



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL
SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO
1982-2002**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMIA**

P R E S E N T A :

YADIRA GONZÁLEZ GRIJALVA



DIRECTOR: Dr. ALEJANDRO DABAT LATRUBESSE

MÉXICO, D.F.

2005

m 345766



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Yadiss González

González

FECHA: 21/06/05

FIRMA: [Signature]



DEDICATORIAS

A mis Padres:

Juan Manuel González Ayala

Porque cuando nací aparecías para aplaudir mis últimos logros. Cuando me iba haciendo mayor, me enseñaste la diferencia entre el mal y el bien. Durante mi adolescencia fungiste como la autoridad que me ponía límites a mis deseos. Ahora que soy adulta, eres el mejor consejero y amigo que tengo.

Beatriz Grijalva Méndez

Porque tus brazos siempre se abren cuando necesito una caricia. Tu corazón sabe comprender cuándo necesito una amiga. Tus ojos sensibles se endurecen cuando necesito una lección. Tu fuerza y tu amor me han dirigido por la vida y me han dado las alas que necesitaba para volar.

A mi Abuelo:†

Juan González Hernández

Porque cada momento compartido de tu vida es para mí infinitamente precioso e inolvidable.

A mis Abuelitos:

Carmen e Isidro

Por compartir una gran colección de momentos excepcionales.

A mis Hermanas:

Por ser mis compañeras incondicionales

Erika,

Porque llegaste a mi vida después de una larga espera, gracias flaca.

Diana

Porque con tu compañía siempre logra reconfortarme. Gracias

Cory

Marfiza

Porque eres capaz de arrancarme una sonrisa aún en el peor momento, gracias enana.

A mi sobrina:

Nora Regina,

Porque ocupas un lugar muy especial en mi corazón.

A mi novio:

A Luis Ángel Sigler

Por todo lo que representas en mi vida.



AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México:

Que me enseñó que el conocimiento no sólo se adquiere en los salones de clase, sino en el saber aceptar el mundo visto bajo otros ojos.

A la Facultad de Economía:

Por permitirme formarme como profesionalista en sus aulas.

Al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIT):

Por darme la oportunidad de integrarme a su programa de iniciación a la investigación.

A mi Director de Tesis:

Alejandro Dabat Latrubesse

Porque su orientación y valiosos comentarios fueron un gran apoyo para la culminación de este trabajo.



INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	15
MARCO TEÓRICO	15
1.1 TIPOS DE INVERSIÓN.....	19
1.2 LAS EXPLICACIONES NEOCLÁSICAS.....	20
1.3 LOS MERCADOS IMPERFECTOS, LOS OLIGOPOLIOS Y LA CONTRIBUCIÓN DE HYMER Y KINDLEBERGER.....	22
1.4 LOS PRODUCTOS, SUS CICLOS DE VIDA Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS.....	23
1.5 EL ENFOQUE DE “ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL”.....	26
1.6 LA “INTERNALIZACIÓN” DE LOS MERCADOS Y LA “APROPIABILIDAD”.....	31
1.7 LA TEORÍA ECLÉCTICA DE DUNNING.....	36
CAPÍTULO 2	45
LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO	45
2.1 COMPORTAMIENTO UNIVERSAL DE LA IED.....	48
2.1.1 Aspectos Generales.....	48
2.1.2 Importancia de la IED.....	49
2.1.3 Condiciones buscadas por la IED.....	51
2.1.4 Formas de atraer IED.....	52
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN MÉXICO.....	55
2.2.1 Determinantes de la IED en México.....	64
2.2.1.1 Características de IED.....	68
2.3 MARCO LEGAL.....	72
2.3.1 Constitución Política.....	74
2.3.2 Ley de Comercio Exterior.....	74
2.3.3 Ley de Inversión Extranjera.....	75
2.3.3.1 La participación de la Inversión Extranjera en México.....	76
2.3.3.2 Seguridad Jurídica para la Inversión Extranjera.....	81
2.3.3.3 Régimen Impositivo para la Inversión Extranjera.....	82
2.4 ORGANISMOS REGULATORIOS.....	84
2.4.1 La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.....	84
2.4.2 La Dirección General de Inversión Extranjera.....	85
2.4.3 El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.....	85
2.5 LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO 1982-1994.....	86
2.5.1 Programas de fomento o incentivos a la IE.....	101
2.5.2 Efectos de la Política Comercial en los indicadores internos 1988-1994.....	108
2.5.3 La Política Comercial y el Sector Externo.....	114
CAPÍTULO 3	125
EL PROCESO DE INTEGRACIÓN	125
3.1 LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO.....	128
3.2 LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO.....	142
3.2.1 Instrumentos Jurídicos para la Promoción de IED en México.....	143
3.2.1.1 Disciplinas en materia de Inversión contenidas en los TLCs Y en los APPRIs.....	145



3.3 COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAPITAL	152
3.3.1 Comportamiento de los componentes de la Balanza de Pagos	152
3.3.1.2 Comportamiento de la IED en el Sexenio de Vicente Fox.....	159
3.4.1 Comercio Exterior.....	161
CAPÍTULO 4.....	177
EL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO.....	177
4.1 EL ENTORNO MUNDIAL	178
4.1.1 El papel de la tecnología	196
4.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO.....	197
4.3 EL PAPEL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN EL DESARROLLO DEL SECTOR.....	200
4.3.1 Aspectos Teóricos	203
4.3.2 El Porfiriato 1876-1910.....	207
4.3.3 La Posguerra 1946-1970	213
4.3.4 El Modelo de Crecimiento por Sustitución de Importaciones (1970-1988)	219
4.3.5 El Modelo Secundario Exportador (1988-2002).....	229
4.4 REFORMAS PARA ATRAER INVERSIÓN	259
4.5 IMPACTO DE LOS FLUJOS DE CAPITAL EN EL SECTOR	261
4.6 IMPACTO DEL TLCAN EN EL SECTOR	271
4.7 EFECTOS EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	273
4.8 REPERCUSIONES EN EL SECTOR ANTE LA PRESENCIA DE LAS CRISIS: MÉXICO 1994-1995, ASIA 1997, ESTADOS UNIDOS 2001	276
4.9 DEFICIENCIAS DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO	278
4.9.1 La importancia de las cadenas productivas	279
4.10 QUÉ HACER ANTE EL DRAGÓN CHINO.....	280
CONCLUSIONES.....	283
ANEXO ESTADÍSTICO	293
ANEXO JURÍDICO.....	357
BIBLIOGRAFÍA.....	365
ABREVIATURAS E ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS.....	371
ABREVIATURAS	372
ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS	373



INTRODUCCIÓN

*" Prefiero contraer el hábito de hablar tan pausadamente como se
escribe, a escribir tan veloz como se habla "*

PITAGORAS



INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la Inversión Extranjera Directa (IED) siempre suscita polémica no sólo porque de su análisis se desprenden posturas ideológicas generalmente antagónicas, sino por su carácter esencialmente interdisciplinario.

El presente trabajo no pretende adentrarse en matices ideológicos sino únicamente describir desde una óptica económica, la razón de ser, su comportamiento y el impacto en la economía mexicana.

Es notorio el cambio radical de actitud de los países emergentes frente a la IED. En la década de los setentas, el énfasis se centró en la regulación de la conducta de las Empresas Transnacionales (ET), que son agentes económicos que fungen como vehículo de la IED.

Es en la década de los ochentas cuando se empieza a dar una transición de lo regulatorio hacia una política promocional de los capitales extranjeros, proceso que alcanza su cúspide en la década de los noventas.

Debemos tomar en cuenta que el modelo económico neoliberal, bien sea que haya sido adoptado por voluntad, por necesidad o por imposición, supone irremediablemente, una política de apertura y de promoción a la inversión extranjera.

En este contexto, los regímenes de inversión extranjera han sido modificados radicalmente ya que el capital extranjero se percibe como indispensable para complementar el ahorro interno y coadyuvar a la reactivación económica. Por todo lo anterior, a nivel mundial se ha desatado una lucha entre los países por captar inversión extranjera y tal parece que esa tendencia es irreversible.

La importancia de la IED radica en que a diferencia de la Inversión Extranjera de Cartera (IEC) es una inversión productiva y activa en las actividades de las ET. Mediante la IED las ET se internacionalizan para: 1) aprovechar el crecimiento de los mercados mundiales. 2) disminuir costos de mano de obra -los cuales constituyen una parte importante en los costos



totales-, 3) la provisión y costos de los insumos materiales necesarios -materias primas y energías- en el proceso productivo aprovechando insumos locales a bajo costo, y 4) la disminución en los costos de transporte.

En las últimas décadas la IED ha sido un factor que incide en el crecimiento de los países subdesarrollados, ya que teóricamente sirve de instrumento para captar capitales, tecnología, información, conocimiento, incremento en la competitividad y acceso a nuevos mercados. Debido a lo anterior, los países compiten por atraer IED de ET. La lucha por la IED se deriva del cambio hacia un nuevo paradigma tecnológico que requiere una nueva división mundial del trabajo, de la constante integración de los mercados, la liberalización del comercio -de bienes y servicios- y la liberalización del mercado de capitales.

En México, el cambio en la política comercial adoptada hasta principios de los ochenta, se da de una economía protegida a una economía abierta. Como antecedente se tiene el período de sustitución de importaciones en donde México plantea alentar su sector industrial; en este período si bien se obtuvieron logros también se desarrolló una dependencia del exterior en términos de la tecnología requerida para el desarrollo industrial por lo que la importación de maquinaria y equipo caracteriza a este período. Además existían importantes déficits públicos y se financiaba el gasto gubernamental mediante deuda pública -la mayor parte deuda externa- lo cual llevó a un sobreendeudamiento para inicios de los ochenta, por lo cual el gobierno opta por la apertura de la economía para captar recursos vía Inversión Extranjera y se aplican reformas estructurales, las cuales subsisten hasta nuestros días.

Entre 1981 y 1986, México sufrió diversos shocks externos negativos. La reducción del acceso al crédito externo a raíz de la crisis de la deuda en 1982 fue el más violento y representó un equivalente al 2% del PIB. Aunado a esto, la caída de la demanda agregada y los términos de intercambio de los productos de exportación, junto con la elevación de la tasa de interés que encareció el servicio de la deuda previamente contratada, resultó en un deterioro en la capacidad para importar.



Dadas estas condiciones, la estrategia económica que México buscó para manejar el problema inmediato derivado del empeoramiento de la situación internacional, y además, inaugurar un nuevo modelo de crecimiento, fue un modelo donde el sector externo funcionara como el motor del crecimiento.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde la década de los 30's, el Estado fungió como rector de la economía utilizando el gasto público como instrumento, papel que se enfatizó durante el sexenio de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) cuando el gasto público sustentó la actividad productiva y el empleo, pero provocó un déficit en las finanzas públicas ya que nunca se incrementó la recaudación tributaria, el déficit fiscal en cuenta corriente culminó con la modificación del tipo de cambio en 1976, pues pasó de \$12.5 -valor que desde 1954 se mantenía una paridad fija- a \$15.69 pesos por dólar.

Durante el gobierno de José López Portillo (1976-1982) el Estado siguió interviniendo en la economía y en materia industrial se promulgó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI): 1972-1982, dicho plan tenía como objetivo la industrialización mediante dos estrategias: i) el gasto público serviría para canalizar los ingresos petroleros a la industria y ii) se daría financiamiento a la industria en un marco de protección del mercado interno. El efecto del PNDI fue lógico si tomamos en cuenta que México se encontraba en su bonanza petrolera, pues tuvieron lugar proyectos de inversión que provocaron el crecimiento de la actividad económica, pero el periodo de crecimiento se vio truncado con la crisis de la deuda en 1982 y desde entonces el país se encuentra inmerso en el estancamiento a pesar de gozar de una estabilidad económica en términos de inflación, ya que para el 2002 el PIB creció sólo 0.9%.

En suma, hasta antes la década de los 80's, el mercado interno estuvo protegido por medio de restricciones de tipo arancelario y no arancelario, permisos de importación, precios



oficiales para importaciones e incluso la prohibición de importaciones. Bajo ese marco, se definió la estructura productiva y el crecimiento económico.

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa (IED), esta se vio regulada en 1973 con la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Dicha ley imponía dos condicionantes a los inversionistas extranjeros:

- 1) **Autorización.** Los inversionistas para poder ejercer su inversión en México debían contar con una autorización emitida por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).
- 2) **Respetar límites.** La IED era aceptada como socia, no como mayoritaria en sectores no estratégicos. Con un tope de 34% en la explotación de minerales –carbón, hierro, roca fosfórica y azufre-; hasta con un 40% en la producción de petroquímicos secundarios, en la industria de autopartes y en la minería; hasta un 49% en los sectores que no tuvieran las limitaciones anteriores y no fueran reservados al Estado o a los inversionistas nacionales. Lo anterior, en razón a que contemplaba sectores exclusivos del Estado –extracción de petróleo y gas natural, petroquímica básica, extracción y explotación de minerales radioactivos, electricidad, ferrocarriles, telégrafos y radiocomunicaciones- y otros de participación exclusiva a los nacionales –radio y televisión, transportación automotora urbana, interurbana y por carreteras federales, transporte aéreo, terrestre o marítimo, explotación de recursos forestales, distribución de gas-.

Por otra parte, la política industrial será expuesta ampliamente en este trabajo, ya que, el modelo de desarrollo exportador implementado pone énfasis en las exportaciones no petroleras como detonante del crecimiento económico y la importancia de tales exportaciones se evidencia desde 1986 cuando llegaron a representar el 71% de las exportaciones totales, para el 2002 ya representaban el 91%, cabe destacar que para ese mismo año las exportaciones manufactureras contribuyeron con el 88% a las exportaciones no petroleras.

En este contexto podemos decir que antes de 1982, la industrialización mexicana descansaba en dos pilares:



1. **La protección comercial.** Mediante aranceles y permisos de importación.
2. **La política industrial.** Comprendió apoyos fiscales y financieros selectivos, regulaciones sobre la esfera productiva e intervención directa del Estado por medio de empresas paraestatales.

A grandes rasgos, las medidas de política industrial implementadas en la década de los 70's y culminadas en 1982 se pueden ordenar en tres grupos:

1. **Programas especiales de desarrollo.** Tenían como objetivo desarrollar una industria competitiva; consistían en apoyos fiscales y medidas de protección comercial y constituyeron un instrumento de la política de sustitución de importaciones; fueron aplicados en industrias de bienes de capital o bienes de consumo intermedio de manufactura compleja y para poder acceder a ellos las empresas tenían que cumplir con una serie de requisitos –grado de contenido local, listas de insumos de origen nacional obligatorio, generación de divisas o de desempeño exportador y, en ocasiones, lineamientos específicos sobre el proceso de producción a fin de fomentar economías de escala-. Algunas de las industrias favorecidas fueron la industria automotriz, la de computación y la farmacéutica, entre otras.
2. **Programas de fomento a las empresas maquiladoras.** El objetivo principal de estos programas era la creación de empleos pero sin dejar de proteger la producción nacional. Las empresas maquiladoras tienen acceso no gravado de insumos importados los cuales son incorporados a productos de exportación. Con el fin de proteger a la industria nacional, estos programas imponían porcentajes muy bajos, ventas para el mercado interno respecto a las ventas totales de la empresa, los cuales tenían que ser destinados a la exportación.
3. **Programas de apoyo a las ramas de producción de bienes de consumo intermedio de manufactura ligera.**
 - **Incentivos fiscales.** Deducciones y exenciones tributarias con el fin de fomentar la descentralización regional, la inversión en sectores prioritarios y las exportaciones apoyando a las pequeñas y medianas empresas. Ej: en 1970 se implementan los Certificados de Devolución de Impuestos (Cedis) y en el



sexenio de José López Portillo (1976-1982) se crean los Certificados de Promoción Fiscal (Ceprofis).

- **Financiamiento público.** Con el fin de financiar la inversión para la producción industrial se crea el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, el Fondo de Equipamiento Industrial y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

A partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) se implementan una serie de reformas. En el primer año de gobierno estalla la crisis de la deuda, el Estado determina que el Modelo de Crecimiento por Sustitución de Importaciones se había agotado y se toma la decisión de implementar un Modelo de Crecimiento Secundario Exportador para lo cual se tuvieron que implementar políticas de:

- **Estabilización.** Para lograr una estabilización, el Estado se apoyó en la contracción fiscal, en la contracción monetaria, en el ajuste de tipo de cambio y en un programa heterodoxo de pactos.
- **Ajuste Estructural.** Comprendió la disminución del Estado en la economía mediante la desregulación financiera, la privatización de empresas paraestatales y la liberalización comercial, dichas reformas se aplicaron gradualmente de 1982 a 2000.

Las reformas económicas aplicadas después de la crisis de 1982 impactaron de dos maneras al sector manufacturero mexicano:

- 1) **Las que impactaron en la matriz de competencia.** La desregulación de la Inversión Extranjera (IE), la privatización y la apertura comercial. Esta última incidió en la estructura del mercado ya que entraron nuevos competidores.
- 2) **Las que impactaron en los precios y costos.** La política industrial, la liberalización financiera y también la apertura comercial influyeron en los costos y precios relativos de la industria manufacturera ya que vinieron a intensificar la apertura económica y por ende a modificar la rentabilidad de la industria nacional.



En el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) se da comienzo a una desregulación de la Inversión Extranjera (IE) y actualmente en el sector manufacturero se permite en todas las ramas -excepto en ciertas actividades de la petroquímica básica- la entrada de IE. La desregulación de la IE se resume en el siguiente cuadro:

DESREGULACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA (IE)		
Fecha	Aplicación	Efecto
1984 (Febrero)	Publicación de lineamientos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).	Se permite la entrada de empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en las áreas generadoras en capital y/o tecnología.
1986, 1988, 1989	Se hace una reclasificación de productos pertenecientes a la petroquímica básica a la petroquímica secundaria	Las actividades en las cuales puede participar la IE se incrementan.
1989 (Mayo)	Se publica el Reglamento de Explotación y Resultados de Inversión Extranjera	Esta reforma adaptó la ley de 1973 a la apertura económica. Autorizó casi automáticamente todo proyecto de IE, en las áreas contempladas en la ley de 1973, siempre y cuando no hubieran activos totales mayores a 100 mil a 100% fondos del exterior, se ubicaran fuera de México, Monterrey y Guadalajara, usaran tecnología ambientales, transitaran a fuerza laboral local, generaran empleos, y mantuvieran un superávit en dólares y divisas durante los tres primeros años. El nuevo Reglamento de Explotación y Resultados de Inversión Extranjera simplificó los trámites ante la CNIE y redujo los criterios de evaluación de diecisiete a cuatro: i) empleo y capacitación de mano de obra, ii) aporte tecnológico, iii) respeto a la normatividad en protección ambiental, y iv) contribución a la competitividad.
1993 (Diciembre)	Se promulga la nueva Ley de Inversiones Extranjeras	Las actividades abiertas a la IE pasaron del 75% al 91%. En lo que respecta a la manufactura se quitaron restricciones a la participación mayoritaria en la petroquímica secundaria, la industria de autopartes y la construcción de autobuses y camiones, con lo cual la industria manufacturera quedó casi totalmente abierta a excepción de la petroquímica básica, la producción de armamento y explosivos.



La Inversión Extranjera Directa (IED) juega un papel preponderante en el crecimiento de las economías debido a que los recursos captados por ésta se destinan al proceso productivo; por tanto tiene una influencia en las variables reales, como el PIB, el empleo - directo e indirecto- y las exportaciones.

Entonces, podemos afirmar que la entrada de IED al país es esta una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr un crecimiento sostenido en la economía de un país. Es importante señalar que la IED debe ser complementada con inversión pública y privada para poder lograr el objetivo mencionado anteriormente, dado que existen factores coyunturales como crisis financieras en los mercados internacionales de capital que inhiben la entrada de recursos a las economías, por esto es necesario que los países que pretendan cimentar un crecimiento sostenido con base en proyectos de inversión sustentados en la IED deben considerar los rubros mencionados anteriormente (inversión pública y privada) para evitar la dependencia a la IED.

