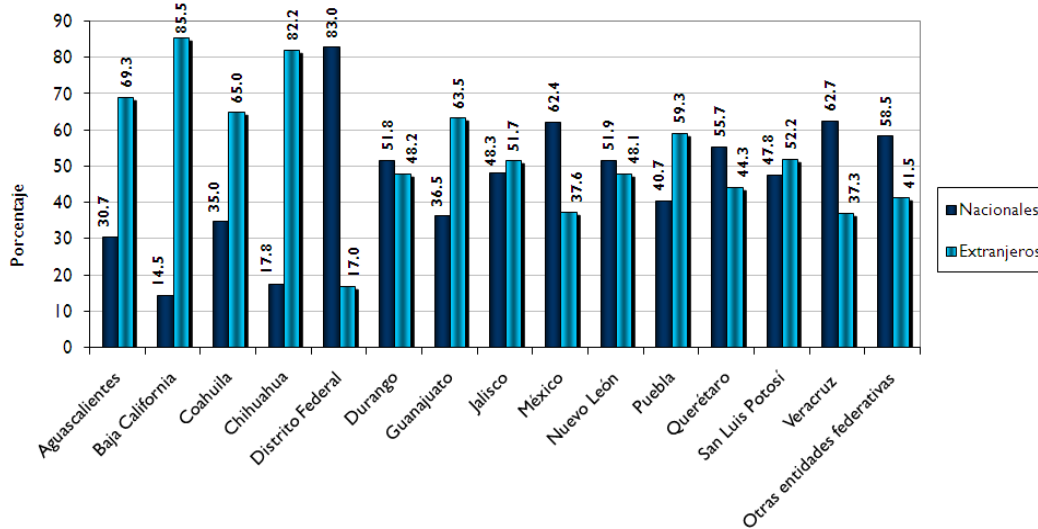
En cuanto a los ingresos<sup>2</sup> de los establecimientos IMMEX, 56.15% provienen del mercado extranjero y 43.85% del mercado nacional. La gráfica 4 nos muestra que en mayor porcentaje Aguascalientes; Baja California y Chihuahua, sus ingresos son mayoritariamente extranjeros (69.3; 85.5 y 83% respectivamente). Contrario a lo que reflejaron el D.F; Estado de México y Veracruz, donde sus ingresos son mayoritariamente nacionales.



<sup>1,2</sup> Establecimientos promedio de enero a octubre de 2010.

Gráfica 4

**Distribución porcentual según tipo de ingresos por entidad federativa  
Enero-octubre 2010**



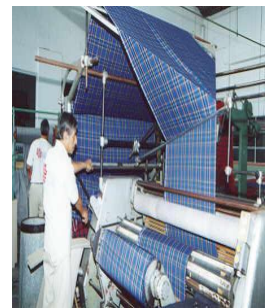
FUENTE: Elaboración propia con base en; INGI, Banco de Información Económica, BIE

El desempeño positivo que ha tenido la IMMEX (además de la recuperación económica), es sinónimo del gran trabajo que en su conjunto, han hecho los actores involucrados; lo cual los compromete aún más a seguir esforzándose para que esta industria tenga bases sólidas, y que, sin lugar a dudas garantiza su competitividad a largo plazo.

Luz Aydeé González



*"El desempeño positivo que ha tenido la IMMEX (además de la recuperación económica), es sinónimo del gran trabajo que en su conjunto, han hecho los actores involucrados; lo cual los compromete aún más el seguir esforzándose para que esta industria tenga bases sólidas, y que, sin lugar a dudas garantiza su competitividad a largo plazo."*



SÍNTESIS  
INFORMATIVA  
Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación

## Innovación en los países emergentes: El mundo al revés (viene pág. 1)

Ahora, observamos algo similar con los países emergentes. Los países en desarrollo se están convirtiendo en sedes importantes para la innovación de las principales empresas globales del mismo modo que Japón lo fue en la década de 1950. Compiten con nuevos productos y servicios a precios dramáticamente inferiores al de las economías desarrolladas: automóviles de 3, 000 dólares, computadoras de 300 dls y teléfonos celulares de 30 dls. En estas economías actualmente se reinventan sistemas de producción y distribución y se experimenta con modelos de negocios totalmente nuevos; todos los elementos, desde la dirección de la cadena de valor hasta el reclutamiento y la retención están siendo reorganizados o reinventados.

¿Porque estas economías que hasta hace poco tiempo sólo eran catalogadas como reservas de mano de obra barata ahora compiten por el liderazgo en innovación? La respuesta más razonable parece ser que las empresas locales de las economías emergentes están soñando grandes cosas. La ambición y el temor las impulsa, la ambición de dar alcance a las empresas del mundo desarrollado y temor de ser alcanzadas por los competidores de otros países emergentes; la competencia global en todo el sentido de la palabra.

El reporte de la ONU sobre Inversión

Mundial en el 2010 calcula que existen actualmente 21,500 Empresas Transnacionales (ETN) establecidas en los países emergentes. El número de las 500 ETN más poderosas según el Financial Times establecidas en los BRIC's se cuadruplicó entre 2006-2008.

Además, las ETN de los países desarrollados están orientándose a los mercados de los países emergentes tanto por sus mercados en crecimiento como por su fuente de trabajo altamente calificado, elementos que necesitan desesperadamente para su propio crecimiento: mercados para vender y trabajo calificado para producir mejor y más barato. Las multinacionales prevén que el 70% del crecimiento de los mercados provenga de las economías emergentes y que 40% de ese crecimiento provenga sólo de China y la India. Al mismo tiempo es evidente que China y la India están creando una inmensa masa de jóvenes educados: China produce 75,000 estudiantes graduados en ingenierías o ciencias de la computación por año y la India 60,000. Y las ETN más grandes del mundo están crecientemente entusiasmadas de invertir en ciencia y desarrollo en estos países. Por ejemplo, la división orientada al cuidado de la salud de General Electric construyó el centro de I&D en Bangalore, India más grande a nivel mundial; Cisco invirtió más de 1,000 MDD en crear su segunda mayor sede central



también en Bangalore. Y Microsoft tiene su segunda mayor sede, después de sus oficinas en Redmon, EUA, en Beijing China. Y, en general, la mayor parte de las firmas intensivas en conocimiento como aquellas especializadas en tecnologías de la información han aumentado dramáticamente su personal empleado e los países emergentes.

