

Maquiladoras puras: justificación y retos



Abril, 2016



Toda industria tiene épocas de auge y épocas de recesión: las primeras generalmente se presentan cuando se combinan condiciones de mercado y regulaciones gubernamentales propicias; las segundas se producen cuando alguna o las dos condiciones se pierden total o parcialmente. Aunque estas no son las únicas razones que podrían analizarse, sí son de las más relevantes.

Particularmente, en la Industria Maquiladora de Exportación tenemos un caso de éxito ejemplar, que se ha mantenido por más de 50 años, ya que en mayo de 1965 se emitió el primer programa que le dio vida a este sector.

Esta industria no ha quedado exenta de auge y recesiones. Ejemplos positivos como la copiosa manufactura de televisores en la frontera norte del país durante la década de los noventa y principios del siglo XXI, así como el desaliento por las supuestas mejores condiciones en China desde mediados de la primera década del presente siglo son algunos casos que se pueden mencionar.

Maquiladora pura y su operatividad

En este artículo nos enfocamos en la maquiladora pura, aquella que cumple con características operativas muy específicas, entre las que destacan:

- La maquiladora proporciona servicios de manufactura y no realiza actividades de comercialización en México
- Los inventarios son propiedad del extranjero que tiene el contrato de maquila con la empresa mexicana
- Al menos el 30% de la maquinaria y equipo utilizado en el proceso de manufactura es propiedad del extranjero
- La mayor parte de los inventarios de materias primas provienen del extranjero, los que son importados a México en forma temporal, así como productos manufacturados que son devueltos al extranjero

Condiciones de mercado complejas

Si se quisiera que esta industria permaneciera por otras cinco décadas, poco podría hacerse en el campo de las condiciones de mercado, pues estas

responden a las necesidades de manufactura mundial.

Los productores del mundo están en constante análisis y detección de condiciones que les permitan minimizar sus costos de producción y maximizar sus ganancias, y aunque no es posible controlar esta variable, sí se puede reconocer de manera objetiva que el país tiene fortalezas:

- Bajo costo de la mano de obra, comparado con Estados Unidos, Canadá y Europa
- Cercanía con Estados Unidos, el mayor consumidor mundial
- Mano de obra directa e indirecta, experimentada y disponible
- Ingeniería industrial de operaciones, de calidad mundial
- Administradores mexicanos experimentados
- Posición geográfica favorable para embarcar productos hacia Europa y Asia



Sin duda alguna, estas razones son analizadas constantemente por el mercado, y comparadas con las ventajas de otros países, que en muchos casos han sido suficientes, y seguirán siéndolo para mantener e incrementar la industria en México.

En la lista de fortalezas se debiera incluir el suministro por parte de empresas mexicanas de insumos para la industria, con calidad, oportunidad y precio competitivo. Sin embargo, esta es una tarea pendiente y probablemente la mayor área de oportunidad para los empresarios mexicanos.

Regulaciones gubernamentales - fiscales

Cuando mencionamos que una industria en auge es consecuencia de regulaciones gubernamentales propicias, se deben mencionar los aspectos fiscales más favorables, tales como:



Régimen aduanero e IVA

Aunque el régimen aduanero y el del Impuesto al Valor Agregado (IVA) al que tiene acceso la maquiladora pura -consistente en realizar importaciones temporales de las materias primas y maquinaria y equipo que provienen del extranjero- es favorable, en la actualidad no es el elemento clave para definir a una maquiladora pura, toda vez que las empresas que cuentan con programa IMMEX pueden tener prácticamente los mismos beneficios.

Incluso el recinto fiscalizado estratégico que fue reformado con un decreto publicado el pasado 4 de febrero podría tener atractivos equivalentes al régimen maquilador.



Tasa efectiva de ISR y PTU

Desde 1995 y hasta 2013, la industria maquiladora -y durante dicho periodo

la maquiladora pura- tuvo beneficios fiscales que disminuyeron la tasa efectiva de Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) e Impuesto al Activo. Sin embargo, durante 2015 y 2016 no se han tenido beneficios equivalentes.

Adicionalmente, en el periodo 2014-2016 se ha mantenido un decreto que permite recuperar la deducibilidad de las prestaciones exentas de los trabajadores, que en términos de ley son no deducibles en un 47% o 53% del total de las mismas. Aunque es un beneficio identificado, tampoco es el que marca la diferencia para decidir entre operar como una maquiladora pura u otro tipo de industria, pues el beneficio es marginal, el cual puede ser motivo de otro análisis.

En términos generales, la maquiladora pura está sujeta prácticamente a la misma tasa efectiva del ISR y de la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la Empresa (PTU), como cualquier otro tipo de compañía en México.

Determinación del ingreso y transacciones con partes relacionadas

La forma típica para determinar los ingresos por servicios de maquila es tomando como base la totalidad de costos y gastos de la operación de la empresa, al cual se agrega un margen de utilidad que permite que el servicio se considere pactado a valor de mercado. Esta mecánica de determinación de ingresos por servicios y el margen de utilidad que se aplica podrían ser los factores más determinantes para establecer, mantener o incorporar una maquiladora pura en México.

La mecánica de determinación del ingreso tiene el beneficio de la sencillez, no tiene grandes complicaciones y no requiere de otras transacciones. Al incluir en la mecánica la totalidad de los costos y gastos de operación, se elimina cualquier necesidad de generar alguna otra transacción de la



Cuando un productor evalúe a México como un destino de manufactura, la facilidad de la operación y determinación del ingreso de servicios de una maquiladora pura son elementos favorables para decidirse por este tipo de industria

maquiladora hacia su cliente, la cual evita la necesidad de contar con diversos contratos y análisis de precios de transferencia.