1.2 DELIMITACIÓN DEL TEMA

La apertura de la economía mexicana iniciada en la década de los 80, caracterizada por procesos de liberalización de los mercados de capital y comercial, la gran oleada de privatizaciones de empresas paraestatales y la desregulación económica, representa un incentivo a la entrada de IED, es decir la política económica de corte Neoliberal seguida por el gobierno mexicano ha permitido que los flujos de IED sean considerables. Es por ello que se tomará un período de análisis que abarca el periodo de 1982 a 2002 con la finalidad de poder establecer la forma del ciclo económico que permita un análisis del comportamiento del sector manufacturero en el país y sus repercusiones en las variables macro y microeconómicas basadas en la entrada de IED.

No debemos olvidarnos que en México se implanta un modelo secundario exportador a partir de la década de los ochenta, el cual da origen a una nueva estructura económica nacional en la que la IED en el sector manufacturero es un elemento central en las transformaciones económicas del país, ya que dicho sector es el que presenta mayor



dinamismo en términos de comercio internacional. Así, para 1980 las exportaciones petroleras representaban el 58% de las exportaciones totales, en tanto que las exportaciones no petroleras contribuían con el 42 % y dentro de estas últimas las manufactureras representaban sólo un 31%, sin embargo, para el 2002 sólo el 9% de las exportaciones fueron petroleras, por ende el 91% restante correspondió a las exportaciones no petroleras, dentro de las cuales, las exportaciones manufactureras representaban ya el 88.3%.

El sector manufacturero es el que capta la mayor parte de los flujos de IED en nuestro país, en especial en este periodo de apertura comercial y financiera el cual es generador del mayor número de empleos. Esta característica se observa en especial en los mercados emergentes debido a la política de bajos salarios o restricción salarial la cual representa una ventaja comparativa en el contexto global, y a su vez es característica de países como el nuestro. En México el 50% de la IED que ingresa se destina al sector manufacturero al tiempo que es el principal componente del sector industrial al generar el 68% de la producción industrial y participando aproximadamente con un 25% en el PIB nacional y con el 81% de las exportaciones.

1.3 MARCO TEÓRICO

La Inversión Extranjera (IE) es elemento clave de la estructura productiva de los países emergentes, por tanto es un componente esencial interno de la economía nacional, pero igualmente es un factor altamente descapitalizador de la economía, ya que las utilidades de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), junto a los dividendos e intereses de los préstamos extranjeros, conforman la mayor parte del déficit de la Balanza de Pagos.

Al analizar la entrada de IE podemos observar las contradicciones que emergen entre las necesidades de capital y las necesidades sociales. Se localiza en los sectores más dinámicos del aparato productivo, siendo en México esencialmente en el sector manufacturero a través de IED y en los sistemas financiero y comercial.



Por su importancia y trascendencia histórica se seleccionaron seis propuestas teóricas sobre los determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED): i) la Neoclásica, ii) la de las imperfecciones del mercado, iii) la del Ciclo de Vida del Producto, iv) la de la Organización Industrial, iii) la de la Internacionalización de Mercados, iv) la de la Apropiabilidad y vi) la del enfoque Ecléctico.

El principal exponente de la teoría Neoclásica fue Mc Dougal entre 1940 y 1950, esta teoría puso énfasis en estudiar la diferencia internacional en las tasas de retorno, pero su punto débil radica en su incongruencia con la realidad empírica y su incapacidad de predecir sectores con más IED que otros.

La teoría de las Imperfecciones del Mercado fue expuesta y desarrollada principalmente por Hymer y Kindleberger en 1960, su centro de estudio fueron las ventajas oligopólicas y las barreras a la entrada, sin embargo, nunca pudieron explicar el predominio de barreras a la entrada y las ventajas oligopólicas de algunas firmas en ciertos países, ni dar una respuesta a la interrogante de ¿Porqué se explotan las ventajas comparativas a través de inversiones y no mediante exportaciones y/o licencias?.

En 1966, Raymond Vernon desarrolla la teoría del Ciclo de Vida del Producto, enfatizando en la maduración del producto y la difusión de conocimientos, sin embargo, se centra en la experiencia Norteamericana a expensas del análisis de la internacionalización de otros países, lo cual lo lleva a concluir una imprecisa definición de productos y de las etapas del ciclo.

La teoría de la Organización Industrial cuenta con dos exponentes principales, Caves en 1971 y Knickerbocker en 1973, el primero enfatizó en el capital sectorialmente específico, mientras que el segundo centra su estudio en la reacción oligopólica imitativa. El talón de Aquiles de la propuesta teórica hecha por Caves es su supuesto básico de “La Sobrevaloración de la Concentración Relativa de Vendedores”, en tanto que Knickerbocker nunca explica qué motiva la inversión de la primera firma que es la que a su vez genera el proceso de inversiones imitativas.



Peter Buckley y Mark Casson en 1976 proponen la teoría de la Internacionalización de los Mercados, su principal énfasis explicativo es el cómo evadir mercados sustituyéndolos por mecanismos administrativos internos, pero no dan una explicación detallada acerca de las condiciones en las cuales el utilizar mecanismos administrativos es menos imperfecto que utilizar mecanismos de mercado.

Casi simultáneamente en 1976, Magee desarrolla la teoría de la Apropiabilidad y centra su estudio en cómo evitar la disminución de las rentas provenientes de la generación y uso de la información económicamente relevante, su defecto radica en dar demasiada importancia a la apropiabilidad como determinante de las conductas estratégicas de las empresas multinacionales.

Para 1979 Dunning ensambla los principales aportes de las teorías anteriores, dando origen a una teoría Ecléctica, la cual explica que la internacionalización de la producción es determinada por ventajas de localización, de propiedad y de internalización. Sin embargo, su principal insuficiencia es la ausencia de proposiciones técnicas que sirvan para integrar los distintos elementos porcentuales en los que esta teoría fragmenta su explicación. Esta es la explicación teórica que usaremos.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Principal

Analizar la estructura y el desarrollo del sector manufacturero en México, bajo la óptica de la influencia que la IED ha ejercido en dicho sector, tomando en consideración sus repercusiones en variables reales como el PIB, el empleo y las exportaciones dadas las condiciones globales de la economía mundial, y por ende, las políticas sugeridas por el Fondo Monetario Internacional durante el periodo 1982 a 2002.



1.4.2 Secundarios

- 1) Analizar las características y los parámetros que determinan la IED,
- 2) Definir la política económica de corte Neoliberal que en México se ha implementado durante el periodo de estudio,
- 3) Estudiar el comportamiento de la IED durante el periodo de análisis,
- 4) Analizar el desarrollo del sector manufacturero y su influencia en la economía nacional, dados los flujos de la IED, y
- 5) Mostrar que las exportaciones son un indicador macro cuantitativo, el cual a partir de los 90's, produce un cambio en la forma de inserción de México a la economía mundial, esto como producto de la entrada de IED.
- 6) Con base en lo anterior, establecer una relación de causalidad entre el ciclo económico y el objeto de estudio (IED, PIB, exportaciones y sector manufacturero).

HIPÓTESIS

- 1) El proceso de la globalización económica experimentado en las últimas décadas a nivel mundial, obligó a México transformar su política económica dadas las nuevas reglas del juego, por ende, la economía mexicana pasó de ser de una economía proteccionista a una economía liberal. Con base en lo anterior, la IED ha coadyuvado a ser un determinante en el desarrollo del sector manufacturero en México y por lo tanto promotora del crecimiento económico.
- 2) La política de bajos salarios que siguen los mercados emergentes -la cual da origen a una brecha salarial entre países-, como es el caso de México, ha sido un incentivo a la entrada de flujos importantes de IED dado que permite que las empresas que se establecen incrementen su rentabilidad y así aprovechar esa ventaja comparativa.¹

¹ Existe una brecha o fosa salarial, por que no del todo se sigue una política de bajos salarios, sino que las empresas lo que buscan es el costo laboral unitario más bajo, y este último es producto de dividir los salarios entre la productividad - remuneraciones medias/productividad media-.



- 3) Verificar la existencia de una relación causal entre las fases del ciclo económico del PIB manufacturero, exportaciones y los flujos de IED, con base en evidencia estadística para determinar la influencia de éste en el crecimiento económico del país.

- 4) La IED es un elemento necesario para lograr un crecimiento económico sostenido, pero debe ser complementada por inversión pública y privada nacional para que dicho crecimiento mantenga una tendencia positiva en el largo plazo.

CAPÍTULO 1



MARCO TEÓRICO

"Los hechos y las fechas son el esqueleto de la historia, las costumbres, las ideas y los intereses son la carne y la vida de la misma..."

VOLTAIRE



Es bien sabido que en cualquier estudio es indispensable definir el objeto de investigación. Por tanto en este capítulo es necesario definir el concepto de Inversión, Inversión Directa e Inversión Extranjera Directa.

Inversión: Colocación de fondos en un proyecto (de explotación, financiero, etc.) con la intención de obtener un beneficio futuro. Es el proceso que consiste en la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF). La compra de activos financieros o de bienes de consumo no constituye propiamente inversión. La inversión pública es la realizada por el Estado y la privada es generada por los particulares (Andersen, 1997).

Inversión Extranjera: Es la inversión de los residentes de un país que es ejercida en otro país. La Ley de Inversión Extranjera en su Art. 2 establece que entenderá por Inversión Extranjera: a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta Ley.

Inversionista extranjero: Persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica. (Ley de Inversión Extranjera, Art. 2)

Inversión Directa: Inversión en acciones de una empresa con el fin de participar en su dirección y gestión. Es la inversión productiva, en maquinaria, equipo y plantas. Tiene lugar en empresas agrícolas, industriales y de servicios y se ve reflejada en el PIB. (Andersen, 1997)

Inversión Extranjera Directa: La Inversión Extranjera Directa (IED) es una inversión a largo plazo y la ejercen las empresas residentes de un país en empresas que tienen su domicilio en otro país. Debe sujetarse a la legislación vigente del país receptor. En nuestro país es regulada por la Ley de Inversión Extranjera.

Dicha inversión es una participación permanente en la administración de la empresa y puede servir para el establecimiento de filiales que produzcan bienes y servicios para no



importarlos de la empresa matriz, es decir, es la transferencia de activos y productos intermedios realizada entre dos agentes independientes apegándose a las reglas del mercado, por lo cual la posesión de los recursos de vendedor a comprador. Por último las transacciones de IED se clasifican en acciones y otras participaciones de capital, utilidades reinvertidas y otro capital –transacciones entre empresas afiliadas -.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, en sus informes trimestrales, establece que los montos de IED notificados al Registro Nacional de Inversiones extranjeras están integrados por: las inversiones por parte de personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio en México y sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país, de instituciones fiduciarias que participan en fideicomisos de bienes inmuebles de los que se derivan derechos en favor de inversionistas extranjeros. Estas cifras corresponden a la inversión realizada por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; a las nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías de sociedades ya establecidas; y, al monto de la contraprestación en los fideicomisos de bienes inmuebles. También se incluye en este concepto el monto de inversión involucrado en las transmisiones de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas extranjeros, a través de las cuales la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas.

En este capítulo se presentan de manera cronológica las teorías más importantes y destacadas -tanto por su contribución al avance del conocimiento en el área, como por la aceptación que pudieran haber tenido en otra época- que se han propuesto para explicar el fenómeno de las inversiones extranjeras y la expansión internacional de ciertas empresas.

Debemos tener en cuenta que no es lo mismo diseñar una política hacia las inversiones de firmas extranjeras si se parte del supuesto que el único interés de estas es la maximización de beneficios, que si se supone, en cambio, que es posible que el interés de una firma extranjera puede basarse en la necesidad de compensar las decisiones de una empresa rival con lo que compite internamente. De la misma manera, no es lo mismo negociar la participación de una firma extranjera en una empresa mixta si se cree que su motivación es la búsqueda de una entrada rápida en un mercado desconocido para ella, que si se incluye



en los cálculos acerca de su motivación, la necesidad de diversificar su riesgo internacionalmente.

Invertir en otro país no es la única manera que tiene una empresa de maximizar ganancias. Por otro lado, que las Empresas Transnacionales (ET) tengan ventajas sobre las firmas locales del país receptor, puede ser una verdad muy evidente y obvia en el caso de una gran empresa que invierte en algún país.

El caso de las Inversiones Extranjeras y las Empresas Transnacionales (ETN) es un ejemplo típico donde la teoría corre detrás de la práctica, dando saltos sin lograr alcanzarla. Los hechos moviéndose a una velocidad mayor que la capacidad teórica para entenderlos y explicarlos, inhiben el desarrollo de una teoría general sobre inversiones extranjeras que sea universalmente válida. Lo que sucede, es que cada una de las diferentes interpretaciones teóricas se han visto desbordadas por hechos que, o eran absolutamente incongruentes con lo que la teoría haría suponer o que, para hacerlos congruentes, hubo que ponerles parches o anexos especiales a las teorías, a sus participaciones o a sus conclusiones. Tal proceso generó una gama de explicaciones ad-hoc con poca capacidad para aportar conclusiones que se puedan generalizar universalmente, pero que en casi todos los casos tiene cierto grado de validez.

A partir de la segunda mitad de los ochenta con la aparición de la globalización -que desencadenó una competencia mundial encarnizada- en América Latina se registra una gran afluencia de IED, de tal manera que según datos de la UNTAD dicha inversión se multiplicó en poco más de 17 veces, pasando así de un promedio anual de 57 mil millones de dólares en el periodo 1982-1986 a más de 1 billón de dólares anuales para el año 2000; sin embargo y contradiciendo las conclusiones de la teoría neoclásica el principal destino de los flujos de IED han sido los países desarrollados -como lo veremos más adelante-. Este auge de la IED se vio reflejado en el incremento -en más de dos veces- de las exportaciones, las cuales se incrementaron de 1.97 billones de dólares en 1985 a 5.6 billones en 1999.



Debemos considerar que de 1991 a 1997 los países en desarrollo se ven inmersos en un proceso de reforma estructural que tenía como objetivos, la apertura de las economías, la privatización de empresas y la desregulación de los mercados, de tal manera que una vez llevadas a cabo dichas reformas la afluencia de la IED a estos países se intensifica. Además, la apertura de los mercados internos -derivada de las políticas de liberalización comercial y desregulación de la IE- no sólo incentivó la entrada de IED, sino creó también nuevas oportunidades y nuevos desafíos para las ETN y les otorgó una gran gama de posibilidades para acceder a esos mercados, lo cual también les permitió ser más selectivos en los sitios donde radicarse aprovechando las ventajas que le ofrecen las políticas de atracción de IED implementadas en los países en desarrollo y con esto enfrentar la nueva competencia internacional.

1.1 TIPOS DE INVERSIÓN

Existen tres tipos de entradas de capital en la inversión interna:

- Inversión Extranjera Directa
- Inversiones en Cartera
- Otros flujos financieros –prestamos bancarios principalmente-

Debido a que nuestro objeto de estudio es la IED, es necesario profundizar el análisis por lo cual es necesario definir los tipos de IED.

La IED se puede realizar de varias formas:

- 1) Instalando una empresa nueva;
- 2) Comprando empresas existentes;
- 3) Expansión de una empresa que se compró, o que había sido instalada previamente.

Con relación a lo anterior nos encontramos tres formas que pueden tener efectos muy diferentes sobre las economías que reciben IED:

- 1) La Instalación de una nueva empresa, siempre aporta capital a la economía;



- 2) Mientras que la compra de una empresa ya existente, es simplemente un cambio de manos, no hay generalmente radicación de capital productivo; y
- 3) Cuando se expande una empresa, entonces si hay permanencia de capital puesto que dicha empresa se está expandiendo.

Además la podemos desglosar en:

- **Horizontal:** Cuando tiene lugar en la misma industria donde opera la firma; y
- **Vertical:** Cuando se efectúa en industrias diferentes de la operada por la firma –proveedoras, distribuidoras, comercializadoras, etc.-.

1.2 LAS EXPLICACIONES NEOCLÁSICAS

Hasta primera mitad de la década de los años sesenta, casi las únicas explicaciones detalladas que se podían obtener de la literatura sobre las inversiones extranjeras eran visiones que partían de los supuestos de la economía neo-clásica (ver, por ej. Mc. Dougall 1960 y Hamada 1966). Tales supuestos son: la maximización de beneficios; la competencia perfecta; la igualación entre industrias de los precios y costos de los factores de producción –capital y trabajo– entre países, si no hay obstáculos a la movilidad de factores; y la existencia de funciones de producción homogéneas y productividades marginales de cada factor.²

Para la teoría neoclásica, el flujo de IE en un país es consecuencia de diferencias en la *tasa de retorno*³ entre países, y lo que supone que el factor capital tiene más importancia que el factor trabajo. Por tanto la teoría neoclásica ve a las IE como parte del fenómeno más

² Es decir, que los beneficios que se obtienen de dedicar capital o trabajo en una industria de un país van a tender, en el largo plazo, a ser iguales que los que se obtienen de dedicarlo en otra industria en el mismo país, ya que si hay diferencias en las rentabilidades, éstas desaparecerían cuando los dueños del capital o del trabajo muevan estos factores de un sector a otro en busca de retornos máximos, igualando demanda y oferta de factores hasta que se obtenga un equilibrio en la remuneración de los factores en las distintas industrias.

³ La tasa de retorno mide cuanto ha crecido una inversión en un periodo determinado de tiempo. Se calcula sumando todo los dividendos y ganancias de capital y se expresa como un porcentaje de los activos netos promedio del fondo. Asume que todas las distribuciones y variaciones de precio son reinvertidas.



general de *movimientos internacionales de capital*, esta diferencia con otras teorías enfatiza algunos aspectos pero relega otros.

Uno de los factores que no toma en cuenta dicha teoría es el comportamiento de la firma, el cual supone sólo la maximización de beneficios. Sin embargo, este factor es aceptado por otras teorías que además incluyen otros objetivos además de la búsqueda de maximización de ganancias.

La incongruencia con la realidad, muestra una clara insuficiencia del modelo neoclásico. La teoría neoclásica pregonaba que los flujos internacionales de capital se moverían desde los países donde hay más capital hacia aquellos donde hay menos, ya que en estos últimos se obtendrían mayores ganancias para el capital, al ser éste un recurso relativamente más escaso que en los países comparativamente mejor dotados de capital. No obstante, y en contra de las conclusiones de la teoría neoclásica, el movimiento de IE entre países desarrollados es predominantemente mayoritario (véase el cuadro 1.1). La evidencia empírica nos muestra que con excepción de China y Brasil –los cuales figuran como receptores en 1995-1998 –, en el periodo 1990-2000, los principales receptores de IED fueron países desarrollados y Estados Unidos siempre ocupó el primer lugar.