Tanto las empresas occidentales como las de los países emergentes se han dado cuenta de que deben de llevar a cabo esfuerzos adicionales si quieren prosperar en estos pujantes mercados emergentes, no basta con ofrecer Gucci o Mercedes Benz en las nuevas grandes ciudades, deben ir en busca de los miles de millones de personas que no están ni en Beijing ni en Bangalore, ya que la enorme clase media que está surgiendo también está en ciudades de tamaño medio y en provincias aisladas. Esto significa que deben repensar todo, desde los productos hasta los sistemas de distribución.

Los analistas advierten que estos mercados están entre los más severos y riesgosos del mundo: los sistemas de distribución pueden ser desesperanzadores por la falta de infraestructura de transportes y comunicaciones, las tendencias en el ingreso son impredecibles, la polución puede ser sofocante, el gobierno falla en la provisión de servicios públicos, la piratería puede absorber los márgenes de ganancia y la pobreza es ubicua. Son islas de éxito amenazadas por un océano de

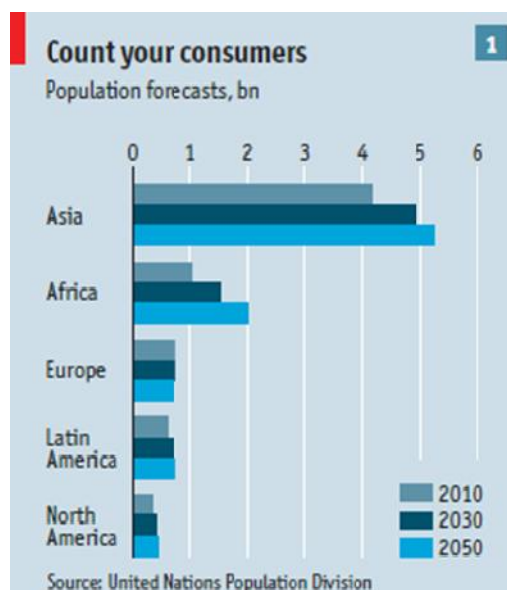
problemas. Yahoo! y Ebay tuvieron que retirarse de China y Google tuvo que reubicarse en Hong Kong. Black & Decker, la mayor productora de herramientas norteamericana es prácticamente invisible en China y la India, donde, por cierto, más se necesitan herramientas para construcción.

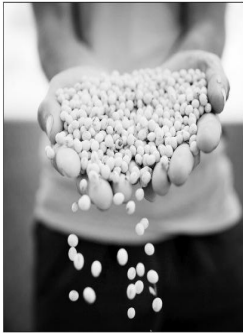
Sin embargo, las oportunidades son igualmente extraordinarias: el mercado potencial es inmenso (la población ya es muchas veces mayor a la del mundo desarrollado y su crecimiento es mucho más veloz y tanto en China como la India la clase media aumentara en cientos de millones la próxima década. (gráfica 1).



*"(...) las ETN de los países desarrollados están orientándose a los mercados de los países emergentes tanto por sus mercados en crecimiento como por su fuente de trabajo altamente calificado, elementos que necesitan desesperadamente para su propio crecimiento (...)"*

Gráfica 1





SÍNTESIS  
INFORMATIVA  
Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación



Y las economías están creciendo también más rápido (gráfica 2):

Gráfica 2



Esta combinación de retos y oportunidades produce un chispeante coctel de creatividad. Dado que la mayoría de los consumidores son pobres las compañías buscan crear altos volúmenes de producción, pero dado que la piratería es una amenaza común buscan también elevar y diferenciar sus productos; y del mismo modo que Japón tuvo que desarrollar el “*just in time*” para enfrentar la estrechez de sus mercados y la escasez de materias primas, así también las empresas de los países emergentes están convirtiendo sus problemas en ventajas.

Hoy existen empresas globales de los países emergentes que subcontratan o trabajan en igualdad de circunstancias frente a las empresas líderes de los países desarrollados; tales como Arcelor Mittal

en acero o la cementera CEMEX en México. Y el flujo de innovaciones ha roto el esquema clásico en el que la innovación se gestaba en occidente y se trasladaba a los países en desarrollo; actualmente se habla de una “innovación policéntrica”. Gran parte de las innovaciones son innovaciones incrementales a los productos y proceso y muchas de estas se gestan en la parte baja o media de la pirámide tecnológica. Tales como el sistema de distribución de Wal-Mart o la aplicación del sistema *just in time* para el ensamble de computadoras personales implementado por Dell.

En general, la población de estos países se percibe esperanzada y resuelta, y como alguna vez dijera Churchill “perciben oportunidades en cada dificultad más que dificultades en cada oportunidad”. Hoy muchos países del sudeste asiático tienen ya mayores ingresos que el promedio de los italianos, por ejemplo y pronto tendrán una clase media más grande que todo el mercado europeo. Conviene preguntarse lo que estos cambios implicarán para el mundo desarrollado y el balance de poder.

Liber León

\*Retomado de: World Turned UpsideDown. A special report on innovation in emerging markets. April 17th 2010. The Economist.



## Alternativa competitiva para la industria manufacturera de exportación (viene pág. 1)

Si bien los niveles de producción de esta industria se encuentran determinados por muchas variables una de las más importantes es la referente a la competitividad, la cual está determinada por un lado por el nivel de innovación en su estructura de producción así como por la capacitación del personal, también está determinado por los márgenes de ganancia que esta ofrece. No obstante, una de las principales limitantes

en los niveles de ganancia es el costo de producción así como el costo de transporte, los cuales se encuentran altamente correlacionados con los costos derivados de los salarios así como por el costo del combustible respectivamente.