Asimismo, dicha mecánica inhibe cualquier pretensión de cargo que el extranjero quisiera hacer a la maquiladora, por el efecto denominado *boomerang*, pues aunque se aceptara algún cargo, la maquiladora deberá incluirlo en la base de facturación, y con ello regresaría el cargo al extranjero, más un margen de utilidad.

Con ello podríamos decir que cuando un productor evalúe a México como un destino de manufactura, la facilidad de la operación y determinación del ingreso de servicios de una maquiladora pura son elementos favorables para decidirse por este tipo de industria para implementar su producción en nuestro país.

Esta razón de sencillez en la operación transaccional entre la maquiladora y su cliente tomará más relevancia en los años próximos, pues ante las regulaciones fiscales que pudieran evolucionar ante las acciones BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) que

surgen desde la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos), las operaciones entre partes relacionadas en empresas que pertenecen a grupos multinacionales serán más vigiladas y requerirán aportar mayor información a las autoridades fiscales de cada país.

Margen de utilidad

El siguiente aspecto de relevancia es el margen de utilidad, el cual en la mayoría de las maquiladoras es de hasta el 6.5%.

La razón es que este es el margen de utilidad que indica la Ley del ISR cuando se elige la mecánica conocida como *Safe Harbour*. Las empresas que han considerado que el valor de mercado de su margen de utilidad ha estado por debajo de 6.5% sobre costos y gastos, o bien que el *Safe Harbour* no les favorece, hasta 2013 optaron por preparar y aplicar un estudio de precios de transferencia. Estas empresas que buscan estar por debajo del 6.5% y/o que la alternativa del *Safe Harbour* no les favorece, a partir del año 2014 han tenido que solicitar un

acuerdo anticipado sobre precios de transferencia (APA), lo cual hasta ahora está en proceso de revisión por parte de la autoridad fiscal.

Sin duda alguna, la emisión de APAs con márgenes convenientes para la industria, equivalentes o menores a los utilizados en años anteriores, podría ser un gran impulso al sostenimiento y crecimiento de esta industria. Cabe señalar que estos márgenes de utilidad permiten a los inversionistas extranjeros optimizar la carga fiscal en México, incluso se podría decir minimizarla. Esto es relevante, pues la tasa fiscal corporativa en nuestro país es del 30%, a lo cual habría que agregar un 10% de PTU, y en caso de distribución de dividendos a los accionistas implicaría una retención del 10% en términos de la Ley del ISR.

Un sobresalto en la carga impositiva en México podría provocar que el país perdiera esta condición favorable, la cual se ha sostenido hasta ahora, aun y con la afectación que se tuvo en 2014 ante la eliminación de los incentivos fiscales en materia de ISR de los que había gozado la industria maquiladora.

La totalidad de la carga fiscal más PTU, mantenida en forma razonable, incluso minimizada, es sostenible bajo el argumento histórico de que la producción que se realiza no es para consumo en México.

Conclusiones

México cuenta con condiciones de mercado y regulaciones gubernamentales propicias para mantener e incrementar la maquiladora pura. Desde su contexto histórico sigue manteniendo su principal objetivo, que es la creación de fuentes de empleo formal.

Mantener la sencillez en su operación y determinación de ingresos por servicios de maquila y un margen de utilidad razonablemente optimizado es fundamental para la supervivencia de esta industria.

El actual contexto de la maquiladora pura tiene la capacidad de ser mejorado con disposiciones gubernamentales, incluyendo las fiscales, que hagan más atractiva esta modalidad de industria, entre las que se encuentran:

- Incentivos fiscales que disminuyan la tasa efectiva de ISR
- Mejores condiciones en materia aduanal
- Incentivos fiscales para incorporar cadenas productivas nacionales
- Régimen fiscal específico para comercializar en México

No hay que perder de vista que, en el país, la maquiladora pura se dedica a la manufactura de productos que no comercializará en nuestro país. Ante esta situación, cualquier cierre de este tipo de empresas deja sin empleo formal a trabajadores, lo cual hará más difíciles las condiciones de conseguir empleo para ellos y/o los demás demandantes de trabajo, pues estas fuentes de ocupación seguramente se habrán ido a otro sitio diferente a México.



José Alberto Mejía



Socio de Impuestos en la Oficina Tijuana de KPMG en México

Tiene más de 20 años de experiencia asesorando a clientes de diversas industrias. Dentro de KPMG, José Alberto ha estado a cargo del área de Desarrollo de Capital Humano del subsegmento nacional de maquiladoras, y ha sido delegado del área de Riesgo y Calidad Profesional de la Región Pacífico en México. Contador público con especialidad en impuestos, es miembro activo del Colegio de Contadores Públicos de Baja California, así como del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Es además profesor en programas de educación superior en la Universidad Autónoma de Baja California y en el Centro de Capacitación Fiscal (Cencafi).

Nota: las ideas y opiniones expresadas en este artículo son del autor y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.

Si le interesa contactar al autor de este artículo favor de dirigirse al 01 800 292 KPMG o escríbanos a practicadeimpuestos@kpmg.com.mx. Para mayor información de negocios visite delineandoestrategias.com.mx

kpmg.com.mx
01 800 292 KPMG (5764)
asesoria@kpmg.com.mx



"D.R." © 2016 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., la firma mexicana miembro de la red de firmas miembro de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Blvd. Manuel Ávila Camacho 176 P1, Reforma Social, Miguel Hidalgo, C.P. 11650, México, D.F. Impreso en México. Todos los derechos reservados.