Cuadro 1.1
Principales países receptores y emisores de Inversión Extranjera Directa (IED), 1990-2000.
Millones de dólares

Entradas de IED								
Ranking	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
1 ^{er}	Estados Unidos 48,490	Estados Unidos 56,844	Estados Unidos 88,878	Estados Unidos 105,590	Estados Unidos 178,200	Estados Unidos 301,020	Estados Unidos	287,880
2 ^{do}	Reino Unido 32,518	China 35,849	China 40,180	China 44,237	Reino Unido 83,701	Bélgica-Luxemburgo 117,211	Alemania	160,178
3 ^{er}	España 13,984	Francia 23,733	Reino Unido 25,783	Reino Unido 37,004	China 43,751	Reino Unido 84,478	Reino Unido	129,841
4 ^{to}	Francia 13,183	Reino Unido 20,318	Francia 21,872	Francia 23,048	Holanda 37,685	Suecia 59,386	Bélgica-Luxemburgo	88,499
5 ^{to}	Holanda 10,878	Suecia 14,939	Holanda 18,176	Brasil 19,650	Brasil 31,913	Alemania 55,790	Hong Kong	84,433

Salidas de IED								
Ranking	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
1 ^{er}	Japón 50,497	Estados Unidos 98,750	Estados Unidos 91,883	Estados Unidos 104,820	Estados Unidos 142,510	Reino Unido 208,518	Reino Unido	259,472
2 ^{do}	Estados Unidos 37,200	Reino Unido 44,484	Alemania 50,752	Reino Unido 63,499	Reino Unido 119,747	Estados Unidos 155,410	Francia	169,481
3 ^{er}	Francia 34,824	Alemania 39,100	Reino Unido 35,157	Alemania 42,728	Alemania 89,878	Bélgica-Luxemburgo 119,800	Estados Unidos	152,440
4 ^{to}	Alemania 24,195	Japón 22,508	Holanda 31,905	Francia 35,488	Francia 45,701	Francia 119,494	Bélgica-Luxemburgo	82,342
5 ^{to}	Reino Unido 19,506	Holanda 20,210	Francia 30,362	Japón 26,059	Holanda 37,226	Alemania 109,797	Holanda	74,809

Nota: BOP Básicos

Fuente: Japan External Trade Organization (JETRO), JETRO WHITE PAPER ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT 2001 and 2002



Otra debilidad de la teoría neoclásica es que los determinantes de las inversiones extranjeras inciden sobre la economía de todo el país y que es una función del país como un todo (especialmente dotación relativa de factores) y no en términos de distintos sectores, que se debe analizar la propensión a invertir en el extranjero. Si esto fuera verdad ¿Qué explica por qué ciertos industrias como la manufacturera y los servicios financieros tienden a internacionalizarse y otros no como el sector extractivo y el agropecuario?

Si los supuestos neoclásicos fuesen absolutamente válidos, las IEs no existirían, porque de acuerdo a la teoría neoclásica los movimientos internacionales de capital son producto de desequilibrios temporales (costos y precios relativos de los factores). De tal manera que si los mercados fueran perfectos, es decir, que haya libre competencia y libre entrada y salida de competidores; donde las economías de escala y el mercado no jueguen roles primordiales; donde no hubiese obstáculos al libre comercio, las importaciones y exportaciones serían el único mecanismo de interrelación económica entre países.

Pero como las IEs existen en demasía, surgieron enfoques no basados en supuestos tan duros como los neoclásicos.

1.3 LOS MERCADOS IMPERFECTOS, LOS OLIGOPOLIOS Y LA CONTRIBUCIÓN DE HYMER Y KINDLEBERGER TEORÍA DE LOS EQUILIBRIOS OLIGOPÓLICOS

En 1960 Hymer, quien fuera estudiante de Charles Kindleberger, propuso que la explicación para las IEs debería buscarse en las imperfecciones de los mercados en que operan las firmas transnacionales.

Decía que dichas firmas (transnacionales) se encontraban en desventaja sobre las firmas locales ya que no tenían un conocimiento pleno del país receptor, y que además estas tenían costos adicionales ya que operan a distancia, por tanto para que exista IED es necesario que las empresas a las cuales se dirige tuvieran ventajas comparativas o conocimientos



especiales que les permitan contrarrestar tanto los costos adicionales de operar a distancia, como las desventajas producidas por no dominar el ambiente económico local en el mismo grado que las firmas locales.

Por todo lo anterior, Hymer sostenía que “el mercado para el cambio de estas ventajas o conocimientos especiales debía ser imperfecto, ya que, de lo contrario, las firmas locales lo único que tenían que hacer para desplazar a las firmas extranjeras, era comparar las ventajas especiales que permitían a éstas últimas sobrevivir en un ambiente donde les era costoso operar” (Hymer, 1976).

La hipótesis principal de esta teoría es que el objetivo de la transnacionalización es disminuir la competencia internacional y distribuir el comercio entre las empresas multinacionales.

La contribución de Hymer subyace, en mayor o menor grado, en casi todos los intentos teóricos que se han hecho posteriormente. Su teoría fue refinada y completada con modelos que buscan llenar los “huecos” conceptuales dejados por ésta: ¿Qué hace que ciertas firmas, de ciertos países, estén comparativamente mejor dotadas de “ventajas” o “conocimientos” especiales que otras?, ¿Por qué estas firmas deciden explotar sus conocimientos especiales a través de las IEDs y no a través de producir en su propio país y explotarlo a los países donde existe la demanda?. En los casos donde los costos de transporte y otros obstáculos (por ejemplo aranceles) hacen difícil la exportación, ¿por qué estas empresas deciden invertir y no venderle o alquilarle (a través de licencias) sus conocimientos especiales a las firmas locales?.

1.4 LOS PRODUCTOS, SUS CICLOS DE VIDA Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

En respuesta a todas las preguntas que no soluciona Hymer, surgen nuevas teorías las cuales ofrecen soluciones parciales, una de ellas es la teoría del ciclo de vida del producto; esta fue propuesta en 1966 por un grupo de investigadores de la Universidad de Harvard



dirigidos por Raymond Vernon, y trata de responder a ¿por qué la mayoría de las inversiones se concentran en industrias específicas?.

“El esquema del ciclo de vida del producto está basado en el hecho de que las características económicas de los productos tienden a cambiar con el tiempo, como consecuencia de la generalización de los conocimientos necesarios para su producción y explotación comercial, así como a cambios que ocurren en la estructura de su demanda. Vernon especifica tres fases o **etapas principales en el ciclo de vida de cualquier producto: *introducción, estandarización y maduración.***

- En la **introducción**, hay pocos productores los cuales experimentan con el nuevo producto, sus características, precios, diseños, variedades, etc., de acuerdo a las señales que les proporciona el mercado. Por tanto la producción es limitada debido a que la demanda es incierta, la mano de obra altamente especializada, frecuentes cambios en diseño y especificaciones y altas barreras a la entrada ya que existe poca difusión de la tecnología que se requiere.
- En la fase de **estandarización**, se estabilizan la demanda, la tecnología, los diseños y organización de la producción. La tecnología se abarata y más firmas pueden competir, por tanto el precio del producto disminuye, lo cual puede ser aprovechado debido a la disminución de costos que determinan mayores escalas de producción; la demanda se estabiliza y el producto se mueve a mayores escalas de la producción, aumentando la automatización de la producción y la intensidad del capital con lo que disminuye la mano de obra altamente especializada. Por todo lo anterior, la demanda del producto se estabiliza y además crece.
- En la etapa de **maduración**, la demanda asciende más lentamente, el diseño del producto se estabiliza y se estandariza casi definitivamente y el producto se



diferencia más por técnicas de mercadeo que por diferencias tecnológicas reales. Aumenta la intensidad de capital y las economías de escala.⁴

En suma a lo largo del ciclo de vida del producto se pasa de una estructura del producto desde un mercado monopolístico a una cada vez más competitiva. En este proceso hay determinantes del comercio internacional (EUA sólo, luego EUA con Europa y luego IED). La IED se hace en forma ofensiva para que el mercado local no lo ganen los productores locales; así comienza a instalarse una nueva transnacional o una planta en un nuevo país. En función de la ecuación $C_{Mg}(EUA) + C_{Transporte}(EUA) \geq C_{Me}(EUROPA)$ en el largo plazo. Luego que el producto fue probado, la ventaja que se tenía en EUA ya no se tiene más porque comienzan a operar otras empresas; entonces se van a Europa para sostener las ventajas monopolísticas pero ahora lo hacen a través de no perder mercados. En la fase de estandarización los costos de mano de obra tienen un peso mayor dentro de los costos de producción; entonces se pasa a los países subdesarrollados -redespliegue-, principalmente hacia los países subdesarrollados más industrializados o semiperiferia -Sudeste asiático, México, Brasil-. Hay una asociación entre la fase del ciclo del producto y el país productor y vemos que esto tiene vigencia actual. Los intentos por mantener la ventaja monopolística son los que explican según Vernon la expansión de IED.

La innovación en materia teórica de Vernon es trasladar la noción schumpeteriana⁵ de innovación al comercio internacional.

⁴ Número de empresas que pueden participar en la industria.

⁵ Para Schumpeter, el elemento estratégico de la actividad empresarial era la "innovación", es decir la aplicación de las nuevas ideas en cuanto a técnica y organización, para dar lugar a transformaciones de la función de producción. La innovación frenaría el movimiento circular de la economía estacionaria y daría lugar a un desarrollo económico con una nueva posición de equilibrio, a más altos niveles de renta. En una economía dinámica de este tipo aparecería el interés, el cual era interpretado por Schumpeter como una especie de tributo impuesto por los banqueros sobre los empresarios, como retribución del crédito inflacionista. El conjunto de las innovaciones, reforzadas por los imitadores y los especuladores, daría lugar a movimientos cíclicos, latiendo la economía al triple ritmo de los Kitchins de tres años, de los Juglars de nueve años y de los Kondratieffs de cincuenta y cinco años, como fueron bautizados por Schumpeter.



1.5 EL ENFOQUE DE “ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL”

En la búsqueda de interpretaciones más satisfactorias, nos encontramos a la teoría de “el enfoque de organización industrial”. Si la proposición de Hymer, de que para que una firma invierta en otro país debe tener “ventajas especiales”, es verdad, entonces surge la necesidad de estudiar más a conciencia las imperfecciones del mercado y el comportamiento del oligopolio para tener una idea más amplia del comportamiento de las IEDs.

Son dos las proposiciones del esquema de organización industrial:

- 1) La existencia, búsqueda y promoción de barreras a la entrada de nuevos competidores es una característica fundamental en industrias oligopólicas, es decir, mientras menos competidores mejor.
- 2) La conducta de las empresas que operan en situaciones de escasa competencia es interdependiente entre sí. Es decir, en situaciones de oligopolio, las firmas toman decisiones que además de incluir la maximización de beneficios (hay que recordar que en el monopolio absoluto y competencia perfecta, si la firma tiene como propósito la pura maximización de beneficios, entonces no tiene sino una opción con respecto a precios de venta, niveles de producción, etc.), incluyen de manera fundamental sus supuestos, hipótesis y cálculos acerca de la reacción que tendrán las pocas firmas con las que compiten, en respuesta a sus decisiones y conductas.

Una de las primeras propuestas sobre el comportamiento industrial la hizo Caves (1971): El propósito central de este autor fue explicar las motivaciones de lo que él llama la **inversión extranjera horizontal**, que distingue de la **inversión extranjera**, con otros determinantes que requiere de explicaciones más centradas en las necesidades de suministros de materias primas y productos básicos. Propuso que una variable explicativa importante de la IED en determinadas industrias, es la *diferenciación de sus productos*⁶. En su esquema mantiene que en aquéllas industrias cuya estructura incluye como elemento importante la diferenciación del producto, las firmas oligopólicas que tienen mayor éxito

⁶ La diferenciación de productos: es el grado en que cada firma logra hacer que su producto tenga características (reales o artificiales) distintas al de su competencia, logrando así disminuir la elasticidad de la demanda de sus productos.



poseen valiosos conocimientos y habilidades sobre la manufactura y comercialización de los productos diferenciados, estas habilidades específicas basadas en la diferenciación del producto lleva a Caves a concluir (a diferencia de la teoría neoclásica) que **el capital es industrialmente específico**, es decir que existe cierto stock de capital de un país que está inevitablemente atado a ciertas industrias y que es lógico pensar que haya más movilidad de capital entre países, pero dentro del mismo sector, que entre distintos sectores del mismo país.

Caves postula que, una vez que las posibilidades de crecimiento de una industria comienzan a disminuir en determinado país -país de origen-, es más probable que las firmas de esa industria opten por invertir en la misma industria en otro país, a que inviertan en otra área en el país de origen.

El agotamiento del crecimiento en determinada industria obstaculiza la entrada a inversiones competitivas, esto da lugar a que una operación foránea en el mismo sector o industria resulte más rentable o menos riesgosa que una inversión en otra actividad doméstica –ejemplo: en el país de origen pero en otro sector-, ya que si bien esta última tiene ventaja por llevarse a cabo dentro del mismo país, su operación es desconocida por no tener pleno conocimiento de la actividad en la cual se invierte, y además existen firmas ya establecidas con conocimientos y habilidades. Por todas las dificultades anteriores la firma decide invertir en su misma área pero en otro país.

Posteriormente, **Knickerbocker** complementa el esquema de Caves para explicar las IEs en base a la especificidad sectorial del capital en industrias. Sus ideas ponen énfasis en la interdependencia de las decisiones que toman las firmas en industrias oligopólicas.

El marco conceptual de este autor se fundamenta en la tendencia que tienen las industrias oligopólicas a buscar la **estabilidad de las condiciones del oligopolio**, es decir, que no exista en especial una firma que pueda por ventajas -llámese tecnología, organización, etc.- desplazar a los demás competidores del mercado. Para lograr una estabilidad, las firmas se ponen de acuerdo en la implementación de políticas gerenciales utilizando mecanismos de



coordinación, de esta manera se puede garantizar que ningún competidor estará en ventaja. Una vez que las firmas llevan a cabo plenamente este acuerdo, el comportamiento agregado del oligopolio como un todo tiende a la estabilidad, y por tanto su desempeño es muy parecido al del monopolio.

Knickerbocker propone que un determinante importante en las IEDs es el *comportamiento imitador* de las firmas, es decir, ciertas empresas oligopólicas son seguidoras de decisiones en cuanto a la expansión extranjera (invertir en otros países) para evitar que la firma que se instala en otro país, logre éxitos en mercados foráneos que puedan darle ventajas frente al resto de los competidores y de esta manera se fracture la estabilidad oligopólica. En otras palabras, para evitar que la estabilidad se rompa las empresas están dispuestas a imitar las acciones de sus competidores, aunque esto implique involucrarse en inversiones cuya tasa de retorno sea inferior a los costos de oportunidad.

Por medio del esquema anterior podemos entender porqué muchas empresas deciden instalar plantas en países menos desarrollados para tener aunque sea una presencia defensiva que mitigue la expansión de sus competidores aunque sus ganancias sean bajas e incluso negativas, lo que no se puede observar en un análisis económico simple de costos y beneficios en el que sólo se ve la rentabilidad en términos monetarios en corto plazo en términos económicos. El sector automotriz es un ejemplo.

El enfoque de la organización industrial nos permite entender un poco más la expansión de las firmas por medio de las IEDs, pero también deja abiertas varias interrogantes:

1. Los principales supuestos de los cuales parte Knickerbocker para elaborar su teoría, es que en las industrias que considera (automotriz, cosmética) existe una gran concentración de vendedores, lo cual quiere decir que pocas firmas dominan el mercado para producir casi la totalidad de la producción sectorial, luego entonces no explica ¿Qué pasa con los otros sectores, se comportan igual?



2. No incluye ninguna explicación de porque la expansión internacional de las empresas que pertenecen a oligopolios es mediante IED y no por medio de exportaciones, licencias, franquicias, etc.
3. La pregunta más importante y obvia que Knickerbocker no contesta es ¿Cuáles son las causas que determinan la decisión de la firma que inicialmente invierte y la cual genera la reacción imitadora de sus competidores?. Su tesis nos ayuda a entender lo que motiva la expansión extranjera de empresas que invierten en países donde ya se ha establecido por lo menos uno de sus competidores, pero no da una explicación sobre las causas que motivan al primer competidor a invertir en un país distinto al de origen, ni sobre la localización de esa primera inversión en el tiempo.

En suma, la teoría de las relaciones oligopólicas de Knickerbocker es otra interpretación que tiene soporte en la estructura de mercados para la explicación de la IED y analiza la reacción oligopólica de imitación, la cual según él, determina el flujo de IED. Lo que trata de explicar es cómo en un oligopolio la industria norteamericana, las empresas tipo Vernon van a establecerse en Europa. Pero hay otras empresas una vez que una se instaló en Europa las otras van a seguirla: follow the leader (sigan al líder). Hay oleadas de IED motivadas por el comportamiento de los seguidores del líder. Básicamente pretende explicar que existe un conjunto de razones por las cuales las empresas reaccionarán de esa manera y va a ser consecuencia de las posibles ventajas que pueda tener la empresa líder al realizar su inversión y desplazar a los locales.

Esta teoría sólo se refiere a éstos mercados, no es una teoría general, hay una política importante a considerar, que es la política defensiva. Se va a dar ésta reacción imitativa y va a haber una IED defensiva que va a representar una amenaza para sus competidores - diversos ejemplos se dan según la expansión sea horizontal o vertical.⁷ Mientras Vernon se centra en estrategias de tipo ofensivo (inversores desestabilizan una situación en su provecho valiéndose de ventajas competitivas), Knickerbocker se plantea estrategias defensivas (la transnacionalización se da para mantener una situación dada). Los riesgos

⁷ La expansión del líder horizontal es la ampliación de mercados y la vertical es abaratar costos.



asociados a la IED ya los corrió la empresa que hizo inicialmente la inversión -el líder-, y es por eso que parte del riesgo disminuye por la existencia de un “líder”.

Por éstas dos razones –la reacción imitativa y la disminución del riesgo de inversión-, Knickerbocker dice que tanto en los mercados de productos de elevada tecnología como en los mercados oligopólicos, la IED se va a dar en forma de oleadas y va haber un líder al que lo van a seguir otras empresas –imitativas-.

Lo más interesante de Knickerbocker es su confirmación empírica de esto. El análisis en un índice de concentración de entradas de empresas (ECI), entre el periodo 1948-1967, estudia 23 países y varios sectores; define para cada sector-país, el ECI tomando el trienio en que entran más empresas -3 años consecutivos- Por eso el ECI va a estar basado sobre un trienio.

El promedio que encuentra para los 23 países y el promedio de sectores considerados, es de 46%. Esto significa que concentrados en tres años de los 20 que está considerando. Y nos muestra que la IED se mueve en oleadas, por lo menos en los sectores que Knickerbocker estudió en ese período de tiempo. No interesa si la oleada se dio al principio, en el medio o al final del período, lo que interesa es que el 40% entró en tres años consecutivos.

Otro elemento interesante que encuentra Knickerbocker es que asocia a los ECI con el nivel de concentración de la rama. Usa el índice C4 que es el peso que tienen las primeras empresas (las cuatro más grandes) sobre el total de la rama para medir el grado de concentración de la rama o sector, arrojando como resultado una concentración del 70%. Cuando la concentración supera el 70%, el ECI tiende a bajar. Lo anterior lo lleva a la conclusión de que cuando la rama está muy concentrada, hay un fuerte incentivo al *comportamiento colusivo*⁸ que no deja lugar para la competencia imitativa pero se presenta un comportamiento de colusión en los mercados. Hay juego competitivo cuando la concentración es muy alta, hay pocos incentivos para la competencia imitativa, y por lo tanto no va a haber motivos fuertes para que haya fuerte concentración en la entrada.

⁸ La situación puede ser representada a través de un juego no cooperativo (Duopolio de Cournot). la solución que maximiza el bienestar es que se junten las empresas (comportamiento colusivo).



1.6 LA “INTERNALIZACIÓN” DE LOS MERCADOS Y LA “APROPIABILIDAD”

En la búsqueda de mejores explicaciones, nos encontramos con la teoría de la internalización de los mercados y la apropiabilidad. En la década de los setenta (segunda mitad) se proponen nuevas teorías acerca de los determinantes de la IED y empresas multinacionales, las cuales incorporan conclusiones de teorías anteriores e intentan afinar detalles.

En 1976, los ingleses Peter Buckley y Mark Casson basados en ideas del profesor Dunning,⁹ proponen la teoría de “La internacionalización de los mercados y la apropiabilidad”, argumentando que las variables explicativas de mayor relevancia para la IED tienen que ver con los incentivos para internalizar mercados, es decir, con el balance de los costos y beneficios que tiene para una empresa el obviar los mecanismos de mercado en la conducción de sus negocios.