Este último aspecto es de gran relevancia debido a la alta volatilidad de los precios del combustible durante los últimos años, generado no sólo por la oferta y demanda del petróleo, sino por los precios establecidos por organismos internacionales para su comercialización, lo que determina sin lugar a duda una variable altamente inestable que debe ser considerada en las perspectivas que se tengan en la industria manufacturera, esto considerando que existen muchos productos que deben recorrer grandes distancias, por lo que en una perspectiva un poco alarmista las variaciones en el precio del crudo podrían llevar inclusive a cambios en el consumo que generarían la necesidad de replantear por un lado las inversiones en algunos países y por otro el tipo de productos a producir.

### Movilidad de los precios del petróleo en los últimos años

El West Texas Intermediate es considerado el petróleo de referencia, mismo que ha presentado variaciones hasta del 670 por ciento en la última década, esto considerando que en el 2002 se encontraba alrededor de 20 dólares por barril, mientras que en el 2008 llegó hasta 134, no obstante, para el 2010 se mantuvo en 80 dólares por barril en promedio.

Este elemento es de gran importancia para varios países de América Latina y en especial para México debido a que basa su modelo de exportación de manufacturas en ventajas comparativas estáticas, las cuales están altamente asociadas a la cercanía geográfica con Estados Unidos, así como a las preferencias arancelarias generadas por el Trata-



*"(...) el costo de transportar cualquier producto a Estados Unidos es significativamente menor que el costo necesario para trasladar el mismo producto desde cualquier otra parte del mundo, por lo que el importe del transporte es un elemento clave en la competitividad de las manufacturas nacionales."*



do de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y a niveles salariales que permiten hacer competitivo este tipo de exportaciones. De esta forma el costo de transportar cualquier producto a Estados Unidos es significativamente menor que el costo necesario para trasladar el mismo producto desde cualquier otra parte del mundo, por lo que el importe del transporte es un elemento clave en la competitividad de las manufacturas nacionales.

Este indicador cobra resultados aún menos favorables en países importadores de petróleo, por lo que resulta ser un factor en el cual se podría poner mayor atención al considerarse un elemento clave en el manejo de la competitividad externa del sector manufacturero.

Principales Oportunidades generadas por el movimiento de los precios del petróleo en el sector manufacturero

Con el cambio del modelo económico en México a finales de la década de los ochenta, la política económica se desarrolló en torno a una menor participación estatal así como a la búsqueda de un mercado externo mediante las exportaciones como eje del crecimiento económico del país.

Para llevar a cabo esta estrategia fue necesaria una apertura unilateral basada en programas de desgravación arancelaria con lo que disminuyeron las cuotas arancelarias significativamente, así mismo se eliminaron barreras a las importaciones de bienes y servicios.

Otro elemento importante fueron las negociaciones comerciales multilaterales así como acuerdos comerciales bilaterales como lo fue el TLCAN encaminados al fomento de las exportaciones así como a la atracción de inversión extranjera directa en donde la industria maquiladora formo parte crucial.

Estos elementos tuvieron resultados favorables al incrementar las exportaciones mexicanas en 715 por ciento de 1990 a 2008, al pasar de 40710 millones de dólares a 291342 millones de dólares respectivamente, mientras que los flujos de inversión en dicho periodo fueron de cerca de 300000 millones de dólares, de acuerdo a información del Banco de México.

Si bien los resultados en absolutos arrojan cifras importantes en los últimos 20 años, en términos relativos la tasa de crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos no ha sido lo suficientemente consistente en términos de crecimiento de las exportaciones, considerando que el sector exportador ha sido el eje de política económica desde finales de los ochenta. En el siguiente gráfico se puede observar el desarrollo del sector manufacturero de 1995 a la fecha, considerando la entrada en vigor del TLCAN, no obstante, los resulta-



dos obtenidos pese a las ventajas comparativas que ofrece tanto la cercanía del mercado Estadounidense, como los niveles arancelarios y acuerdos bilaterales, son muy limitados. De esta forma puede observarse que en los últimos años ha ido decreciendo la exportación de manufacturas en general hacia Estados Unidos, limitando de esta forma su eficacia en términos de ser uno de los sectores más eficientes de la economía de México.

Gráfica 1



FUENTE: elaboración propia con base en estadísticas de la OCDE.

Pese a estos resultados, la política económica y comercial adoptada en el periodo sigue siendo insuficiente para lograr el desarrollo económico que el país necesita. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) menciona las siguientes debilidades: la competitividad se ha basado principalmente en ventajas comparativas relacionadas con la cercanía geográfica, búsqueda de recursos naturales a bajo costo y salarios que favorezcan los niveles de competitividad; falta vinculación entre la industria manufacturera de exportación y el mercado interno, pues muchos de los insumos de alta tecnología son importados; es necesario atraer actividades con mayor derrama tecnológica y fortalecer las capacidades nacionales, esto es para generar manufactura con mayor valor agregado.

#### Ventajas del aumento del precio del petróleo propuestas por la CEPAL

De acuerdo a lo expresado por la CEPAL un incremento en los precios relativos del petróleo podría generar un incremento en la competitividad de la manufactura mexicana traducida en mayores exportaciones de dichos productos en el mercado Estadounidense, no obstante, estos resultados en términos del precio relativo del crudo dependen de las siguientes variables:

*“(...) la competitividad se ha basado principalmente en ventajas comparativas relacionadas con la cercanía geográfica, búsqueda de recursos naturales a bajo costo y salarios que favorezcan los niveles de competitividad; falta vinculación entre la industria manufacturera de exportación y el mercado interno (...)”*





- Contribución del precio del transporte al precio absoluto de los productos manufacturados
- Del tamaño del traspaso de los costos de transporte al precio de los productos manufacturados
- De la estrategia de penetración de las empresas al mercado del país del Norte
- De las tasas arancelarias entre México y los países competidores en el sector aplicadas por los Estados Unidos<sup>1</sup>.