El siguiente ejemplo nos será muy útil para poder entender mejor dicha teoría: Una empresa manufacturera utiliza un insumo x en su producción, pero el mercado interno de este insumo en el país es imperfecto, es decir, es poco competitivo, lo cual ocasiona problemas en el suministro, calidad, precios y entrega del bien x a la empresa manufacturera, pero además no hay empresas alternativas que puedan sustituir al proveedor actual; debido a estas dificultades se puede llegar a un punto donde los costos y la incertidumbre de operar (los cuales dependen del proveedor del bien x) sean muy altos, esto incentiva a la empresa para llevar a cabo por sí misma la producción del insumo x , para lo cual la empresa cuenta con dos opciones:

- 1) Importar o comprar localmente los insumos y los equipos necesarios para producir el bien x , y de esta manera autoabastecerse; o
- 2) Comprar o fusionarse con algunos de los proveedores.

⁹ Profesor de la Universidad de Reading en Inglaterra



Obsérvese que en cualquiera de las dos opciones, se sustituye una relación de mercado por una *relación organizativa*¹⁰, donde la manufactura y el suministro del bien x se controlan a través de *mecanismos de mercado*¹¹.

Mediante el ejemplo anterior es fácil observar que, para que se produzca una IED basta con que la operación que se internaliza y la empresa que decide internalizar tal operación, estén localizadas en distintos países.

Buckley y Casson argumentan que la empresa multinacional y las IEDs que conlleva resultan de la internalización de ciertos mercados entre países, es decir, del establecimiento de vínculos económicos entre países, realizados a través de empresas no relacionadas organizacionalmente entre sí por vínculos administrativos entre unidades de una misma organización.¹² La internalización es a su vez consecuencia de imperfecciones en los mercados que no permiten, por ejemplo, coordinar eficientemente los desfases en el tiempo entre distintas etapas productivas. Los autores mantienen que el mercado de varios tipos de información presenta las características más conducentes a que sea internalizado. En este caso, la información se considera como producto intermedio, es utilizado como insumo básico en la manufactura de otros productos. Al respecto dicen que: “El sector empresarial privado más moderno lleva a cabo muchas actividades además de la producción rutinaria de bienes y servicios: de particular importancia son el mercado, la investigación y el desarrollo de nuevos productos, el entrenamiento de mano de obra, el establecimiento y desarrollo de un equipo gerencial coordinado, la búsqueda y utilización de fuentes de financiamiento y el manejo de activos financieros etc. Todas estas actividades empresariales son independientes y se conectan entre sí, a través del flujo de bienes intermedios. Estos productos intermedios son, en ciertos casos, materiales semiprosesados ordinarios que pasan de una industria a otra, pero con más frecuencia están constituidos por información, conocimientos y experiencia incorporados en patentes, capital humano, etc. La coordinación eficiente de las distintas actividades productivas privadas requiere de una

¹⁰ Memorandos, reportes, reuniones, jerarquía, autoridad, etc.

¹¹ Precios.

¹² Por más que las distintas unidades puedan estar organizadas nominalmente como empresas diferentes por razones legales.



gama completa de mercados para la transacción de estos productos intermedios. “Sin embargo, los mercados de ciertos productos intermedios son difíciles de organizar y, es nuestra tesis: que los intentos por evitar las inadecuaciones de estos mercados han conducido a un cambio radical en la manera como se llevan a cabo los negocios, uno de cuyos aspectos es el crecimiento de las empresas multinacionales” (Buckley y Casson, 1976).

La proposición principal de Buckley y Casson es que: las inversiones extranjeras ocurren cuando se internalizan entre países actividades interdependientes que sería muy ineficiente llevar a cabo a través de mercados, o sea, entre firmas vinculadas sólo contractualmente y no a través de lazos organizativos que faciliten la transmisión de bienes intermedios.

Entre la definición de *tecnología*¹³ utilizada por Hymer y los productos intermedios no ordinarios de Buckley y Casson existe similitud, de tal manera que se puede concluir que la tecnología es un elemento central de las IEs, la cual para Buckley y Casson se conceptualiza como un producto intermedio, cuyos mercados tienen características tales que hacen más frecuente su generación, utilización y transferencia a través de canales internos a la firma, que a través de arreglo basados en el uso de dichos mercados.

Una de las características de los mercados de tecnología, que hace que sea más atractivo para las firmas internalizarlos, es el concepto de *apropiabilidad*¹⁴, el cual ha sido utilizado por Magee para explicar la existencia y expansión de las empresas multinacionales, basándose en ideas del profesor Arrow (el problema de la apropiabilidad). El punto de fondo del análisis de Arrow es notar el hecho de que la información económicamente útil- tecnología es lo que se denomina un *bien público*¹⁵, el consumo de dicho bien por otros

¹³ Entendemos toda información obtenida a partir de inversiones previas y cuya utilización genera un flujo de beneficios económicos a sus poseedores, que es decreciente en el tiempo y donde esta erosión de ingresos es proporcional al grado de diseminación de tal información entre otros agentes económicos. La tecnología es esencialmente información, y no quiere decir que no consideremos una máquina o un equipo específico como tecnología en la medida en que tiene incorporada información económicamente relevante. De hecho toda máquina, de acuerdo a nuestra definición, es tecnología, pero es preciso enfatizar que la tecnología puede no tener nada que ver con máquinas y equipos.

¹⁴ Por apropiabilidad entendemos: la capacidad de los poseedores de la información de obtener para sí (de apropiarse) de la manera más exclusiva posible los beneficios de aplicar o explotar económicamente tal información

¹⁵ Bienes cuyo consumo o utilización por otras personas o empresas, no impide o excluye el consumo por parte de los agentes económicos que lo originaron.



consumidores no impide el consumo continuo de quien lo originó, pero este consumo sí reduce los beneficios privados, lo cual disminuye los incentivos para la invención de bienes públicos por la iniciativa privada¹⁶.

Bajo el supuesto de que las grandes empresas son importantes generadoras de información económicamente relevante -en productos, producción, organización, mercados, etc.- y que dicha información es un bien público -que puede ser copiado por empresas competidoras-, entonces la empresa se esfuerza al máximo para proteger la apropiabilidad de su información.

Magee dice que para que una empresa se pueda transformar en multinacional, debe tener una característica fundamental: *especializarse en la creación y aplicación efectiva o bien de información completamente nueva o al menos de información económicamente relevante que no esté a libre disposición de otras empresas.*¹⁷

La contribución de Magee y la de Buckley y Casson son parecidas, el paralelo fundamental entre las dos teorías es que Magee también argumenta que: para las empresas que se especializan en producción de información es menos atractivo (por razones de apropiabilidad) el transferir y exportar tal información a través de mercados que a través de canales internos (subsidiarias) a la firma, por que al transferir y explotar internacionalmente esta información asegura más la apropiabilidad de los beneficios de aplicar comercialmente la información, pero también permite aprovechar ciertas economías de escala en funciones de apoyo, ya que pueden utilizar la misma estructura organizativa para distribuir una gran variedad de mercancías en distintos países.

A pesar de que estas dos teorías son buenas, no dejan de tener algunas deficiencias causadas por su generalidad:

¹⁶ Las patentes y otros mecanismos legales constituyen una solución parcial a este problema.

¹⁷ La información no sólo se refiere a productos y procesos técnicos, sino también a conocimientos y experiencias gerenciales necesarios para conducir con éxito las actividades de la empresa en sus distintas funciones.



La teoría de internalización nos dice que las IE ocurrirán cuando se internalicen mercados entre distintos países. Esto a su vez sucedería cuando los beneficios de llevar a cabo dentro de la organización tareas que antes eran conducidas externamente, es decir, por otra organización vinculada a la primera a través de mercados, exceden a los costos de internalizar tal tarea. Sin embargo, Buckley y Casson, no nos explican muy bien la composición específica de estos costos y beneficios, ni sobre sus determinantes estructurales, además no explican su influencia relativa ni el cómo varían tales factores en el tiempo, entre países o entre zonas. Tampoco especifica el porqué los mecanismos internos a la firma serán superiores a los del mercado, ya que si bien éstos últimos son imperfectos, la conducción interna de las actividades económicas también tiene imperfecciones e inadecuaciones.

En **la teoría de la apropiabilidad**, Magee nos explica que la información económicamente relevante es una variable central y que las conductas que adoptan las empresas (por ejemplo invertir fuera), responden a sus cálculos sobre la manera de garantizar la máxima apropiabilidad sobre las ganancias o ingresos por la explotación de tal información. Si bien estas proposiciones son verdaderas, desgraciadamente no se desarrollaron con suficiente detalle los vínculos entre la búsqueda de la máxima apropiabilidad y las opciones estratégicas disponibles para las empresas. Lo que trae como consecuencia es el no tomar en cuenta preguntas como: ¿Qué factores determinan que ciertas conductas sean mejores en términos de apropiabilidad que otras?, ¿Con qué objetivos de las empresas pueden estar en conflicto el objetivo de buscar la apropiabilidad máxima y qué consecuencias puede tener tal conflicto en las conductas escogidas? y ¿Bajo qué condiciones prevalece la búsqueda de apropiabilidad sobre otros objetivos de la firma en su proceso de expansión internacional?. También existe un elemento central que no desarrolla a detalle: *la información*, ya que en esta teoría el concepto de información es tan general que cubre un espectro muy amplio de posibilidades e interpretaciones, lo que definitivamente limita su aplicación práctica.

Por tanto esta teoría tiene muchas limitantes, surgiendo entonces una nueva explicación que agrupa a varios enfoques teóricos: "*La teoría ecléctica de Dunning*".



1.7 LA TEORÍA ECLÉCTICA DE DUNNING

El enfoque teórico que usaremos es el “paradigma ecléctico de Dunning” o también llamado enfoque OLI (Ownership, Localización en Internalization), ya que es el que responde a la pregunta ¿Por qué invierte una empresa en otros países?, pues las empresas transnacionales son los agentes reales que llevan a cabo la Inversión Extranjera Directa (IED).

Esta teoría une el estudio de la IED a la teoría de la organización industrial, contempla que la IED no es un simple traslado de capital, sino es un mecanismo mediante el cual la empresa transnacional (ETN) crea y mantiene el control sobre las actividades que realiza fuera de su país de origen. Existe cierto consenso en señalar que la expansión de las ETN a escala internacional “es el resultado de la interacción de tres circunstancias. En primer lugar, la empresa tiene activos que pueden ser explotados de manera rentable en una escala relativamente grande, activos que incluyen la propiedad intelectual (como la tecnología y las marcas), los conocimientos en materia de organización y gestión y las redes de comercialización. En segundo lugar, resulta más rentable que la producción para la que se empleen estos activos tenga lugar en países diferentes en lugar de producir en el país de origen y exportar desde él exclusivamente. En tercer lugar los beneficios potenciales de “internalizar” la explotación de los activos son mayores que los que se obtendrían si se cedieran éstos a empresas extranjeras y además son suficientes como para que valga la pena a la empresa incurrir en los costos suplementarios que supone administrar una organización grande y geográficamente dispersa” (OMC, 1996)

Reconoce que los motivos que impulsan radicación de la Inversión Extranjera en un país son tres: a) la búsqueda de recursos naturales, b) la conquista de nuevos mercados y c) la búsqueda de eficiencia. Y son precisamente estos motivos los que llevan a las ETs a invertir en otros países son los que determinan la modalidad –vertical u horizontal- de la IED.



La IED vertical tiene lugar cuando la empresa que busca la explotación de recursos naturales y reestructurar la producción externa para una racionalización y mayor eficiencia, ubica una de las etapas de producción en otros países aprovechando las ventajas de localización que tienen los países en vías de desarrollo abundantes en recursos naturales y la mano de obra barata de diferentes niveles de destreza, en ese momento la producción realizada en estos países forma parte de cadena vertical de producción, el fragmentar la producción de esta manera ayuda a reducir costos si tomamos en cuenta que cada parte del proceso productivo posee diferentes requerimientos de insumos. Este tipo de inversión la podemos observar en la industria maquiladora que se estableció en la frontera norte del México porque requería mano de obra barata para realizar actividades intensivas en trabajo no calificado.

En tanto que la IED horizontal se realiza cuando la producción de las filiales tiene como destino el mercado local, lo cual implica el establecimiento de plantas similares a la del país de origen, ya que su objetivo es la conquista del mercado interno. Si bien este tipo de inversión trae consigo costos de administración extranjera, regulaciones y sistema de impuestos, estos se ven compensados por el ahorro producto del transporte y tarifas arancelarias.

La teoría ecléctica sobre las inversiones extranjeras constituye una síntesis de distintos esquemas, busca una explicación que no se puede obtener estudiando sólo las dimensiones vistas -estructuras de mercados, naturaleza, comercio-. Si la empresa posee una ventaja monopolística -activo de la empresa- y a su vez la internalización le es conveniente entonces va a haber expansión internacional. Dunning es el principal exponente de esta teoría, la base de este planeamiento teórico es reconocer explícitamente que la *propensión de una empresa para involucrarse en la producción internacional* -es decir la producción financiada por IED- está determinada por tres elementos principalmente:

1. El *grado de posesión* o poder de liquidez de la empresa de otros activos a los cuales sus competidores no tengan acceso;



2. El *grado de internalización*. El grado y la facilidad que tiene una empresa para vender, alquilar o *internalizar* (hacer uso de ellos) dichos activos; y
3. El *grado de rentabilidad* al utilizar dichos activos en conjunción con recursos locales de otros países o con recursos del país de origen.

Dunning sintetiza su teoría ecléctica de la siguiente manera:

“Una firma nacional que sólo suple el mercado de su propio país tiene varias alternativas para crecer: puede diversificarse horizontalmente o lateralmente hacia nuevos productos, o verticalmente hacia nuevas actividades incluyendo la producción de conocimientos; puede adquirir otras empresas en operación; o puede explotar mercados extranjeros. Cuando tiene sentido económico escoger esta última alternativa (la cual puede incluir una o más de las otras posibilidades), la empresa se transforma en una empresa internacional, en el sentido de que sirve a mercados foráneos. Sin embargo, esto no implica que produzca en esos mercados ya que para ello la empresa debe además contar con ventajas adicionales de propiedad exclusiva o cuasi-exclusiva, que le permiten competir con las firmas locales a pesar de los costos añadidos de operar en mercados distantes o desconocidos” (Dunning 1977).

En su análisis, Dunning hace referencia a tres tipos de **ventajas**: las ventajas de **localización**, de **propiedad** y de **internalización**, las cuales a su vez relaciona con los insumos, al ser la función central de cualquier empresa la transformación de estos.

1. Las **ventajas de localización**, dependen de aquellos insumos que están disponibles bajo las mismas condiciones a todas las firmas, sin importar el tamaño ni la localidad de sus dueños y que son específicos de un lugar, por tanto sólo pueden ser aprovechados en ese sitio y dependen de la legislación comercial existente, de otros aspectos locales, de la actividad comercial, de políticas públicas, etc., por ejemplo: recursos naturales, la mano de obra y la proximidad de los mercados. Las ventajas de localización determinan si ese mercado será suplido a través del comercio internacional (exportaciones) o a través de la producción local.



Las **ventajas de propiedad**, son resultado del control de insumos exclusivos, a diferencia de los insumos locales, estos no dependen del sitio donde se obtienen sino que son específicos a la empresa que los utiliza; son insumos que la empresa puede producir -tecnología, capacidad organizativa-, o comprar a otras empresas, pero tiene algún derecho de propiedad exclusivo o semiexclusivo para su uso.

Las ventajas de propiedad nos ayudan a determinar que firmas suplirán un determinado mercado extranjero.

3. **Las ventajas de internalización.** Con el fin de determinar el porqué la firma intentará utilizar sus ventajas de propiedad por sí misma para aprovechar un mercado extranjero, en lugar de vender o alquilar la utilización de tales ventajas a una firma local, Dunning integra a su teoría ecléctica el concepto de internalización. Bajo el esquema de **Internalización**, la teoría ecléctica dice que la firma preferirá utilizar mecanismos internos para satisfacer los mercados extranjeros cuando existan significativas imperfecciones en los dos métodos básicos de asignación de recursos: el mercado y la autoridad gubernamental.

Dunning clasifica a los insumos en:

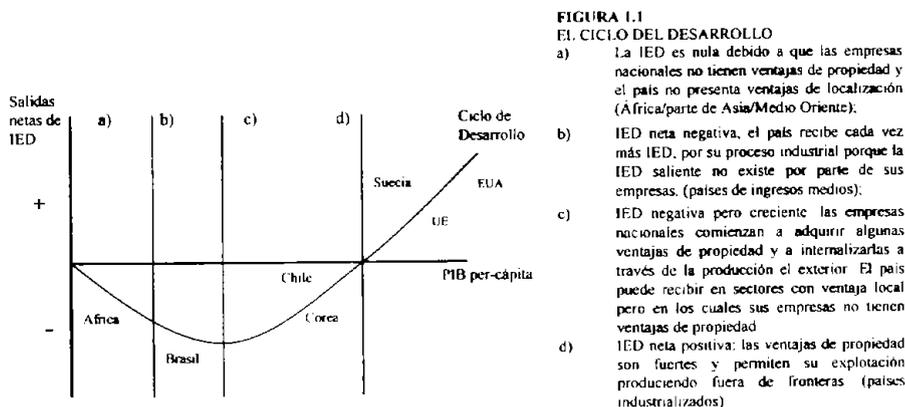
- 1) **Insumos locales:** son aquellos que están a disposición de cualquier firma (sin importar tamaño ni nacionalidad) bajo las mismas condiciones, pero son específicos de un lugar y por tanto sólo pueden ser aprovechados en éste, por ejemplo: recursos naturales, mano de obra, proximidad a los mercados, legislación comercial existente, políticas públicas, etc. Estos insumos son los que dan lugar a las *ventajas de localización*.
- 2) **Insumos específicos a la propiedad:** están conformados por aquellos insumos específicos de la firma que los consume, ya que ella misma los crea o en algunos casos los puede comprar a otras firmas pero manteniendo algún derecho de propiedad exclusivo para el uso de dichos insumos. Dunning nos dice que estos insumos dan origen a las ventajas de localización debido a que “pueden tomar la forma de derechos legalmente protegidos -patentes, marcas registradas, etc.-, o de

un monopolio comercial -la adquisición de una materia prima esencial para la producción de un bien- o de control exclusivo sobre ciertos mercados particulares; o también pueden surgir del tamaño o las características técnicas de las empresas- economías de la producción en gran escala o superávit de capacidad gerencial en la firma-” (Dunning 1977).

En suma, Dunning trata de identificar las condiciones para que se dé la internacionalización de la empresa, para lo cual identifica 3 grupos de factores:¹⁸

1. **Ventaja de Propiedad:** posesión de algún activo que las demás competidoras no poseen;
2. **Ventaja de Internalización:** a la empresa le conviene explotar por si misma ese activo en vez de usar los canales de mercado; y
3. **Ventajas de Localización:** el país receptor tiene ciertas ventajas en relación al emisor (bajos salarios, materias primas en mayor abundancia, etc.)

Considera la existencia de un ciclo de desarrollo donde existe una relación entre el PIB per cápita y las salidas netas de IED. Su hallazgo empírico es una relación en forma de U.



¹⁸ Vemos que las dos primeras son ventajas de la empresa y la tercera es una ventaja del país.



Se explica la IED a través de la relación entre la evolución PIB per cápita que representa el grado de desarrollo industrial, tecnológico y empresarial de cada país (más que el tamaño del mercado interno) con la recepción de IED.

Los países pobres no son capaces de generar ni ventajas de propiedad ni de localización. Generalmente esta asociado a la explotación tipo enclave que extrae recursos naturales.

Dunnig dice que bajo el paradigma ecléctico de Propiedad, Localización, Internalización (OLI) –Ownweship, Localization and Internalization-, no es posible explicar todos los tipos de IED. Caracteriza entonces varias estrategias:

- 1) **Orientada a los recursos:** las empresas invierten fuera de fronteras para obtener recursos a un menor costo que el del país de origen, orientando su producción por lo general a la exportación o la búsqueda de materias primas y de mano de obra barata (no especializada) y a la búsqueda de tecnología, capacidad gerencial o de marketing y organización.
- 2) **Orientada al mercado:** la IED se realiza para cubrir la demanda de mercado interno o de países vecinos. Puede verse una estrategia de la empresa que repite el proceso productivo en cercanía a los mercados de consumo, pero en general está asociada a medidas de protección o subsidios gubernamentales.
- 3) **Orientada a la búsqueda de eficiencia:** la IED se realiza con la intención de racionalizar la estructura de la empresa para beneficiarse de una estrategia global que tome ventaja de la diferente dotación de factores, culturas, arreglos institucionales y políticas públicas en diferentes localizaciones, concentrando la producción en un número limitado de países o regiones para suplir a múltiples mercados.
- 4) **Orientada a la búsqueda de activos estratégicos:** se compran empresas en el exterior con el objetivo de promover las estrategias de largo plazo, en especial aumentar o sostener la competitividad de la empresa o disminuir la de las competidoras.



Por otra parte hay que reconocer que si bien es cierto no son las naciones las que compiten en los mercados internacionales, sino las empresas, las primeras desempeñan un papel fundamental, ya que factores como el sistema de innovación nacional, la dotación de factores, el sistema educativo y la infraestructura económica, entre otros, son detonantes de un buen desempleo e incrementos de la competitividad de las empresas. Sin embargo los factores antes mencionados son característicos de economías desarrolladas; para el caso de países en desarrollo como México aún se enfatiza en las ventajas de localización que otorga el país y no en las ventajas de propiedad que posee la firma.

El proceso de globalización -la liberalización del comercio, la desregulación de la IE, la internacionalización de la producción- trajo consigo un nuevo patrón de competencia, en el cual la capacidad competitiva de una ET en un país es afectada fuertemente por su posición competitiva en otros países y viceversa, debido a que la firma integra sus operaciones sobre una base mundial para capturar los eslabonamientos entre países.¹⁹ Anteriormente la competencia en un país era independiente de lo que sucedía en otros países porque se producía en una base país a país, actualmente la competitividad es un factor clave para la permanencia de las ETN en los mercados y cabe destacar que no siempre trae consigo mejorar a las naciones donde se establecen estas.

El aprovechamiento de las nuevas ventajas regionales y locales -producto de la globalización- permite a las ETN combinar las ventajas de propiedad con las ventajas de localización de los países receptores, lo cual les permite incrementar su competitividad.

En contexto podemos decir que la globalización amplió las formas mediante las cuales una empresa puede llegar a los mercados internacionales, es decir, produciendo en el país de origen y exportando, o mediante IED produciendo en otros países para la venta local o produciendo en otro país para la exportación, de esta manera la innovación y la producción de un nuevo producto puede darse en una filial y no necesariamente en la empresa matriz. Estas nuevas características de una economía globalizada están modificando la importancia

¹⁹ Las ETN organizan y reorganizan cada vez más sus actividades de producción transnacional de manera integrada y orientada a lograr una mayor eficiencia, aprovechando los activos físicos y los bienes intangibles disponibles en toda la estructura empresarial mundial.



relativa de los distintos factores económicos que, por un lado, motivan la expansión de la IED y por otro condicionan su localización; esto no quiere decir que los motivos tradicionales que impulsan los flujos de IED hayan desaparecido, sino que más bien han perdido importancia relativa en las decisiones de una empresa sobre donde realizar su inversión.

Las estrategias tradicionales de empresas que actuaban de manera independiente de sus filiales en el extranjero han venido siendo sustituidas por estrategias de integración donde el vínculo entre filiales y matriz es muy fuerte, lo cual da origen a un sistema de producción integrado, con dos estrategias de integración, una simple y una compleja. En la estrategia de integración simple, la mano de obra barata -complementada con otros condicionantes como: la seguridad de contar con la mano de obra necesaria y una infraestructura física adecuada para la exportación- es el principal atractivo para la localización de IED, mientras que la estrategia de integración compleja, dado que el costo laboral en relación con los costos totales ha disminuido y que la IED goza de mayor movilidad, los países tienen que ofrecer ventajas de ubicación para atraer la IED; en este caso la productividad, un cierto nivel de calificación de la fuerza de trabajo, infraestructuras adecuadas y el acceso a los mercados internacionales son relevantes.

La modificación en la posición inversora neta de un país puede reflejar cambios en la competitividad internacional de sus empresas y de las ventajas relativas de localización para la instalación de bases de producción, de acuerdo con la teoría ecléctica de la producción internacional. Es decir, para que una empresa elija la inversión directa como forma de internacionalización es necesario, en primer lugar, que posea ventajas de propiedad respecto a sus competidores del país extranjero e incluso respecto a sus competidores domésticos. En ese sentido, la recepción de IED en una región puede poner de manifiesto desventajas competitivas frente a otras regiones y la emisión de inversión directa hacia el exterior ventajas competitivas. Así, la posición inversora neta puede reflejar si un país posee más o menos ventajas competitivas en relación con el resto del mundo. Igualmente, estos planteamientos pueden ser abordados desde un punto de vista sectorial.



Por tanto, nuestro objetivo consistirá en contrastar qué actividades del sector manufacturero de la economía mexicana presentan ventajas competitivas frente al resto de los países.

CAPÍTULO 2



LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

" El verdadero precio de todas las cosas, lo que todas las cosas cuestan realmente al hombre que quiere adquirirlas es el esfuerzo y la molestia que supone adquirirlas."

ADAM SMITH



Como ya se dijo anteriormente, la Inversión Extranjera Directa (IED) es una inversión productiva y se refleja en el producto del país receptor además de resultar benéfica porque complementa el ahorro interno en el financiamiento de la Formación Bruta de Capital (FBC), es decir, si se busca financiamiento externo para lograr un mayor crecimiento económico no cabe duda que la IED resulta una mejor opción que la deuda externa, ya que es un compromiso del inversionista a largo plazo, y de igual manera aumenta el empleo y la recaudación impositiva del país receptor. No obstante, se reconoce que el financiamiento vía IED no sólo implica una transferencia de recursos para complementar el ahorro nacional, sino también la adquisición de control en el mercado por parte empresas inversionistas.

Existen infinidad de factores que pueden determinar la conveniencia de invertir en un país, a manera de resumen podemos mencionar los siguientes: barreras a la exportación, costos de transporte, imperfecciones del mercado, el ciclo internacional del producto, la disponibilidad de factores y las ventajas de localización e internalización, entre otros.

En lo que respecta al marco jurídico, la primera referencia legal de la inversión la encontramos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la cual en su Art. 27 instituye el derecho que tiene el Estado de imponer sobre la propiedad privada las modalidades que dicte el interés nacional. Dicta el uso que debe darse a los recursos naturales, prohíbe a los extranjeros la adquisición de tierras y aguas en una franja de 100 kilómetros de las fronteras nacionales y una franja de tierra de 50 kilómetros de sus costas.

En 1973 fue expedida una Ley de Inversión Extranjera, la cual catalogaba las actividades económicas en cuatro tipos:

1. **Las reservadas al Estado:** Petróleo, petroquímicos básicos, electricidad y ferrocarriles;
2. **Las reservadas exclusivamente a mexicanos:** Comunicaciones y transportes, explotación de recursos forestales y radio y televisión;
3. **Las sujetas a limitaciones específicas:** Por ejemplo, la petroquímica secundaria y la industria de autopartes, estaban sujetas a un límite de 40% de IE: y



4. **Límite de IE en 49%:** En las actividades que no estaban contempladas en las tres categorías anteriores, la IE no podía superar el 49%.

En 1984 mediante la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras -CNIE-, en México se admitió la instalación de empresas cuyo capital fuera mayoritariamente extranjero. Lo anterior en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología.

Con el fin de incentivar la IE, en 1986 los productos clasificados dentro de la petroquímica básica se reducen, de esta manera se amplían las opciones a los inversionistas extranjeros. En 1989 entra en vigor el *Reglamento de ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera*, mediante el cual se reinterpretó de forma liberal la ley de 1973 permitiendo la posesión total de una empresa -en un sector no estratégico- a inversionistas extranjeros, pero bajo cinco requisitos: 1) que los activos totales de la empresa no superaran los 100 millones de dólares; 2) que los fondos provinieran en su totalidad del exterior y que la empresa mantuviera una balanza de divisas superavitaria en los tres primeros años de operación; 3) que las empresas se ubicaran fuera de las áreas urbanas más pobladas, 4) que en la producción se utilizarán tecnologías ambientales apropiadas y 5) que generaran empleos permanentes y establecieran programas de capacitación personal.

En 1993 -diciembre- se promulga y se le incorporan los ajustes que se habían hecho a la ley de 1973, pero lo más importante es que se integran las disposiciones del TLCAN. Establece actividades sujetas a limitaciones -las reservadas al Estado, las restringidas a mexicanos y las sujetas a un límite de IE-, pero desregula otras como las sociedades de producción cooperativa, televisión por cable, provisión de servicios marítimos, transportación terrestre de pasajeros, transporte de carga por autobuses y camiones, la petroquímica secundaria, la industria de autopartes y la construcción de autobuses y camiones; es importante destacar que el sector manufacturero se abrió completamente a la IE.²⁰

²⁰ Como es lógico, en la petroquímica básica y la producción de armamento, aunque forman parte del sector manufacturero, no se permite la entrada de IE.



El presente capítulo abarca desde generalidades de la política económica en México hasta el comportamiento de la IED y no dejando de lado el marco legal y los organismos regulatorios que aplican en nuestro país.

2.1 COMPORTAMIENTO UNIVERSAL DE LA IED

2.1.1 Aspectos Generales

Desde que inició la crisis de la deuda a comienzos de la década de los 80's, los gobiernos de los países en desarrollo valoran la IED de manera mucho más favorable que en el pasado. Ya que mientras que los reembolsos de deudas tienden a ser fijos y pueden crear graves problemas de balanza de pagos, independientemente del destino que se dé a los empréstitos pero especialmente cuando se destinan a la inversión en bienes comercializables en el mercado internacional, los proyectos de IED únicamente generan salidas de beneficios cuando son eficaces.

Hasta la primera mitad de los ochentas, México imponía rigurosas restricciones a la Inversión Extranjera Directa (IED), pero desde 1984 en adelante se hicieron varios cambios para ofrecer certidumbre legal y reglas transparentes para los inversionistas extranjeros; asimismo, se suprimieron las restricciones a la propiedad extranjera en muchos sectores de la economía. Como resultado, las actividades económicas que representan más del 80% del PIB están abiertas actualmente a la IED.

Hay muchos motivos para efectuar una valuación del posible papel de la IED en el crecimiento económico. En las condiciones actuales y si el marco de políticas es adecuado, la IED y otras formas de intervención de las empresas transnacionales (ETN) en los países en desarrollo pueden contribuir potencialmente al crecimiento de dichas economías. En un mundo cada vez más liberalizado y globalizado, los países en desarrollo deben mejorar su competitividad en los mercados mundiales y acumular a la vez capital, tanto técnico como humano. Uno de los componentes de una estrategia industrial para promover ese objetivo es



adoptar políticas que garanticen el despliegue de los recursos que llevan asociadas las ETN, en particular, tecnología, conocimientos especializados y acceso a los mercados.

La IED no es juego de suma cero. Es probable que las salidas de ésta hacia los países en desarrollo tengan consecuencias positivas también para los países de origen, ya que suelen provocar un aumento de corrientes de exportación desde éstos. El abaratamiento de las importaciones que realiza el país de origen puede crear problemas de ajuste, pero también supone importantes ganancias para los consumidores. En algunos casos, pueden perderse empleos en algunas industrias de uso intensivo de mano de obra, pero deberían ganarse otros en industrias que suelen pagar salarios más altos que los afectados por las salidas de IED hacia los países en desarrollo.

2.1.2 Importancia de la IED

La mayoría de los países y organismos internacionales -es decir la versión oficial- coinciden en que la Inversión Extranjera Directa (IED) es importante puesto que facilita:

- La generación de fuentes de trabajo y crecimiento, a través de la creación de nuevas industrias o la ampliación de las ya existentes, tanto de bienes como de servicios.
- El acceso a nueva tecnología que aumenta la productividad, ya que se origina un vínculo operacional entre la empresa residente y socio extranjero; lo que a su vez se traduce en mayor tecnificación y calificación de mano de obra, esto conlleva a la elaboración de productos y/o prestación de servicios de mejor calidad a menores costos.
- El acceso a mercados financieros internacionales, a través de operaciones efectuadas por los inversionistas: aportaciones de capital y reinversión de utilidades; además de acceder a créditos en condiciones favorables por contar con un respaldo y base sólida en el extranjero, así también por el interés de invertir en la banca nacional, por parte de consorcios financieros extranjeros.
- Estimula y complementa la inversión nacional, aumentando la actividad económica mediante el surgimiento de nuevos servicios o productos. Intensificar la



competencia entre empresas impulsándolas a una mejora en la calidad de bienes y servicios.

- La explotación de nuevas industrias naturales o manufactureras y de servicios, con potencial de ser rentables y que no han podido desarrollarse por falta de recursos.
- Ofrece ventajas en materia de comercialización, ya que el socio extranjero suele tener mejor acceso a los mercados internacionales, y por su parte el socio local al mercado nacional.
- Contribuye a mejorar la calificación de riesgo país, ya que proyecta una imagen favorable de éste, captando así la atención de empresas internacionales.

Respecto a la inversión extranjera, la opinión del gobierno mexicano ha diferido. En las décadas de los 60 y 70 entraron importantes flujos de inversión extranjera directa (IED) a México relacionados al establecimiento de un sistema de maquiladoras en 1965. En 1973 se publica la ley de inversiones extranjeras, con la cual se da certeza jurídica a la entrada inversión extranjera (IE) al país. Como era de esperarse al estallar la crisis de la deuda en 1982, los flujos de inversión extranjera disminuyeron notablemente. Sin embargo, en 1984 es reformada la Ley de inversiones extranjeras promulgada en 1973 para reducir gradualmente los obstáculos a la IE, posteriormente en 1989 se promulgan nuevamente reformas liberalizando aún más los procedimientos a la entrada de IE y en 1993 se envía al Congreso de la Unión la iniciativa de ley que dará origen en 1994 a la nueva Ley de Inversión Extranjera, la cual desregula aún más la entrada de IED.

Según Feldestein (2000), la IED frente a otras entradas de capital puede tener varias ventajas como:

- La IED permite la transferencia de tecnología -sobre todo en forma de nuevas variedades de insumos de capital- que no se logra con inversiones financieras ni con el comercio de bienes y servicios. También puede fomentar la competencia en el mercado nacional de insumos.
- Los que reciben IED a menudo obtienen capacitación para sus empleados en el desempeño de las nuevas tareas, lo que contribuye al desarrollo del capital humano del país.



- Las ganancias que produce la IED incrementa el ingreso obtenido de los impuestos a las sociedades en el país.

A pesar de estos argumentos teóricos a favor de la IED, no se puede negar que los flujos de esta también representan riesgos, pero dichos riesgos son menores a los que se corren cuando se incurre en deuda externa principalmente de corto plazo, ya que esta se encuentra ligada a la especulación -las tasas de interés y el tipo de cambio- es por eso que este tipo de flujos son los primeros que salen de un país cuando hay contratiempos. En cambio la IED se basa en consideraciones de largo plazo que no le permiten escapar de inmediato en tiempos difíciles.

No obstante los beneficios que ofrece la IED, los países en desarrollo como México deben ser cautelosos ya que un exceso de esta puede llevar a una pérdida de competencia interna si las adquisiciones extranjeras llevan a una consolidación de los productores del país, ya sea por absorción o quiebra de empresas, además existe el riesgo de que la IED sea repartida aunque sus expectativas son de largo plazo.

2.1.3 Condiciones buscadas por la IED

Para que los flujos de Inversión Extranjera se establezcan en un país éste debe contar ciertas condiciones favorables como:

- Estabilidad macroeconómica y social. Incluye políticas financieras y monetarias congruentes, presupuesto bajo control y bajas tasas de inflación.
- Promoción de mercados abiertos y competitivos que ameriten oportunidades de negocio a largo plazo.
- Presencia de un sistema bancario sólido y eficiente que agilice las transacciones financieras de los inversionistas y brinde seguridad a sus depositantes.
- Marco legal y regulatorio adecuado que brinde seguridad jurídica a las operaciones de inversión.



- Ubicación geográfica estratégica que minimice los costos de transporte y fácil acceso a mercados internacionales.

2.1.4 Formas de atraer IED

Dada la importancia para el crecimiento que la IED tiene como conjunto de activos internacionalmente móviles, no es sorprendente que todos los países compitan por atraerla. En muchos casos, los esfuerzos políticos para atraer IED se producen no sólo en el ámbito nacional sino también de modo independiente en diversos ámbitos subnacionales. Por lo general, esos esfuerzos se centran en dos esferas: una pasiva y otra activa:

ESTRATEGIA PASIVA

Mejoramiento del marco reglamentario de la IED. Las medidas nacionales unilaterales de liberalización se complementan cada vez más con actividades de fácil licitación y protección a escala bilateral, regional y multilateral. La principal finalidad de esas actividades es crear marcos reglamentarios que favorezcan la IED; las “mejores prácticas” de un gobierno se convierten rápidamente en puntos de referencia para todos los gobiernos, y esos puntos de referencia entre los gobiernos son particularmente importantes en los ámbitos regionales. Sin embargo, los países deben evitar al mismo tiempo una carrera a fondo en su competencia de política, ya que terminaría influyendo negativamente a la larga sobre sus posibilidades de desarrollo.

Deben garantizar una mayor coherencia entre las políticas, especialmente entre las relativas a la IED y las comerciales. Forma parte de los esfuerzos que deben hacerse para lograr una mayor competitividad sistemática, como también forman parte de ellos, naturalmente, los esfuerzos más básicos por garantizar la estabilidad y previsibilidad macroeconómica, social y política.



ESTRATEGIA DINÁMICA

Facilitación de la actividad empresarial. Por regla general, los incentivos son sólo una de las herramientas que utilizan los gobiernos para atraer IED, la mayoría de los países han creado organismos encargados del fomento de las inversiones cuya finalidad es precisamente atraer IED y ocuparse de las filiales extranjeras una vez establecidas, ofreciéndoles una serie de servicios posteriores a la inversión. Los organismos de fomento de las inversiones también buscan, más que en el pasado, inversionistas y países de origen no tradicionales. Entre los primeros son particularmente dignas de mención las pequeñas y medianas empresas; entre los últimos merecen especial atención las empresas transnacionales (ETN) de Asia y América Latina. Además, muchos países han iniciado un proceso de reforma de reglamentación, en cuyo marco tratan de reducir las tensiones a las que está sometida la actividad mercantil, por ejemplo, haciendo que las administraciones sean más eficientes.

Ultimamente nuestro país ha perdido capacidad para atraer inversiones según la medición de los índices de competitividad del Foro Económico Mundial (WEF). El Foro Económico Mundial publica cada año el Reporte Global de Competitividad, en el cual da a conocer: i) Ranking de Competitividad para el Crecimiento y ii) Ranking de Competitividad Empresarial. Dicho reporte tiene el objetivo de evaluar el potencial que tienen los países de las economías para lograr un crecimiento económico a mediano y largo plazo. El índice de competitividad para el crecimiento se fundamenta en los siguientes elementos: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la tecnología. México ha descendido varios sitios en el ranking de competitividad mundial, no obstante las medidas que se aplican para solucionar el problema de competitividad de quedan en el papel. México ocupa un lugar en materia de competitividad -más allá del número 40- que no corresponde al tamaño y a la complejidad de su economía.²¹

²¹ Algunos factores que inciden en la competitividad son: la desregulación, el combate al contrabando, los energéticos y la inversión en infraestructura, entre otros.