#### Conclusiones:

Pese a las ventajas comparativas que ofrece la cercanía geográfica así como los tratados comerciales con Estados Unidos, las exportaciones manufactureras mexicanas han ido perdiendo fuerza en los últimos años con respecto a ese mercado, no obstante, sigue significando uno de los principales fuentes de crecimiento de esta industria.

Si bien el fomento a la manufactura en México se basa en su gran medida en la búsqueda de mejores opciones de inversión para la inversión extranjera directa, así como a la continua búsqueda de mejores oportunidades de comercio, especialmente en términos de barreras arancelarias, es necesario explorar otras variantes que permitan posicionar a México con mayores exportaciones manufactureras hacia Estados Unidos, como puede ser la planteada por la CEPAL en términos del precio del petróleo y más específicamente aprovechando la cercanía geográfica en términos de competitividad.

No obstante, es importante señalar que el incremento de los precios del petróleo como combustible para transportar las mercancías, por un lado puede favorecer al sector manufacturero, pero es necesario considerar que la maquinaria que se utiliza para estos procesos muchas veces es importada, adicionalmente, esto implicaría efectos poco favorables en la búsqueda de un fortalecimiento de la industria manufacturera dentro del mercado interno.

*Jimena Romero*



<sup>1</sup>Guerrero, Carlos. "Efectos del alza del petróleo en la competitividad de las exportaciones manufactureras de Centroamérica, México y la República Dominicana". CEPAL. 2010.

## Avance al Decreto IMMEX

Al inicio de este segundo periodo ordinario de sesiones (2011) la *Comisión Especial para la Industria Manufacturera de Exportación* presentará tres iniciativas que responden a las demandas de certidumbre jurídica y fiscal por parte de las empresas exportadoras de manufacturas.



En este sentido, las iniciativas buscan crear un entorno que retenga y atraiga empresas durante este periodo de recuperación y avanzar en la armonización y actualización de las leyes en materia de comercio exterior.

En la última reunión de la Comisión, se presentaron dichas propuestas a los diputados integrantes para que sumen sus aportaciones y se adhieran a la promoción de dichas iniciativas. Se espera que estas se presenten durante febrero.

Objetivos y contenido de las tres iniciativas a presentarse:

1. Crear, de forma definitiva, un estímulo fiscal para la Industria Manufacturera de Exportación en la ley del IETU. El Presidente de la Comisión, el Dip. Alejandro Cano, comentó que actualmente el esquema tributario para éste sector se negocia a través de decretos presidenciales temporales; por lo que las empresas quedan sometidas a la incertidumbre de no saber cómo y cuánto tributar cuando dicho decreto pierda vigencia. Así, el sector manufacturero exportador, actualmente tributa conforme al decreto presidencial de 2007, pero dicho decreto vence el primero de enero de 2012, lo cual crea un escenario de incertidumbre para los inversionistas extranjeros respecto al marco fiscal nacional que regirá a partir de 2012. Ello, comentó el Dip. Cano Ricaud, impide que dicha empresa pueda planear sus inversiones en México y desinhibe la atracción de nuevas empresas que exigen un marco fiscal más estable y predecible.

Por lo tanto, desde la Cámara de Diputados se busca asumir dicha responsabilidad y crear, a partir de la adición del capítulo VIII "De los Estímulos Fiscales" a la ley del IETU, un marco fiscal que permita una planeación a mediano y largo plazo.

SÍNTESIS  
INFORMATIVA  
Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación



SÍNTESIS  
INFORMATIVA  
Comisión  
Especial para  
la Industria  
Manufacturera  
de  
Exportación



En la propuesta de iniciativa se retoma el marco actual de tributación de la Industria Manufacturera de Exportación establecido en el decreto presidencial del 2007 y se propone que éste permanezca de forma definitiva. Ello, garantizaría al sector, la certidumbre fiscal que demandan y favorecería la atracción de nuevas empresas, el estímulo de inversiones de mediano y largo plazo y el arraigo de las empresas maquiladoras actualmente establecidas.

Cabe aclarar que el avance de esta iniciativa representaría un avance histórico para la industria maquiladora y manufacturera de exportación pues hasta ahora su marco fiscal se ha caracterizado por la incertidumbre y provisionalidad. Al mismo tiempo esta iniciativa significaría el inicio de una mayor discusión respecto a la construcción de un consenso entre el poder ejecutivo y el poder legislativo para la creación de la Ley que la industria requiere, y de la cual ha carecido desde hace más de 40 años.

2. Reforma a la fracción II del artículo 49 de la ley de Derechos de Trámite Aduanero. Con esta iniciativa se busca armonizar y facilitar la actividad comercial, así como el flujo de activos en la industria. Dicha propuesta nace de la detección de una irregularidad en el cobro de derechos de trámite aduanero, en el cual las empresas actualmente pagan 1.76 al millar por cada activo importado al territorio mexicano, realizando dicho trámite el número de veces que la maquinaria sea trasladada, incluso dentro de un mismo parque industrial. Dicha irregularidad tiene su origen en base a un error conceptual: el marco vigente confunde lo que es un derecho con un impuesto; los derechos no pueden cobrarse conforme al valor del activo importado o trasladado sino que éstos deben cobrarse de acuerdo al costo en que incurre el estado al prestar dicho servicio. Esto es, los derechos deben pagarse de acuerdo a una cuota fija, a diferencia de los impuestos, como es el caso del Impuesto General de Importación (IGI) en el que los impuestos si pueden establecerse de acuerdo al valor de la mercancía o activo en cuestión.

Por lo tanto, se propone fijar una cuota fija de 222.90 pesos por pedimento, cantidad similar a la prevista actualmente para la importación temporal de mercancías distintas a los activos fijos mencionados (artículo 49 fracción III de la LFD).