Tabla 2.1
POSICIÓN COMPETITIVA DE MÉXICO

Índices	Lugar
Índice de Competitividad Macroeconómica	55
Sofisticación de las operaciones y estrategias de las empresas	45
Calidad del ambiente nacional de negocios	60
Índice de Crecimiento de la Competitividad	45
Tecnología ¹	47
Instituciones públicas ²	58
Ambiente macroeconómico ³	21

¹ Incluye: tecnologías de información y comunicaciones; innovación y transferencia de tecnología.
² Comprende: corrupción y contratos de ley.
³ Engloba: estabilidad macroeconómica y rating internacional de crédito.
Fuente: El Financiero, martes 17 de febrero de 2004. Retomado del Global Competitiveness Report, 2002-2003. WEF.

Con el fin de mejorar el nivel de competitividad, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) expone que es momento de que las diferentes fuerzas políticas, los políticos y autoridades, deban hacer un ejercicio de razonamiento y entender que el principal generador de riqueza es el sector privado. Deben entender que un marco regulatorio que impone restricciones a la inversión, las imperfecciones en el Estado de derecho, las limitaciones a la competencia y a la pérdida de confiabilidad en las instituciones debilitan la capacidad de la economía para elevar el nivel de vida de la población, pérdida que ningún programa de gasto social puede compensar. Señala que si el gobierno pretende satisfacer la demanda de empleo y elevar el crecimiento económico es necesario, y no como un capricho, aumentar la competitividad en el mercado global y para ello se requiere un sistema financiero fuerte. Advierte que los países competidores directos de México están ganando mayor participación de mercado en las economías industrializadas, y para varias empresas transnacionales el país se había ubicado como un centro regional de operaciones desde la década de los noventa, pero el costo de oportunidad de establecerse aquí es cada vez más elevado debido a que la rentabilidad en otras zonas geográficas del mundo se ha incrementado. La tabla 2.2 nos deja ver un comparativo entre México vs. China, de los factores positivos y negativos con que cuenta el país para atraer IED, pues hay que recordar que recientemente muchas maquiladoras que antes residían en México se han mudado a este país oriental.



Tabla 2.2

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**Factores a FAVOR****Factores en CONTRA****MÉXICO**

- TLCAN
- Perspectivas de reforma
- Mercado interno atractivo
- Estabilidad económica

- Lento crecimiento
- Falta de inversión en infraestructura
- Burocracia y corrupción
- Regulación
- Costo y calidad de energéticos
- Ambiente no amigable con los inversionistas

CHINA

- Rápido crecimiento
- Apertura
- Elevada inversión
- Mano de obra competitiva

- Corrupción
- Estado de derecho
- Falta de ley antimonopolio
- Leyes de bancarrota
- Sistema financiero

FUENTE: El Financiero, martes 17 de febrero de 2004. Retomado del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN MÉXICO

La inversión extranjera en México es una vieja cuestión. Hay antecedentes desde la época colonial cuando la posibilidad de comercio con las Américas se limitaba al intercambio con la metrópoli, lo que impedía el establecimiento de fuentes de producción que pudieran competir con ella. Al lograrse la independencia, las nuevas naciones americanas, aisladas comercialmente por el régimen de la Colonia, comenzaron a tener conciencia de la necesidad de promover su desarrollo económico. Sin embargo, hubo una carencia casi total de capitales nacionales y una gran incertidumbre de parte de los extranjeros que no se atrevían a aceptar, sino con timidez, los riesgos inherentes a las turbulentas épocas de la consolidación nacional en Latinoamérica.

La insuficiencia de recursos y el deseo de aumentar el ritmo del progreso nacional, hizo que, desde el principio de su vida independiente, el gobierno mexicano viera con simpatía a las inversiones extranjeras; sin embargo, la inestabilidad política, la desorganización de la administración pública y los fracasos de algunas empresas, principalmente mineras que se



aventuraban en nuestro país, limitaron el flujo de recursos provenientes del exterior. De esta manera después de la independencia, y a pesar de que el país no contaba con una estabilidad política ni económica, el capital extranjero empezó a fluir proveniente principalmente de Inglaterra y Francia, dichos capitales tenían como propósito la explotación de las minas de metales preciosos en México. El capital norteamericano entra al país y propone (al igual que Inglaterra) a México la firma de un tratado de amistad, comercio y navegación además de reconocer su independencia, sin embargo, el primer tratado comercial que firma México una vez lograda su independencia es con Inglaterra el 6 de abril de 1825 (con una inversión inicial de 10 millones de pesos con un tipo de cambio de 5 pesos por libra esterlina) y en 1831 se firma el tratado con Estados Unidos.

Con la firma de dicho tratado, Inglaterra se convierte en ese entonces en el principal proveedor de inversión extranjera tanto directa como indirecta -vía préstamos-, siendo mayor el monto de inversión extranjera indirecta, pero también se funge como principal destino de las importaciones. En 1860 después de la intervención francesa, la situación del país no es nada envidiable porque se tiene una gran deuda interna y externa, además de enfrentarse a nuevas formas de intervención por parte de los países desarrollados como: las inversiones directas, los préstamos y los imperios comerciales.

No fue sino hasta que se logró cierta estabilidad política dentro del régimen presidencial de Porfirio Díaz -tomando el poder en 1877- en el que se da una apertura a la inversión extranjera. El capital extranjero comenzó a ingresar en cantidades importantes y crecientes encaminándose hacia la minería, los transportes, el petróleo y la agricultura. Si, por ahora, hacemos abstracción de las implicaciones políticas y sociales y de la forma, en muchos casos intolerable, en que entonces se comportaron los inversionistas extranjeros, no puede negarse que el ingreso de los capitales extranjeros fue un factor de gran importancia en la promoción del avance económico que se logró durante el Porfiriato, ya que estos sirvieron para ampliar las comunicaciones y la minería, hicieron posible el establecimiento de las primeras instituciones de crédito, promovieron las exportaciones, etc.



Con Díaz en el poder, se alcanza una estabilidad económica además de un desarrollo en las redes de transporte y comunicación. Tomando en cuenta lo anterior, y considerando que Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania se encontraban en una etapa de crecimiento y expansión, México se presentaba como un destino atractivo a la inversión extranjera –el 76% de las 170 empresas más importantes estaba controlado por el capital extranjero– gracias a la cual logró mayor crecimiento económico pero también mayor dependencia y subordinación al extranjero.

Los flujos de inversión extranjera durante el Porfiriato se concentraron en la minería y metalurgia, petróleo, bancos, electricidad, industria, ferrocarriles y empresas agrícolas. En este periodo se dotó al país de infraestructura pero se permitió la explotación de recursos naturales para que de esta manera se garantizara un flujo constante de capitales; llega 1910 y el levantamiento armado colapsa la economía mexicana a la vez que se registra un incremento de la inversión extranjera en la minería.

En el periodo 1910-1917 tiene lugar en México la lucha revolucionaria, la cual perseguía no sólo una transformación gubernamental sino también social y política, es decir, fue un enfrentamiento entre grupos sociales, grupos políticos e intereses de todo tipo incluyendo los intereses extranjeros. Como era de esperarse, la revolución trajo como consecuencia la intimidación de los inversionistas extranjeros, porque se respiraba incertidumbre tanto política como social²². Pero las inversiones extranjeras, aunque a un ritmo más lento, continuaron efectuándose principalmente en la industria petrolera.

Durante los gobiernos revolucionarios de Francisco I. Madero (1911-1913), Victoriano Huerta (1913), Eulalio Gutiérrez (1914-1915), Roque González de la Garza (1915-1916) y Venustiano Carranza (1916-1920) el país no se encontraba en condiciones de paz, la cual es necesaria como aliciente a los inversionistas extranjeros.

Para 1917 la evolución del Estado Mexicano se encuentra en la etapa de “Reconstrucción nacional” que abarca el periodo 1917-1940 y el país comienza a estabilizarse gracias a lo

²² Se vivió un estancamiento económico y se incrementaron los niveles de pobreza.



establecido por los gobiernos de dicho periodo. Con Venustiano Carranza²³ (1917-1920) tiene lugar la Reorganización Monetaria y Fiscal; el 1^o de mayo de 1915 se pone en circulación un papel moneda llamado “el infalsificable” el cual se imprimía en EUA. Posteriormente Álvaro Obregón (1920-1924) logra en su gobierno: 1) El Restablecimiento del Crédito Exterior en junio de 1922 mediante la firma de un convenio en cual se derogaba la suspensión de pagos decretada por Huerta en 1914 y se aceptaba la deuda y los intereses contraídos; en dicho convenio Adolfo de la Huerta -Secretario de Hacienda- representó a México y Jaques F. Lamont firmó en representación del Comité Internacional de Banqueros, 2) Se proyecta la creación de un Banco Central, 3) Se establece el I.S.R., 4) Se crea la S.E.P. en 1921. Después toma el poder Plutarco Elías Calles (1924-1928) y durante su mandato se consigue: 1) La creación del Banco de México en agosto de 1925, 2) Se extiende el cobro del I.S.R., 3) Se pone en marcha un proyecto agrario llamado “La solución Integral” con el fin de incrementar la producción agrícola. Y por último llega la etapa del Maximato,²⁴ la cual comprendió los siguientes gobiernos: Emilio Portes Gil (1928-1930) implementa la Doctrina Estrada en términos de Comercio Exterior. Pascual Ortiz Rubio (1930-1932) crea la CROM y con ella se desploma el movimiento obrero, se concede la autonomía a la UNAM y gracias al Secretario de Educación Pública -Narciso Bassols- se consigue laicismo absoluto de la educación pública; con Abelardo L. Rodríguez (1932-1934) continuó con el reparto agrario.

Con Lázaro Cárdenas (1934-1940) se termina el proceso de institucionalización iniciado en marzo de 1929 y se da inicio a la etapa de institucionalización política y materialización de proyectos²⁵ teniendo lugar: 1) La Nacionalización de los Ferrocarriles el 23 de junio de 1937; 2) El Reparto Agrario a través del ejido, el cual concluyó en 1937 repartiendo 18,786,131 hectáreas beneficiando a 1,442,895 familias; 3) La Organización de los trabajadores para crear la Confederación de Trabajadores Mexicanos -CTM-; 4) La Comisión Federal de Electricidad, 5) La Nacionalización de la Industria Petrolera el 18 de

²³ También llamado el Gobierno Constitucionalista porque en 1917 se firma la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

²⁴ Etapa de 1928 a 1934, en la cual las decisiones políticas eran tomadas por el General Plutarco Elías Calles.

²⁵ No fue sino hasta la llegada de Cárdenas al poder haciendo a un lado al general Calles cuando se logra dotar a la presidencia de México de los dos aspectos fundamentales que debe tener todo sistema presidencialista: autoridad y autonomía.



marzo de 1938; 6) Un gran desarrollo económico, en donde se implanta un programa de desarrollo económico nacionalista dando inicio a la implementación del modelo de sustitución de importaciones.

La década de los años treinta trajo consigo una disminución de la corriente de capitales extranjeros, debido por una parte a factores externos, entre los que destacaba la depresión económica mundial, y por la otra a circunstancias domésticas, entre ellas principalmente que el gobierno revolucionario de México realizó la nacionalización de los ferrocarriles, intensificó la aplicación de la reforma agraria y en 1938, efectuó la expropiación de las compañías petroleras.

No fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) cuando la IE recuperó su tendencia ascendente, pero ya con nuevas características y con actitudes diferentes. Por ejemplo, es muy conveniente señalar que en esta segunda época las tradicionales inversiones en transportes, minería y servicios públicos, han disminuido a medida que han crecido, en proporción muy elevada las inversiones en la industria de transformación y, en menor volumen, en el comercio.

En 1940, Manuel Ávila Camacho toma el poder y se da continuidad al modelo de crecimiento respaldado en la sustitución de importaciones. Durante el periodo de 1940-1946 se registraron modestos flujos de IED -la IED decreció en 9.8% (véase gráfica 2.1)- debido a que 1939 marcó el inicio de la Segunda Guerra Mundial, la cual tuvo dos efectos: i) en un primer momento entorpeció los flujos de capital y ii) durante el conflicto generó grandes flujos de IED los cuales fueron repatriados al término del mismo. Durante este gobierno se impulsó la IED en los sectores manufacturero y comercio. Y al término del sexenio en 1946, la IED en manufacturas representaba el 18.7% de la IED total, 12.6 puntos porcentuales por encima del 6.1% presentado en 1939, como se puede observar en la gráfica 2.2.

Como se puede observar en la gráfica 2.1 las cosas cambiaron en el sexenio de Miguel Alemán Valdez (1946-1952) cuando la IED pasó de un crecimiento de -9.8% a un



crecimiento promedio anual de 6.4% en el sexenio, siendo Estados Unidos el principal inversionista con el 63.7%. Las principales ramas de destino para la IED estaban representadas por la electricidad, el gas, el agua, los transportes, las comunicaciones y la minería, sin embargo, fue a partir de este sexenio cuando la industria manufacturera empieza a tomar importancia capturando el 18.7% del total de la IED mientras que en el periodo 1940-1946 había captado solamente el 6.1%. En este sexenio no existió la posibilidad de expropiación, lo cual significa una protección a la propiedad privada y por ende se tradujo en mayor afluencia de inversión. Para 1952 la IED destinada al sector manufacturero representaba el 30.9% del total como se puede observar en la gráfica 2.2.

Durante el gobierno de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) se da un gran apoyo a la IED, las empresas que contaban con capital extranjero y producían productos manufacturados se les exentaba de impuestos siempre y cuando utilizarán cierta proporción de insumos nacionales. Lo anterior se reflejó en la tasa de crecimiento promedio del sexenio que ascendió a 7.7% y un incremento de la IED en las manufacturas de 11.6 puntos porcentuales en 1958 (42.5%) con respecto a 1952 (30.9%) (véase gráfica 2.1 y 2.2).

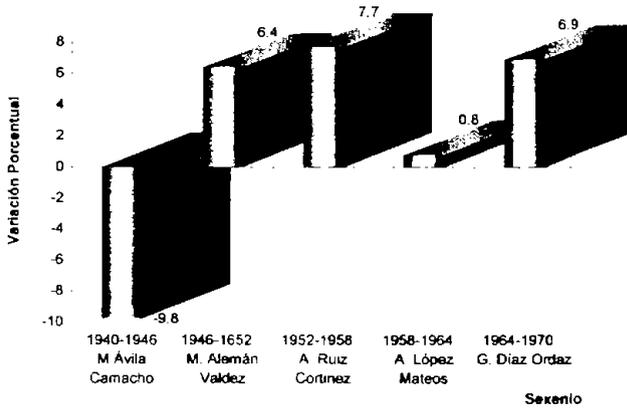
Por otra parte, Adolfo López Mateos durante su mandato (1958-1964) tomó la decisión de abreviar el papel de la IED en México con el argumento de apoyar a los inversionistas nacionales, para lograrlo el gobierno compró empresas extranjeras. Entonces como se puede ver en la gráfica 2.1 la tasa de crecimiento promedio anual del periodo de la IED pasó de 7.7% en 1952-1958 a 0.8% para el periodo 1958-1964. Pero el comportamiento creciente en términos porcentuales siguió presente en las manufacturas, las cuales capturaron el 62.7% de la IED total en 1964, como lo evidencia la gráfica 2.2.

En el gobierno de Díaz Ordaz (1964-1970) se presentó un incremento significativo de la inversión extranjera -la gráfica 2.1 muestra que la IED registró un incremento de 6.9% promedio anual en el sexenio- basándose en el crédito externo a largo plazo y de esta manera consiguió un equilibrio en balanza de pagos sin devaluación. Los inversionistas extranjeros se interesaron por la compra de empresas establecidas, ya que se contaba con una estabilidad de precios y una alta tasa de interés lo cual favoreció la tendencia creciente



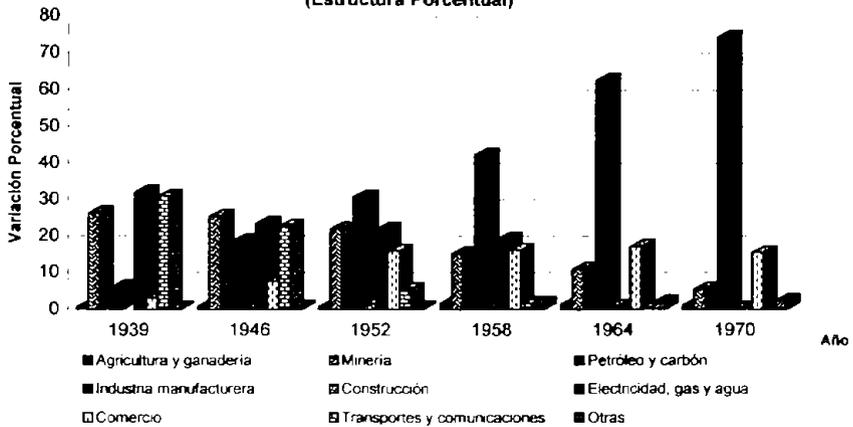
de la IED dentro de las manufacturas desde 1946, que captaron el 74.4% del total de IED en 1970.

GRÁFICA 2.1
IED por sexenio 1940-1970
(Tasa de crecimiento promedio anual)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI 2000, Estadísticas Históricas de México en CD-ROM.

GRÁFICA 2.2
Distribución Sectorial de la IED 1939-1970
(Estructura Porcentual)



Fuente: INEGI 2000, Estadísticas Históricas de México en CD-ROM



En el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) la inversión extranjera fue desalentada, ya que se implementó un programa populista que incrementó el gasto público referente a bienes de consumo colectivo.

Durante el mandato de José López Portillo 1976-1982 disminuyó la crítica a los empresarios y a los países desarrollados. En su discurso de toma de posesión, López Portillo prometió luchar contra la inflación diciendo “Defenderé el peso como un perro”, hecho que no cumplió, pues en su sexenio se dio una devaluación del 240%²⁶ -el tipo de cambio pasó de 20.6 a 70 pesos por dólar-. En términos internacionales aseguró que el país debía aprovechar el mercado, el crédito y la tecnología externos. En materia hacendaria se incrementó la base tributaria y pidió a los extranjeros invertir en México convocándolos a una “Alianza para la producción” a cambio de una política fiscal favorable- se daría mayor progresividad al impuesto sobre la renta a personas físicas y a cambio se alentaría la reinversión de las empresas -. Rechazó así, la inversión extranjera en la minería. El boom petrolero fue parte de este sexenio, en su primer informe de gobierno el presidente López Portillo informó que México producía un millón de barriles diarios y contaba con reservas de 24,000 millones de barriles; el presidente describió la abundancia de petróleo con la siguiente frase “los países se dividen ahora entre los que tienen petróleo y los que no tienen; ¡nosotros lo tenemos!”. Como consecuencia del auge petrolero la banca internacional vio en México un buen sujeto de crédito de tal manera que la deuda externa, que en 1977 era de menos de 21,000 millones de dólares en 1982, alcanzaba los 76,000 millones.²⁷ En 1982 el país ocupaba el cuarto lugar en reservas y exportaba 1,500,000 barriles diarios, pero los elevados precios del petróleo hicieron posible la entrada de competidores marginales - Nigeria, Indonesia y Ecuador- e impulso el desarrollo de nuevas alternativas energéticas- carbón, caña de azúcar, solar y nuclear-. Además de que la demanda de petróleo se contrajo, los precios del hidrocarburo como de las principales materias primas que exportaba México se contrajeron -las cotizaciones del café en un 16%, del algodón en 12%, de cobre en 51% y de plomo en 25%-. La crisis de 1982, “crisis de la deuda”, estalló

²⁶ Como consecuencia de la devaluación, el déficit de la balanza comercial se redujo de 2,247 millones de dólares a 544 y el de la cuenta corriente de 3,578 en 1976 a 1,428 millones de dólares en 1977.

²⁷ De los cuales el 80 % correspondía al gobierno y el 20 % restante a la deuda privada.



formalmente en agosto de ese año cuando México declaró una moratoria de pagos –Jesús Silva Herzog secretario de Hacienda, declaró en Washington el 22 de agosto de 1982 que México se veía obligado a diferir, por un plazo de 90 días, los pagos de capital de la deuda pública-, se originó por un sobreendeudamiento externo superior a la capacidad exportadora y de pagos de la economía favorecido por la abundancia de recursos del exterior y la baja tasa de interés que prevaleció en la segunda mitad de los setenta.

En suma, durante las décadas de los sesenta y setenta, la inversión extranjera continuó fluyendo, se habló del “milagro mexicano”.

La nacionalización de la industria eléctrica fue otro factor que contuvo las oportunidades de inversión en el país, además de que acrecentó la sensación de los inversionistas de que en México la ley era manejada de acuerdo a la conveniencia política y que la seguridad jurídica de sus inversiones pasaba por el grado de populismo del gobernante en turno.

Los recursos extranjeros llegaron pero vía empréstitos los cuales tenían el plan de impulsar la industria nacional. Para lograr esto se trabajó de dos maneras, 1) con un cierre de mercados impidiendo la entrada de ciertos productos de fabricación extranjera o 2) imponiéndoles tasas impositivas que hacían que el costo del producto no fuera accesible para los ciudadanos nacionales.

La intención de esta política era la de no restarle mercado a los productos nacionales, sin embargo, dentro de estas medidas nacionalistas, en la década de 1970 y con el auge del mercado petrolero y la crisis energética, finalmente se admitió que era conveniente para el país que regresara la IE pero bajo los esquemas estipulados de acuerdo con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1973, esta ley permitía la inversión extranjera siempre y cuando se estableciera la producción en nuestro país, tal fue el caso de la planta de Volkswagen en Puebla.



Todas estas medidas tuvieron como resultado el incremento en el contrabando y en la corrupción de los agentes aduaneros que permitían dicho contrabando. Posteriormente continuaron las expropiaciones, la nacionalización de la Banca en 1982 y la crisis de la deuda externa que sólo propició una gran desconfianza en el extranjero acerca de invertir en México.

Con Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) el crecimiento económico se sustentó en los ingresos petroleros, de tal manera que se realizaron fuertes inversiones en la industria petrolera las cuales fueron financiadas por deuda externa. Sin embargo, las tasas de interés internacionales presentaron una alza -lo que provocó un incremento en el servicio de la deuda-, los precios del petróleo bajaron, y como consecuencia los ingresos petroleros no pudieron financiar el déficit público. Debido a lo anterior, el gobierno no tuvo más remedio que devaluar en febrero de 1982 y el país se vio inmerso en una crisis económica que estuvo reflejada en el limitado acceso al crédito externo, fue entonces cuando se toma la decisión, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras²⁸ (CNIIE), de promover la Inversión Extranjera Directa (IED) con objeto de financiar el crecimiento económico. Durante este sexenio México se incorpora al GATT.

2.2.1 Determinantes de la IED en México

Para decidir dónde invertir, la empresa extranjera hace una evaluación de diversas variables -cualitativas o cuantitativas- como son: la proximidad de los mercados, la disponibilidad y costos de los insumos de producción -mano de obra y capital-, los factores locales condicionantes para la utilización de dichos insumos -legislación comercial y políticas públicas-, y el riesgo país, entre otros. Por tanto, es la identificación de tales variables lo que le permite a un país el establecimiento de políticas promotoras de la inversión extranjera.

²⁸ Se otorgó apoyo a los sectores: maquilador, de equipo electrónico, de productos de alta tecnología y de turismo, además se empezó a eliminar la política proteccionista.



A lo largo de la historia, México ha experimentado una serie de cambios político-económicos los cuales han influido en la variación de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).

Desde principios del siglo XIX México figuró como destino de inversiones extranjeras, las cuales eran en su mayoría de origen inglés y fueron destinadas a la adquisición de títulos públicos y a la explotación de recursos naturales principalmente oro y plata.

El Porfiriato (1876-1910) abrigó a la Inversión Extranjera (IE), lo cual, aunado al crecimiento del capitalismo internacional -por la necesidad de materias primas y nuevos mercados- tuvo como consecuencia una afluencia importante de IE. Durante este periodo, las inversiones provenían principalmente, en orden descendente, de los siguientes tres países: Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. Se ubicaban fundamentalmente en los siguientes sectores: minería, construcción de ferrocarriles, extracción de petróleo y servicios públicos.

La Revolución Mexicana trajo como consecuencia un total reordenamiento del país y el arraigo de un pensamiento nacionalista; la promulgación de la Constitución en 1917 y particularmente el Art. 27 constitucional que rige la propiedad de tierras y aguas, afectó a las IEs ubicadas en la minería y la extracción de petróleo. Se sometió a las empresas extranjeras a la cláusula Calvo.²⁹

El sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940) se caracterizó por su corte nacionalista, por lo cual se nacionalizaron los ferrocarriles, parte de la industria eléctrica y la industria petrolera. De esta manera dio inicio el nacionalismo económico en México, el cual se caracterizó por una economía cerrada.

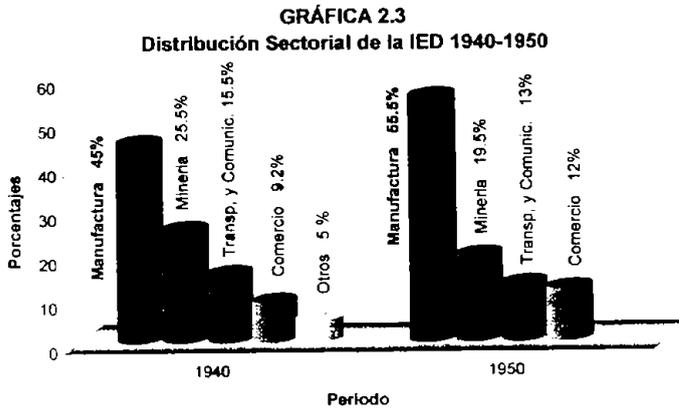
En 1939, la Segunda Guerra Mundial demandaba la atención de los países desarrollados, México aprovecha esto y da inicio a una etapa de industrialización nacional mediante una

²⁹ La cláusula Calvo impone la condición a los extranjeros de no invocar la protección de sus gobiernos en caso de conflicto en relación a los bienes que adquirieran en el país.



política de protección industrial basada en la Sustitución de Importaciones. Dicha política cambia las tasas de rentabilidad de la economía beneficiando principalmente al sector industrial. También se dieron cambios en la legislación de la inversión extranjera, se estableció un decreto de emergencia en 1944, mediante el cual la Secretaría de Relaciones Exteriores ejerció un amplio control discrecional sobre la IE, estableciendo en 1945 un monto del 51% de capital nacional para radioemisoras, cines, industria pesquera, aviación civil nacional e industrias de transporte en carretera.

Sin embargo, durante la década de los 40's se dio un cambio en la participación sectorial de la IED en la economía, aumentando su participación en la industria manufacturera, tendencia que se acrecentó para la década de los 50's -cuando las manufacturas ya captaban el 55.5% de la IED que entraba al país como se puede ver en la gráfica 2.3. - como consecuencia de cambios derivados de la Segunda Guerra Mundial en el proceso de producción regido por la explotación de la producción en una serie de etapas aprovechando las ventajas comparativas de un país -la etapa del proceso productivo en la que participa un país depende de su ventajas comparativas-. México ofrecía mano de obra barata y abundante, la cual constituye una ventaja comparativa que el país ofrece a la IED y se reflejó en el crecimiento de la industria manufacturera.



Fuente: Banco de México



Es decir, a partir de la década de los 40's se observa un incremento de la IED en el sector manufacturero; lo anterior fue producto del auge de la producción en serie y por etapas. la cual aprovechó la ventaja comparativa "mano de obra barata" que ofreció México a las IEs.

Por otra parte, en 1974 se presenta una crisis petrolera que desalienta la entrada de IE, de tal manea que si en el periodo 1971-1974 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 30%, para los años 1974-1975 sólo se registró un crecimiento de 18.6%.

El auge petrolero iniciado en 1977 proporcionó al país una estabilidad económica, entre 1977 y 1981 el PIB creció a una tasa promedio anual de 8%. Además, sirvió como aliciente para atraer Inversiones Extranjeras. Sin embargo, para 1982 las cosas cambiaron radicalmente al caer los precios internacionales del petróleo y aumentar las tasas de interés internacionales; los ingresos petroleros no fueron suficientes para sufragar el servicio de la deuda, además se contaba con un déficit público significativo y un tipo de cambio sobrevaluado. Por todo lo anterior, se tuvo que devaluar y declararse en moratoria de pagos. Había estallado una nueva crisis, a partir de ese momento el país contaba con un crédito externo limitado y entonces opta por promover la Inversión Extranjera Directa (IED) para financiar el desarrollo.

Con el fin de incrementar los flujos de capital extranjero, el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) se propone facilitar el acceso a la IE. En 1984, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras impulsa la IE en sectores que considera de alta prioridad -maquinaria pesada, equipo electrónico, productos de alta tecnología y turismo-. Se impulsan las exportaciones no petroleras limitando la cobertura de impuestos de importación y entre 1984 y 1988 se liberan 3,600 fracciones arancelarias, se eliminan 300 precios oficiales y se disminuye la tasa arancelaria. No obstante, en 1987 se desata otra crisis debido principalmente a los pagos anticipados en deuda externa por el sector privado, y la caída de la bolsa de valores, además hubo compras masivas de dólares modificándose abruptamente el tipo de cambio agudizándose el problema inflacionario. Con el fin de superar la crisis se implementó una política de pactos.



Para 1989 la economía mexicana presenta signos de recuperación y el PIB crece 3.3%; para 1990 y 1991 la economía creció a 4.4% y 3.6% respectivamente. Con el fin de no recurrir al endeudamiento externo y mantener un equilibrio en la balanza de pagos, se sigue promoviendo la entrada de IE para complementar el ahorro interno, de tal manera que en mayo de 1989 se publica un nuevo reglamento para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera; dicho reglamento reduce los costos de invertir en el país al agilizar los requerimientos y trámites, reduciendo el tiempo que hay entre la decisión de invertir y el momento de hacer efectiva la inversión, además de permitir la entrada de IE de manera temporal a través de fideicomisos o como inversión directa en acciones.

En 1993 -noviembre 25- se presentó una iniciativa de ley para reformar el reglamento de Inversión Extranjera, el propósito de las reformas fue complementar las leyes vinculadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con el fin de incrementar los flujos de IED hacia México.

2.2.1.1 Características de IED

El comportamiento de la IE obedece principalmente a la estructura de la economía mexicana y a las diversificaciones en la tasas de rentabilidad.

Tradicionalmente la IED se había ubicado, según su orden de importancia, en el sector secundario -industrial-, en el sector terciario -servicios- y en el sector primario -agricultura-, sin embargo, desde 1999 las cosas empezaron a cambiar y el sector servicios tomó gran importancia. Además si se estudia el origen de la IED notaremos que la mayor parte de la misma procede de Estados Unidos - véase cuadro 2.1-.



Cuadro 2.1
México: Principales países de origen de la IED, 1970 - 2002
(Porcentajes)

Periodo	Total	Estados Reino											
		Unidos	Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1970	100	79	3	3	1	3	2	1	1	2	2	2	2
1971	100	81	3	3	1	3	2	1	1	2	1	2	2
1972	100	80	4	3	1	2	1	0	1	2	1	2	1
1973	100	76	4	4	2	4	1	0	2	2	1	2	1
1974	100	77	4	3	2	4	1	0	2	2	1	1	1
1975	100	73	6	2	2	4	1	0	1	3	2	1	5
1976	100	71	6	2	3	3	1	0	2	3	2	1	5
1977	100	69	6	4	3	4	1	0	2	3	2	1	5
1978	100	69	5	4	3	4	1	0	2	3	2	1	5
1979	100	68	7	5	3	4	2	0	2	3	2	0	4
1980	100	66	3	11	8	7	1	5	1	1	0	-2	-1
1981	100	63	2	9	12	4	1	6	1	0	0	0	1
1982	100	68	1	6	10	4	1	6	0	1	0	0	2
1983	100	39	7	16	1	2	16	2	4	3	0	0	9
1984	100	64	3	11	2	4	1	1	4	2	0	0	8
1985	100	77	3	3	5	8	1	1	0	2	0	0	0
1986	100	50	4	9	6	1	13	4	1	2	0	0	10
1987	100	69	11	1	3	2	1	3	1	0	0	0	7
1988	100	39	24	4	5	3	5	1	1	1	7	0	10
1989	100	73	2	3	1	8	1	2	0	2	2	0	7
1990	100	62	3	8	3	4	5	0	0	2	3	0	9
1991	100	67	2	2	2	2	14	1	0	2	3	0	3
1992	100	46	12	2	2	9	2	1	0	2	2	0	21
1993	100	71	4	2	2	2	2	1	0	2	2	0	12
1994	100	47	6	3	6	1	1	1	0	7	7	0	22
1995	100	66	3	7	2	2	2	1	1	2	9	0	7
1996	100	67	1	3	2	1	2	1	1	7	6	0	9
1997	100	61	15	4	3	0	0	3	0	2	3	0	8
1998	100	65	2	2	1	1	2	4	1	3	13	0	7
1999	100	54	-1	6	9	1	1	8	5	5	8	0	5
2000	100	72	2	2	3	1	-15	12	-2	4	16	0	6
2001	100	77	0	-1	1	0	1	3	-1	4	10	0	5
2002	100	62	9	4	1	3	1	2	0	2	9	0	7

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Banco de México, Indicadores del Sector Externo, Dirección de Investigación Económica,

Cuaderno Mensual núm. 41 y 130, Noviembre-Diciembre de 1981 y 1989.

Nacional Financiera S.A., La economía mexicana en cifras, Ediciones 1978 y 1984

En el periodo 1980-1986, la mayor parte de la IED se localizó en el sector industrial -74%-, sin embargo, a partir de 1987 el sector servicios empezó a ganar terreno como consecuencia de modificaciones en el marco regulatorio que facilitó la entrada de IE en dicho sector dándose una serie de conversiones entre empresas mexicanas y extranjeras en el sector servicios debido a la alta rentabilidad que este ofrecía.



La IED en los países en Desarrollo conlleva ventajas y desventajas que inciden en el crecimiento económico de un país:

Ventajas:

- 1) Al contribuir al ingreso fiscal, puede apoyar indirectamente a cubrir las brechas de ahorro público y de divisas. Dicha asistencia a la eliminación del déficit presupuestal es importante para países que tienen dificultades para realizar una política impositiva adecuada en el sector interno. No obstante, esa contribución puede verse deteriorada por las concesiones fiscales que los países otorguen para atraer IED, o por la evasión de impuestos a través de movimientos de capitales con la empresa matriz.
- 2) Favorece el desarrollo de habilidades técnicas del personal empleado al instalar nueva tecnología en el país anfitrión.
- 3) Aporta conocimientos administrativos y contribuye a una mayor capacitación de gerentes y administradores locales.
- 4) Con formas adecuadas y con las convenientes reservas, puede contribuir al desarrollo de la capacidad empresarial local mediante la subcontratación por el estímulo para talleres de reparación y empresas auxiliares.
- 5) Puede proporcionar una competencia más fuerte al modificar la estructura del mercado.
- 6) Ayuda al establecimiento de contactos con bancos extranjeros, mercados de capitales, mercados de factores y productos, organizaciones de ventas y otras instituciones.
- 7) Promueve el desarrollo regional.
- 8) El país anfitrión ganará, en la medida que una tecnología de punta se traduzca en menores precios para el consumidor.
- 9) No sólo activa la inversión de manera vertical a través de la subcontratación, sino también activa la inversión horizontal ya que por su naturaleza enfrenta la competencia atrayendo así nuevos capitales.



No obstante las ventajas, la IED también presenta desventajas:

- 1) No constituye una transferencia importante y sostenida de recursos en divisas a los países en desarrollo, reconociendo que estos países tienen mayores presiones para conseguir esta transferencia que los países desarrollados. Sólo si la tasa de crecimiento del capital extranjero que resulta tanto de nuevas entradas como de utilidades reinvertidas es más elevada que la tasa de ganancia del capital acumulado, hay una adición corriente neta a la disponibilidad de recursos externos para el desarrollo. Caso contrario, la IED contribuye al desangramiento de un país subdesarrollado por la remisión de utilidades y amortizaciones.
- 2) La transferencia tecnológica es un fenómeno interno de la IED, es decir, no hay un esfuerzo de adaptación al contexto local ni un estímulo para el desarrollo científico y tecnológico nacional.
- 3) El desarrollo tecnológico tiene lugar en la empresa matriz que se ubica en países desarrollados.
- 4) La capacidad creciente de la IED para sacar provecho de las ventajas que se le presentan para crecimiento y diversificación -economías de escala, poder de mercado, investigación tecnológica, etc.- se revierte a favor del país de origen.
- 5) No existen fechas fijas de permanencia, por lo cual en una planeación económica de largo plazo no se puede contar del todo con la IED.

Hay que tomar en cuenta los efectos positivos y negativos que puede ejercer la IED en un país subdesarrollado como el nuestro. Sin embargo, es importante considerar que las condiciones macroeconómicas que presenta el país requieren de la IED para financiar la apertura comercial. La IED complementa el ahorro interno, y si nos ubicamos en el modelo secundario exportador, la tecnología que trae consigo la IED permite al país incrementar sus exportaciones.

La opinión del gobierno mexicano ha diferido. En las décadas de los 60 y 70 entraron importantes flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) a México, relacionados al establecimiento de un sistema de maquiladoras en 1965. En 1973 se publica la ley de inversiones extranjeras, con la cual se da certeza jurídica a la entrada de inversión



extranjera (IE) al país. Como era de esperarse, al estallar la crisis de la deuda en 1982, los flujos de inversión extranjera disminuyeron notablemente. Sin embargo, en 1984 es reformada la Ley de Inversiones Extranjeras -promulgada en 1973- para reducir gradualmente los obstáculos a la IE, posteriormente en 1989 se promulgan nuevamente reformas liberalizando aún más los procedimientos a la entrada de IE, proceso que culmina con la nueva Ley de Inversión Extranjera en 1993.

2.3 MARCO LEGAL

Las actividades económicas y el derecho corren paralelamente por lo que separar el conocimiento de ambas es imposible, ya que son los sistemas jurídicos los que otorgan la seguridad y la estabilidad de un orden mundial.

Después de una crisis económica que duró casi 10 años, finalmente ocurre un cambio de rumbo en la política exterior y económica de México, se abandona el nacionalismo. México, ante los grandes cambios posteriores a la caída del comunismo en el inicio de la década de 1990, decide cambiar de opinión respecto a la IED y el 27 de diciembre de 1993 se dio a conocer la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE), la cual derogaba la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera -publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1973-. Esta nueva ley, incluye la posibilidad de invertir en México con capital 100% extranjero en nuevos campos de la actividad económica. La última reforma aplicada fue el 4 de junio de 2001. El Reglamento de LIE fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de septiembre de 1998.

En esta nueva ley, la Secretaría de Economía -antes de Comercio y Fomento Industrial- es la autoridad competente en la materia; mediante el Título Sexto de la Ley de Inversiones Extranjeras -Art. 23 al 30- se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y el Título Séptimo -Art. 31 al 36- de la misma ley da origen al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Estos organismos son las autoridades administrativas facultadas para conocer, evaluar, fomentar y registrar las inversiones extranjeras.



Con el objeto de facilitar la adecuada aplicación de la LIE, se establece el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, el cual complementa y amplía el contenido de la ley, señalando la organización y funcionamiento de las autoridades competentes señaladas en la ley. Fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de septiembre de 1998.