3. Propuesta de Iniciativa que modifica el transitorio de la Ley de Impuesto sobre la Renta para definir que no constituirán establecimiento permanente los extranjeros inversionistas en las empresas maquiladoras y que no habrá periodos o vigencias para tal figura. Dicha propuesta de iniciativa surge de la demanda de las “empresas albergue” o “shelters”, éstas empresas juegan un papel muy importante en la promoción de la industria exportadora mexicana en el extranjero, dichas empresas ofrecen al potencial inversionista extranjero encargarse de todas las actividades organizativas y administrativas para que ellos puedan centrarse en sus actividades de producción y diseño. Ello invita a los inversionistas a “probar suerte” en México en sus etapas iniciales de inversión dejando que la empresa “shelter” la albergue en el territorio, la asesore, se encargue de sus compromisos fiscales, laborales y todas las disposiciones establecidas en las leyes mexicanas.

Sin embargo, la actividad de las empresas *shelters* se encuentra amenazada por un vacío jurídico que, de no resolverse, podrían desaparecer con la pérdida de vigencia de las disposiciones relativas a la residencia de los inversionistas extranjeros contenidas en el decreto presidencial el 1º de enero de 2012. Dicho decreto establece que los inversionistas extranjeros no deberían constituir establecimiento permanente; en nuestra propuesta, además de corregir algunas deficiencias en el decreto (existe una mala redacción y se especifica que la empresa no deberá establecer establecimiento permanente y debe decir que se trata del inversionista no de la empresa) se establece esta disposición de forma definitiva.

Cabe aclarar que este año la Comisión Especial se ha propuesto también iniciar el debate y prestar mayor atención a la posibilidad de construir una Ley para la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación; consideramos que la presentación y discusión de estas iniciativas serán ocasión para avanzar en ese rubro, a través del fortalecimiento de la comunicación con el poder ejecutivo, los consejos consultivos de la industria y en general con los actores relevantes de la industria. Dicha ley además de brindar la certidumbre jurídica y fiscal debería ser también ocasión para ubicar a este sector como estratégico en la política económica nacional tanto en materia de empleo, innovación, exportaciones y desarrollo industrial, esto es ubicar a la industria manufacturera de exportación como eje dentro de la estrategia de desarrollo económico y objeto de políticas públicas que favorezcan su desarrollo comercial y el aprendizaje tecnológico de las empresas nacionales. Ello requerirá una estrategia coordinada entre los sectores educativos (tanto el educativo como el de investigación especializada), productivos, financiero y los distintos niveles de gobierno, al menos.

La reciente crisis ha dejado claro la existencia de problemas estructurales que nos obligan a impulsar a la industria manufacturera de exportación hacia la diversificación de mercados, la innovación y el ascenso de la industria hacia segmentos de mayor valor agregado.

## Política industrial para salir del estancamiento

Uno de los secretos económicos mejor guardados se confirmó nuevamente durante el 2010: la mayoría de los países, intencionalmente o no, implementan una política industrial de un modo u otro. Esto es cierto no sólo para China, Singapur, Francia y Brasil- países que regularmente se asocian a tales políticas- sino también para Inglaterra, Alemania, Chile y los Estados Unidos, para quienes sus políticas industriales son frecuentemente menos explícitas.

Si consideramos que la política industrial se refiere, en términos amplios, a cualquier decisión gubernamental, regulación o ley que refuerce o estimule la actividad o inversión en una industria, esto no debería ser una sorpresa. Después de todo, el desarrollo económico y el crecimiento sostenible es el resultado de un continuo cambio tecnológico e industrial, un proceso que requiere de una estrecha colaboración entre los sectores público y privado.

La evidencia histórica muestra que los países que transitaron con éxito de una economía agraria a una economía moderna-incluyendo aquellos en Europa occidental, América del Norte y más recientemente, en el Este Asiático- los gobiernos coordinaron inversiones claves en el sector privado para impulsar nuevas industrias y frecuentemente proveyeron incentivos a las empresas pioneras.

Aun antes de la reciente crisis financiera global y la subsecuente recesión, los gobiernos alrededor del mundo promovieron al sector privado a través de subsidios directos, créditos fiscales, o préstamos de los bancos de desarrollo con el objetivo de reforzar el crecimiento y respaldar la creación del empleo. En muchos encuentros de alto nivel para discutirla política económica los representantes de los distintos países buscan reforzar otras características de la política industrial, tales como el financiamiento público de aeropuertos, carreteras, puertos, redes de electricidad, telecomunicaciones y otras infraestructuras, así como mejoras a la efectividad institucional, un énfasis a la educación y la capacitación, y un marco legal más claro.

La crisis global ha obligado a repensar el papel de los gobiernos en la economía. El reto para una política industrial es aún mayor, ya que debe ayudara partir de un diseño de eficiente de programas respaldados por el gobierno en los cuales los sectores público y privado coordinen sus esfuerzos para desarrollar nuevas tecnologías e industrias.

Pero la historia también nos dice que mientras el gobierno en casi todos los países en desarrollo han asumido el rol de facilitador, al menos en algún punto, muchos han fallado. La historia económica de la primera Unión Soviética, América Latina, África y Asia han sido marcados por la ineficiente inversión pública e intervenciones gubernamentales mal dirigidas que resultan en "elefantes blancos"

Estas fallas penetrantes aparecen debido a la inhabilidad de los gobiernos para hacer coincidir sus esfuerzos con los recursos de su país y su nivel de desarrollo. La propensión de los gobiernos a trazarse objetivos industriales ambiciosos desalineados con sus recursos y capacidades ayudan a explicar porque los intentos de "impulsar ganadores" frecuentemente resultan en la "creación e impulso de perdedores". En contraste,



los gobiernos en varios países desarrollados exitosos se han enfocado en reforzar industrias que funcionan bien en países con una configuración de factores similares. De este modo, una vez que los límites a las nuevas industrias son removidos, las firmas privadas en aquellas industrias rápidamente llegan a ser competitivas domesticamente e internacionalmente. Entonces, la cuestión central en este tema es como identificar industrias potencialmente competitivas y como formular e implementar políticas que faciliten su desarrollo.

En los países desarrollados muchas industrias se sitúan en la frontera tecnológica, lo cual sugiere que el ascenso industrial requiere de innovación. En estos casos una política para investigación básica y patentes para proteger la innovación exitosa, representa un apoyo sustancial. Para los países en desarrollo, Célestin Monga y yo he desarrollado recientemente un marco *"para la identificación del crecimiento y el marco de facilitación"* que puede ayudar a los gobiernos de un país en desarrollo a incrementar la probabilidad de éxito para impulsar nuevas industrias.

Este marco sugiere que quienes diseñen la política económica e industrial deberán identificar industrias que se desempeñan bien en países en crecimiento con recursos y capacidades similares y con un ingreso per cápita cercano al doble del propio país. Si las empresas privadas locales en estos sectores ya están presentes, los economistas encargados de llevar las políticas públicas deberían identificar y eliminar los límites para el ascenso tecnológico de esas empresas o para la entrada de otras empresas. En las industrias donde no existan empresas nacionales presentes, los diseñadores de la política económica deberían atraer inversión extranjera directa desde los países en los cuales funciona actualmente bien esa industria u organizando programas para incubar nuevas firmas. Según este marco, el gobierno debería también prestar atención al desarrollo de empresas privadas o productos nuevos o competitivos y respaldar el escalamiento de innovaciones exitosas del sector privado en nuevas industrias. En los países con un ambiente de negocios precario, podrían establecerse zonas económicas especiales o parques industriales para facilitar la entrada de las empresas, la inversión extranjera directa y la formación de clusters industriales. Finalmente el gobierno debe apoyar a las empresas pioneras en nuevas industrias al ofrecer incentivos fiscales por un periodo limitado, cofinanciar inversiones o proveer acceso a la tierra o facilidades comerciales.

Este marco provee, a quienes diseñan la política económica en los países en desarrollo, una guía e para enfrentar y superar los retos de la coordinación inherentes a la creación de nuevas industrias competitivas. Ello también tiene el potencial para fomentar un ambiente de negocios que conduzca al crecimiento del sector privado, creación de trabajos y reducción de la pobreza.

Ahora que las economías alrededor del mundo luchan para mantener o recuperar el crecimiento en el 2011, la política industrial probablemente estará bajo reflectores más brillantes que antes. Con el marco correcto, no hay razón para permanecer en las sombras.

*Justin YifuLin\**

Traducción: Liber León

---

\*Economista Jefe y Vicepresidente de investigación para Desarrollo Económico en el Banco Mundial.

## El desempleo en 2011

El año que está por iniciar precederá el comienzo de una recuperación pausada que se resiste a generar empleos suficientes. En el caso de México, el consenso de analistas económicos estima que el año entrante las tasas de desempleo se mantendrán muy próximas a 6% de la fuerza laboral; nivel superior a la tasa promedio de 3.7% reportada en 2007.

Aunque, la actividad económica nacional desacelera el ritmo con el que dió inicio la reactivación económica el año pasado, mes con mes el gobierno federal ha insistido en apuntar sólo lo positivo de la situación presente y futura.

Las secretarías de Hacienda y del Trabajo anunciaron mes tras mes el avance de los empleos formales inscritos al IMSS.

A noviembre difundieron 959 mil nuevas plazas, pero guardaron para el último momento la noticia de que cada año, por estacionalidad, se pierden alrededor de 200 mil empleos formales en diciembre.

Este año, el retroceso podría ser de hasta 250 mil empleos en el último mes; más que los 186 mil perdidos en el mismo mes de 2009.

Con el acelerado repunte del empleo, sobre todo en la industria manufacturera —gracias a la reactivación de la demanda externa—, las fuentes de empleo que se alcanzarán al cierre del año sumarán cerca de 700 mil empleos, según Hacienda, y 612 mil de acuerdo con el consenso del mercado.

Sin embargo, incluso los 700 mil empleos previstos de forma oficial no alcanzan a cubrir las cerca de 955 mil plazas que, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), México debe crear para compensar las

pérdidas laborales registradas el año pasado.

Esas 700 mil fuentes de empleo tampoco lograrían cubrir las necesidades de empleo en el país ante una creciente población en edad de trabajar, entre los más de 112 millones de mexicanos, cifra que supera lo estimado previamente.

Es por ello que las tasas de desempleo en el país permanecerán en niveles elevados, cercanos a 5.8% de la fuerza laboral, o superior a las 2 millones 700 mil personas durante 2011 y 2012, periodo en el que se prevé que la economía crecerá a menores tasas que el presente año.

La recuperación económica global, descrita como “pausada” por diversos analistas económicos, se destacará por elevados niveles de desempleo en el mundo, por lo que la previsible corrección de la precariedad de los mismos será lenta.

En el último reporte de desempleo en Estados Unidos quedó claro que la reactivación del mercado laboral aún está lejos. De acuerdo con el Departamento del Trabajo de ese país, 9.8% de la fuerza laboral, esto es más de 15 millones de personas, estuvo sin empleo.

El aspecto crítico que se suma a esta mala noticia es que los subsidios de seguro de desempleo otorgados al inicio de la recesión en ese país están por caducar, lo que sumará presiones adicionales al emproblemado mercado de trabajo estadounidense.

Al mes de noviembre, los datos de manufacturas en Estados Unidos permanecieron positivos, sobre todo en las industrias metálica y automotriz.

En el más reciente libro Beige de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, se reportó que las ventas

de automóviles nuevos y camiones ligeros fueron mucho mayores que en el reporte previo.

A México esto le favorece por el estrecho vínculo con el ciclo industrial estadounidense.

No obstante, en Estados Unidos las firmas esperan señales de certidumbre y expansión de la actividad económica para aumentar su planta laboral de forma más agresiva.

Así, en noviembre se generaron sólo 39 mil plazas nuevas en EU.

En tanto, los consumidores, considerando inciertos por los altos niveles de desempleo, mantienen un gasto positivo, aunque todavía altamente sensible a los precios y enfocados en la compra de bienes duraderos y necesarios.

En el lado negativo de la balanza, el mercado de vivienda permaneció deprimido, con varios distritos de la Fed de EU que muestran una debilidad mayor en el pasado mes y medio.

Para el año que está por iniciar, se prevé un menor crecimiento económico al registrado este año con el rebote global, lo que mantendrá las tasas de desempleo en niveles altos, superiores a los reportados antes del comienzo de la crisis.

En México, los empleos creados no alcanzan a cubrir las necesidades de empleo, pues a octubre la tasa de desempleo se mantuvo elevada en 5.7% de la fuerza laboral.

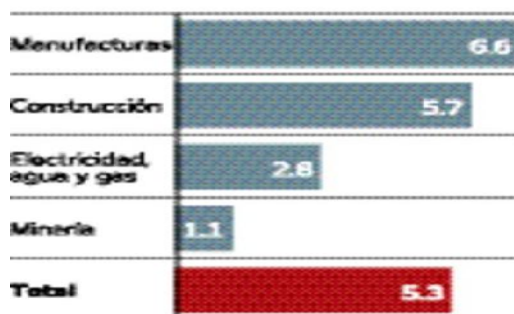
Si bien en el tercer trimestre del año mejoró parcialmente la situación del empleo en el país con relación a los trimestres previos, el nivel de subempleo, el empleo en el sector informal y los ingresos erogados por las empresas permanecieron en un terreno poco afortunado.

*El Universal. Jueves 9 de Diciembre de 2010*

## Industria crece 5.3% durante noviembre

### **PRODUCCIÓN** Manufacturas y construcción, entre las actividades industriales con mayor crecimiento

Actividad Industrial por sectores en  
noviembre de 2010 (variación % anual)



Fuente: INEGI

La producción industrial en México creció 5.3% durante noviembre de 2010 a un ritmo anual mayor al 3.8% esperado por los analistas, impulsada por las manufacturas y el sector de la construcción, sus dos principales áreas, las cuales registraron una dinámica superior a la ya anticipada.

La minería tuvo un avance anual de 1.1% como resultado del crecimiento de 8.2% de la producción no petrolera y de una caída de 0.5% de la petrolera. Por su parte la generación y procesamiento de electricidad, gas y agua tuvo un aumento anual de 2.8%.

La construcción registró un incremento de 5.7% anual como consecuencia de mayores obras relacionadas con la edificación residencial

y edificación no residencial como naves y plantas industriales, inmuebles comerciales, institucionales y de servicios; obras de ingeniería civil u obra pesada, y trabajos especializados en construcción.

La industria manufacturera reportó un incremento anual de 6.6% por el aumento de la producción en: equipo de transporte; industria alimentaria; maquinaria y equipo; productos a base de minerales no metálicos, principalmente. Con cifras desestacionalizadas, la actividad industrial creció 0.21% mensual por un avance de la construcción (1.2%), de la electricidad, agua y gas (0.7%), y en las manufacturas (0.51%); mientras que la minería cayó 0.1%.

De enero a noviembre de 2010, la producción industrial aumentó 6.1% respecto al mismo periodo del año anterior; las manufacturas lo hicieron 10.1%, la minería 2.4%, la electricidad, gas y agua lo hicieron 2.1%. El único rubro que reporta una disminución acumulada en ese periodo es el área de la construcción (0.4%).

En opinión de los especialistas económicos de Banamex, los resultados muestran una desaceleración de la actividad industrial más suave que la esperada, apoyada por un mejor desempeño en la producción manufacturera de Estados Unidos, y por la gradual recuperación de la demanda doméstica.

Los resultados actuales apuntan —según el análisis de Banamex— hacia un crecimiento de la actividad industrial por arriba de 4% anual en el cuarto trimestre, en lugar de 3.6% que hasta ahora habían previsto los expertos.

En opinión de los analistas de IXE, El resultado de noviembre de la producción industrial refuerza un escenario de crecimiento de 5% o más del PIB en 2010.

La construcción empieza a consolidar un mejor desempeño, por mayores obras de reconstrucción luego de desastres naturales.

*El Universal. Miércoles 12 de Enero 2011*

---

## Maquiladoras del país condicionan inversión a trato especial en IETU

El Consejo Nacional de la Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación (CNIMME) alertó que las inversiones en su sector se podrían desplomar si no se renueva el trato especial de que gozan las maquilas en la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).

El Ejecutivo federal otorgó diversos estímulos fiscales a los contribuyentes del IETU a partir de la entrada en vigor de ese impuesto en el 2008, incluyendo uno aplicable a las maquiladoras.

El estímulo buscó atenuar el efecto de la entrada en vigor del IETU— para esas empresas y sólo es-

tará vigente hasta el 2011, salvo que el Presidente resuelva prorrogarlo.

“Es importante cerrar negociaciones con la Secretaría de Hacienda y con el Congreso de la Unión para evitar tener un riesgo de congelamiento de las inversiones”, dijo Luis Aguirre Lang, nuevo presidente del CNIMME.

En el 2008, el gobierno federal dijo que pretendía recaudar unos 1,000 millones de dólares en ese año con la aplicación del IETU al sector maquilador, monto que finalmente se redujo a la mitad a través de los beneficios otorgados en un decreto presiden-

cial.

Las maquiladoras están sujetas al pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) o IETU en un monto que generalmente equivale a 17.5% de la base de ISR de las propias maquiladoras, estimó la consultoría Baker & McKenzie. Por el contrario, el CNIMME afirmó que no le preocupa la apreciación del peso mexicano. "Tenemos confianza en que no habrá gran afectación, hay solidez tanto en la economía como en la industria para hacer frente", comentó José Armendáriz, consejero nacional del CNIMME.

Con otros cambios recientemente aprobados, maquilas de servicios en áreas tales como manejo de inventarios, manejo de residuos peligrosos, generación de energía eléctrica, servicios contables, legales o financieros apoyados en Tecnología de la Información, ya no gozarán de un tratamiento fiscal especial.

*El Economista. Jueves 20 de Enero 2011*

---

## Maquiladoras del país condicionan inversión a trato especial en IETU

Julián Eguren, presidente de Ternium México, consideró que México debe revertir lo antes posible la pérdida de mercado y competitividad a nivel internacional que ha tenido no sólo en la industria siderúrgica, sino en la manufactura en general.

El CEO de Ternium, señaló que la debilidad del modelo industrial mexicano ha llevado a la industria manufacturera perder mercado en Estados Unidos, frente a una economía china que se ha apoderado de la zona de Norteamérica.

En un balance general sobre el saldo que ha arrojado la apertura comercial y la firma de cincuenta y tantos tratados comerciales que tiene México con diferentes países, apuntó que se observan resultados poco favorables; si bien, se ha diversificado los mercados de exportación, se ha descuidado a la zona del Naf-ta.

Por ello, se requiere fortalecer al sector manufacturero, (proporcionándole más instrumentos, armas), estímulos o mecanismos que resurjan a la industria

manufacturera. México tiene todo para competir, sólo hay que dinamizar al sector, atendiendo mucho más a la educación, innovación, etc.

Luego de participar en el XVI foro anual del acero mexicano, organizado por la publicación American Metal Market, Eguren dijo que la recuperación económica se está dando de manera desigual, el 2011 se plantea como un mejor año, con expectativas de crecimiento en el consumo en la industria siderúrgica del 6 por ciento, impulsado principalmente por el sector automotriz, hacia el segundo semestre del año se sumaría el sector de la construcción, el cual también empezará a mostrar crecimientos.

Durante su charla impartida en el foro de la industria acerera, Eguren resaltó el papel preponderante que está teniendo China, cuya tendencia seguirá subiendo. "China seguirá siendo un factor de suma preocupación, el gran desafío es lograr dinamizar a la industria (manufacturera) y no dejar que los chinos sigan ganando terreno.

Advirtió que en 2011 las importaciones de acero producido en China, seguirán como la principal amenaza para la siderurgia nacional.

Dijo que el año pasado las exportaciones de China hacia México, principalmente de electrónicos e industria pesada, fue por más de 45 mil millones de dólares.

En contraste, las exportaciones mexicanas dirigidas a China apenas y alcanzaron los cuatro mil millones de dólares, lo cual refleja un pronunciado déficit en contra de las exportaciones nacionales. Eguren mencionó que el año pasado el consumo mundial de acero fue de mil 272 millones de toneladas y de éstas, el 65 por ciento fue de países asiáticos, en donde destacó China con un 14 por ciento.

#### Exportar vehículos a China

Lorenza Martínez, Subsecretaria de Industria y Comercio, de la Secretaría de Economía, dijo aquí que hay planes hacia el corto plazo para que desde México se exporten vehículos, alimentos y metales a China, bajo la idea de continuar diversificando mercados de exportación y fortaleciendo la presencia en Latinoamérica.

Serían vehículos compactos, principalmente. La funcionaria participó en el XVI foro anual del acero mexicano, indicó también que hacer más competitiva a esta industria se está enfocando en cuatro frentes: financiamiento, mayor integración de la iniciativa privada, la academia y el gobierno. Según Martínez, México es el único país que ha logrado crecimientos en la participación de las importaciones de Estados Unidos, después de China.

Durante su ponencia, destacó que desde 1990 a 2009 las inversiones de la industria del acero en México sumaron 12 mil 700 millones de dólares, pero del 2010 al 2015 el monto estimado será de 12 mil 900 millones de dólares, prácticamente un monto similar, pero en una menor cantidad de tiempo.

Mencionó que la producción de acero en el País cerró el 2010 con mil 273 millones de toneladas y las expectativas para este año es crecer un 4.3 por ciento.

"Durante el 2008 teníamos 10.9 por ciento y el año pasado crecimos a 11.9 por ciento en el mercado de Estados Unidos, comparados contra otros países México es el único, además de China en estar creciendo en las participaciones de las importaciones de Estados Unidos, ahora México es el segundo más grande exportador hacia este mercado".

*El Financiero. Martes 25 de Enero 2011*

## La competitividad internacional de México y el futuro de la industria maquiladora. Análisis económico y prospectiva de la industria en el desarrollo local



Dentro de un contexto globalizado, enmarcado en un ambiente cada vez más competitivo con la incursión de nuevas economías al mercado internacional; el país se ha visto en la necesidad de reorientar la política industrial encaminada a un crecimiento endógeno promotor de empleo en aras del desarrollo regional. Países como Japón (en un principio), China, India, etc., han dejado ver que las ventajas comparativas se ven limitadas ante las medidas enfocadas a mejorar la productividad.

La industria manufacturera de exportación ha sido en gran medida una punta de lanza para resolver los problemas de empleo y escases generados por la debilidad de otros sectores, así como un elemento clave en el fortalecimiento del sector productivo mexicano mediante la atracción de capital, innovación tecnológica y capacitación de mano de obra especializada.

Por lo que al considerar las características de la economía mexicana, especialmente de este sector el libro *“La competitividad internacional de México y el futuro de la industria maquiladora. Análisis económico y prospectiva de la industria en el desarrollo local”*, editado por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez se vieron en la tarea de desplegar un análisis económico y la prospectiva de la industria en el desarrollo local.

Pese a que el contexto de desarrollo de la industria manufacturera depende en gran medida de las condiciones del mercado internacional y otros factores como los tratados comerciales entre países, políticas fiscales y arancelarias, capacidad productiva y mano de obra capacitada, que en conjunto han coadyuvado a determinar las ventajas clave para la atracción de inversión, el desarrollo actual de la industria manufacturera está en gran medida priorizando el factor innovación.

El mejor uso de estos factores, así como las estrategias que mejoren las expectativas regionales considerando el contexto micro, meso y macroeconómico son abordados por diversos autores en una recopilación de gran relevancia para conocer el panorama de la industria en dicha región del norte del país.

*Jimena Romero*