Es importante para dar seguridad jurídica al inversionista extranjero proporcionarle garantías de que existe ante las leyes de este país, esto queda plenamente identificado en la LIE, en el artículo 2 fracciones II y III, de la LIE, que establece:

Artículo 2.- Para efectos de esta Ley se entenderá por:

“...II. Inversión Extranjera:³⁰

- a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta Ley.

III. Inversionista Extranjero: la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica.”³¹

Una vez definido jurídicamente ante la ley, es necesario tener registros de su existencia en nuestro país, para esto se creó el Registro Nacional de Inversión Extranjera que es el órgano componente para registrar toda la información relacionada con la inversión extranjera; su fundamento se encuentra consagrado en el artículo 31 de la LIE:

“TÍTULO SEPTIMO

Del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

Artículo 31. El Registro no tendrá carácter público, y se dividirá en las secciones que establezca su reglamento, mismo que determinará su organización, así como la información que deberá proporcionarse al propio Registro.”³²

³⁰ Ley de Inversión Extranjera (vigente).

³¹ Op. Cit

³² Op. Cit.



2.3.1 Constitución Política

El rango constitucional de los aspectos específicos relacionados con la regulación de la inversión es muy amplio, pero destacan los artículos siguientes, los cuales se encuentran detallados en el anexo jurídico:

El artículo 25 que hace referencia la Rectoría Económica del Estado, el artículo 26 que establece la realización de un Plan de Desarrollo Nacional; el artículo 27 que da forma al Régimen de propiedad y a la Expropiación; el artículo 28 mediante el cual quedan abolidas las Practicas Monopólicas y se establecen Actividades Exclusivas del Estado; el artículo 31 que marca las Obligaciones y Contribuciones que deben hacer los Mexicanos a la Federación, al Estado y al Municipio; el artículo 117 que dicta Prohibiciones a Entidades Federativas; el artículo 118 establece Imposibilidad de los Estados para imponer derechos y contribuciones; el artículo 122 norma la Inversión en el D.F.; el artículo 131 regla el gravamen de mercancías; el artículo 133 que reglamenta los Tratados celebrados por la federación; y el artículo 73 que dicta las Facultades del Congreso en términos de Inversión: El artículo 73 en su fracción XXIX-F faculta al congreso: *“Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.”* (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos).

2.3.2 Ley de Comercio Exterior

La Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, “tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población”³³.

³³ Art.1^o Ley de Comercio Exterior



2.3.3 Ley de Inversión Extranjera

La Ley de Inversión Extranjera (LIE) es de orden público y de observancia general en toda la República. “Su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional”³⁴. Se publicó por primera vez en 1973 con el nombre de “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” y fue el resultado de la unificación de diversas leyes y acuerdos existentes.

Establece que las actividades que no se mencionan expresamente en ella, están completamente desreguladas, por lo que el monto de inversión extranjera puede ascender hasta un 100 por ciento. La LIE ha sido enmendada en varias ocasiones entre 1997 y 2001, con el objetivo de disminuir las actividades restringidas y así profundizar la liberalización alcanzada.

Esta Ley se divide en ocho títulos, doce capítulos, treinta y nueve artículos y un apartado con once artículos transitorios y se estructura de la siguiente manera:

- **TÍTULO PRIMERO: Disposiciones Generales.**
 - CAPITULO I
Del objeto de la ley. (Artículos 1-14)
 - CAPITULO II
De las actividades reservadas. (Artículos 5 y 6)
 - CAPITULO III
De las actividades y adquisiciones con regulación específica. Artículos 7-9.
- **TÍTULO SEGUNDO: De la Adquisición de Bienes Inmuebles, la Explotación de Minas y Aguas, y de los Fideicomisos.**
 - CAPITULO I
De la adquisición de bienes inmuebles y explotación de minas y aguas. (Artículos 10 y 10-A)
 - CAPITULO II
De los fideicomisos sobre bienes inmuebles en zona restringida. (Artículos 10-14)
- **TÍTULO TERCERO: De las Sociedades.** (Artículos 15, 16 y 16-A)
- **TÍTULO CUARTO: De la Inversión de Personas Morales Extranjeras.** (Artículos 17 y 17-A)
- **TÍTULO QUINTO: De la Inversión Neutra.**
 - CAPITULO I
Del concepto de inversión neutra. Artículo 18.
 - CAPITULO II

³⁴ Artículo 1ro. Ley de Inversión Extranjera.



De la inversión neutra representada por instrumentos emitidos por las instituciones fiduciarias. Artículo 19.

▪ **CAPITULO III**

De la inversión neutra representada por series especiales de acciones. Artículo 20.

▪ **CAPITULO IV**

De la inversión neutra en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple y casas de bolsa. Artículo 20 (se deroga).

▪ **CAPITULO V**

De la inversión neutra realizada por sociedades financieras internacionales para el desarrollo. (Artículo 22)

• **TÍTULO SEXTO: De la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.**

▪ **CAPITULO I**

▪ De la estructura de la comisión. (Artículos 23-25)

▪ **CAPITULO II**

▪ De las atribuciones de la comisión. (Artículos 26 y 27)

▪ **CAPITULO III**

▪ De la operación de la comisión. (Artículos 28-30)

• **TÍTULO SÉPTIMO: Del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.** (Artículos 31-36)

• **TÍTULO OCTAVO: De las Sanciones.** (Artículos 37-39)

• **TRANSITORIOS.** (Artículos Primero – Décimo Primero)

2.3.3.1 La participación de la Inversión Extranjera en México

La Constitución en su artículo 5, párrafo I determina que: a ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio, trabajo, que le acomode siendo lícitos, por tanto, ejercicio de esta libertad sólo podrá prohibirse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de terceros o por resolución del gobierno, dictada en los términos que marque la Ley. (véase anexo jurídico)

Por otra parte, el Código de Comercio en su artículo 3, fracción III determina que las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio son sujetos de regulación en términos de éste acto.³⁵

³⁵ Código de Comercio, Artículo 3. Se reputan en derecho comerciantes:

I.- Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;

II.- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;

III.- Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.



El artículo 13 del mismo Código menciona que los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo que se hubiere convenido en los trabajos con sus respectivas naciones, y lo que dispusieran las leyes que arreglen los derechos y obligaciones de los extranjeros.³⁶

Actividades y Sociedades Reservadas

En lo que se refiere al el establecimiento de la inversión extranjera, la Ley de Inversión Extranjera (LIE) limita las actividades en las que pueden invertir los extranjeros, en su artículo 6 establece las actividades que están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, que a saber son: Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; Uniones de crédito; Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables. -vease anexo jurídico art. 6 de la Ley de Inversión Extranjera-

Sin embargo, una vez constituida la inversión en una empresa registrada y organizada conforme a las leyes vigentes en México, ésta se considera como empresa mexicana con las garantías que esto conlleva.

Las Actividades Desreguladas

La LIE ha sido enmendada en varias ocasiones entre 1997 y 2001, con el objetivo de disminuir las actividades restringidas y así profundizar la liberalización alcanzada. A la fecha La Ley de Inversión Extranjera (LIE) en su artículo 4 establece que las actividades que no se mencionan expresamente en ella, están completamente desreguladas, por lo que el monto de IED puede ascender hasta un 100 por ciento. -ver anexo jurídico Art. 4 de la LIE-

³⁶ Ibidem. Artículo 13. Los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo que se hubiere convenido en los tratados con sus respectivas naciones, y lo que dispusieran las leyes que arreglen los derechos y obligaciones de los extranjeros



Áreas Estratégicas

El artículo 5 de la LIE señala 11 áreas estratégicas que están reservadas de manera exclusiva al Estado: Petróleo y demás hidrocarburos; Petroquímica básica; Electricidad; Generación de energía nuclear; Minerales radioactivos; Telégrafos; Radiotelegrafía; Correos; Emisión de billetes; Acuñación de moneda; Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables. -ver Art.5 de la LIE en el anexo jurídico-

Actividades y Sociedades con un Porcentaje Específico de Participación

La Inversión Extranjera en su artículo 7 establece los límites de la participación de la IE, en los siguientes porcentajes: Hasta el 10% en: Sociedades cooperativas de producción; Hasta el 25% en: Transporte aéreo nacional; Transporte en aerotaxi, y Transporte aéreo especializado; Hasta el 49% en: Instituciones de seguros; Instituciones de fianzas; Casas de cambio; Almacenes generales de depósito; Arrendadoras financieras; Empresas de factoraje financiero; Sociedades financieras de objeto limitado; Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores; Administradoras de fondos para el retiro; Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades; Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional; Acciones serie “T” de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales; Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura; Administración portuaria integral; Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia; Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria; Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones. -ver Art.7 de la LIE en el anexo jurídico-



Actividades en las que se puede invertir más del 49 por ciento

El **artículo 8** de la misma ley define que la inversión extranjera puede participar en más del 49% en las siguientes actividades económicas y sociedades: Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje; Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura; Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público; Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados; Servicios legales; Sociedades de información crediticia; Instituciones calificadoras de valores; Agentes de seguros; Telefonía celular; Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados; Perforación de pozos petroleros y de gas, y Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario

A partir del 1º de enero de 1999 es posible invertir hasta en un 100 por ciento en el capital de sociedades mexicanas de fabricación y ensamble de autopartes y en las actividades de edificación, construcción e instalación de obras, sin necesidad de la resolución favorable por parte de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Y partir del 1º de enero del año 2001, se permite la participación extranjera hasta del 51 por ciento del capital social en actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares, con lo que se elimina la cláusula de exclusión de extranjeros. -ver Art.6 transitorio de la LIE en el anexo jurídico-

Por todo lo anterior podemos decir, que en la mayor parte de las actividades económicas desarrolladas en México, el inversor extranjero puede llegar a tener el total de las acciones de la empresa que se constituya; no obstante, existe un número restringido de actividades (11) que se encuentran reservadas al Estado, a personas de nacionalidad mexicana o a sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros o bien debido a la existencia de límites a la participación mayoritaria de capital extranjero. La Ley de Inversión Extranjera vigente permite al inversor extranjero participar en cualquier proporción de capital social en sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar en nuevos campos de actividad



económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar y relocalizar los ya existentes, salvando las restringidas.

Para realizar una inversión de capital extranjero sólo se requiere la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), cuando el valor total de los activos fijos de la nueva sociedad sea superior a un mil quinientos sesenta y cinco millones ochocientos noventa y cinco mil pesos³⁷ o en el caso de que el inversor extranjero desee participar de forma mayoritaria en el capital social de empresas cuyo giro recaiga sobre cualquiera de las once actividades bajo la supervisión directa de la CNIE: servicios portuarios, sociedades navieras, administración de terminales aéreas, servicios privados de educación, servicios legales, sociedades de información financiera, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros, telefonía celular, construcción de oleoductos y gasoductos y perforación de pozos de petróleo y de gas.³⁸

Si la solicitud de aprobación dirigida a la Comisión no es respondida en el término de 45 días hábiles, el proyecto de la empresa se considera aprobado de forma automática.

³⁷ Este monto es el autorizado para el 2003 y fue publicado el 13 de febrero de 2003 en el Diario Oficial de la Federación "RESOLUCIÓN GENERAL NUMERO 3, QUE DETERMINA EL MONTO ACTUALIZADO DEL VALOR TOTAL DE LOS ACTIVOS A QUE HACE REFERENCIA EL ARTICULO 9o. DE LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA REGLA UNICA.- Para los efectos de lo previsto por el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras ha determinado como nuevo monto del valor total de los activos de las sociedades mexicanas de que se trate el de un mil quinientos sesenta y cinco millones ochocientos noventa y cinco mil pesos." Se determina anualmente.

³⁸ Más del 49% como lo marca el Artículo. 9 de la LIE "Se requiere resolución favorable de la Comisión para que en las sociedades mexicanas donde la inversión extranjera pretenda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% de su capital social, únicamente cuando el valor total de activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la propia Comisión." - Este monto es el autorizado para el 2003 y fue publicado el 13 de febrero de 2003 en el Diario Oficial de la Federación "RESOLUCIÓN GENERAL NUMERO 3, QUE DETERMINA EL MONTO ACTUALIZADO DEL VALOR TOTAL DE LOS ACTIVOS A QUE HACE REFERENCIA EL ARTICULO 9o. DE LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA REGLA UNICA.- Para los efectos de lo previsto por el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras ha determinado como nuevo monto del valor total de los activos de las sociedades mexicanas de que se trate el de un mil quinientos sesenta y cinco millones ochocientos noventa y cinco mil pesos." Se determina anualmente.



2.3.3.2 Seguridad Jurídica para la Inversión Extranjera

Uno de los mayores temores de los inversionistas extranjeros en países como el nuestro es la expropiación. Con antecedentes históricos de tanto peso en la vida nacional como es la expropiación petrolera, el inversionista extranjero siempre es cauteloso de invertir hasta no conocer la potencialidad del peor escenario y que es la pérdida de su negocio y el consecuente riesgo de su inversión.

En México la expropiación está regulada por el artículo 27 constitucional.³⁹ Existen dos requisitos para expropiar, i) exista una causa de utilidad pública y ii) que el Estado indemnice al afectado. El monto de la indemnización se fija de la siguiente forma:

- a) De acuerdo con lo establecido en artículo 10 la Ley de Expropiación : el valor del bien expropiado, será equivalente al valor comercial que se fije, el cual no podrá ser inferior al valor fiscal que figure en las oficinas catastrales o recaudadoras, sin embargo, el afectado puede impugnar el valor fijado acudiendo a la instancia judicial.⁴⁰

En cuanto al importe de la indemnización, la misma ley en su artículo 19 señala que este deberá ser cubierto por el Estado cuando los bienes expropiados pasen a su patrimonio.⁴¹

El término para el pago de la indemnización queda determinado en el artículo 20 de la Ley de Expropiación, el cual establece que dicho pago no podrá exceder de un año contando a partir de la declaratoria de expropiación y deberá hacerse en moneda nacional, pudiendo convenir un pago en especie.⁴²

³⁹ El artículo 27 constitucional en su segundo párrafo señala: "Las expropiaciones sólo podrán hacerse por causas de utilidad pública y mediante indemnización."

⁴⁰ Ley de Expropiación, Artículo 10. El precio que se fijará como indemnización por el bien expropiado, será equivalente al valor comercial que se fije sin que pueda ser inferior, en el caso de bienes inmuebles, al valor fiscal que figure en las oficinas catastrales o recaudadoras.

⁴¹ Ley de Expropiación, Artículo 19. El importe de la indemnización será cubierto por el Estado, cuando la cosa expropiada pase a su patrimonio.

Cuando la cosa expropiada pase al patrimonio de persona distinta del Estado, esa persona cubrirá el importe de la indemnización.

Estas disposiciones se aplicarán, en lo conducente, a los casos de ocupación temporal o de limitación al derecho de dominio.

⁴² Ley de Expropiación, Artículo 20. La indemnización deberá pagarse dentro del término de un año a partir de la declaratoria de expropiación en moneda nacional, sin perjuicio de que se convenga su pago en especie.



- b) No obstante lo establecido por la Ley de Expropiación es posible que en tratados internacionales de los cuales México sea parte, o acuerdos arbitrales que se celebren, se regule la expropiación con mecanismos diferentes.⁴³

En tanto no se realice la indemnización, no es posible que el Estado tome posesión material del bien.

2.3.3.3 Régimen Impositivo para la Inversión Extranjera

Una de las maneras más comunes de atraer inversión extranjera directa (IED) en muchos países es el manejo de las obligaciones tributarias, de tal manera que, en otras palabras se suele intercambiar impuestos de las empresas por empleo pero por lo general a bajos salarios. Los impuestos que deberán pagarse son, principalmente, los siguientes:

Utilidades.

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

De conformidad con la Ley de Impuesto sobre la Renta, toda sociedad mercantil tiene la obligación de pagar un 28% de sus utilidades netas (previas deducciones); existen actividades como los servicios para la agricultura, ganadería, silvicultura y acuicultura en donde hay una exención de dicho impuesto.

Impuesto al Activo (IA)

Existe también un impuesto sobre activo del 1.8%, el cual se aplica únicamente cuando no hubo utilidades durante el ejercicio respectivo en la compañía, este impuesto es obligatorio únicamente después de tres años del comienzo de operaciones. El porcentaje anterior es establecido en el art. 2 de la Ley del Impuesto al Activo.⁴⁴

⁴³ Ley de Expropiación, Artículo 21. Esta Ley es de carácter federal en los casos en que se tienda a alcanzar un fin cuya realización compete a la Federación conforme a sus facultades constitucionales, y de carácter local para el Distrito Federal

La aplicación de esta Ley se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea partícipe.

⁴⁴ Ley del Impuesto al Activo, Artículo 2. El contribuyente determinará el impuesto por ejercicios fiscales aplicando al valor de su activo en el ejercicio, la tasa del 1.8%



Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA, que actualmente es del 15% lo instauro el art. 1 de la Ley del impuesto al valor agregado, es el impuesto al consumo, que en términos reales es pagado por el consumidor final y no por la empresa, aunque existen exenciones, como en los productos de la canasta básica y medicinas.⁴⁵

Por último, también existen impuestos estatales o municipales; en 18 estados existe un impuesto especial sobre nóminas, el cual varía desde un mínimo de 0.9% en Baja California hasta un máximo de 2% en Quintana Roo. Otro impuesto estatal de importancia es el de propiedad (impuesto por el uso de suelo), el cual se basa en el valor determinado de la propiedad.

En suma, el impuesto aplicable a las utilidades de la empresa es del 34% -según la ley del impuesto sobre la renta, art. 2 transitorio, párrafo LXXXII-; esta tasa es muy favorable ya que es inferior a la de Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania y Japón y menor que la de ciertas naciones en vías de desarrollo como Malasia y Tailandia. No obstante, las empresas que se dediquen a desarrollar actividades de prestación de servicios para la agricultura, la ganadería, la silvicultura o la pesca se encuentran exentas del pago de este gravamen, siempre y cuando reinviertan sus utilidades.

Además, existe un impuesto mínimo del 2% al valor promedio anual de los activos fijos y financieros de la empresa que se aplica sólo si su monto excede al imputable en concepto de utilidades, pagándose en ese caso la diferencia correspondiente. El pago de este impuesto es obligatorio a partir del tercer año desde el inicio de las operaciones.

⁴⁵ Ley del Impuesto al Valor Agregado. **Artículo 1.** Están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta ley, las personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:

- I.- Enajenen bienes.
- II.- Presten servicios independientes.
- III.- Otorguen el uso o goce temporal de bienes.
- IV.- Importen bienes o servicios.

El impuesto se calculará aplicando a los valores que señala esta ley, la tasa del 15% el impuesto al valor agregado en ningún caso se considerará que forma parte de dichos valores.



2.4 ORGANISMOS REGULATORIOS

2.4.1 La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) tiene naturaleza intersectorial y permanente. Su sustento legal se encuentra en el título sexto de la Ley de Inversión Extranjera “De la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras”, artículos 23 al 30. La CNIE está encargada de dictaminar los lineamientos de la política en materia de inversión extranjera y de diseñar mecanismos para promover dicha inversión en el país. Está presidida por la Secretaría de Economía e integrada por los titulares de las Secretarías de: Relaciones Exteriores, Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Comunicaciones y Transportes, Trabajo y Previsión Social, de Energía, y Turismo.

La CNIE resuelve sobre la procedencia de la participación de la inversión extranjera en las actividades o adquisiciones con regulación específica a que se refieren los artículos 8 y 9 de la LIE, y en su caso, dicta los términos y condiciones en que ésta será admitida atendiendo a los criterios establecidos en el artículo 29 de la Ley de Inversión Extranjera. En el Art. 8 dice que se necesita autorización de la CNIE para que la IE participe en un porcentaje mayor al 49% en: Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje; Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura; Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público; Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados; Servicios legales; Sociedades de información crediticia; Instituciones calificadoras de valores; Agentes de seguros; Telefonía celular; Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados; Perforación de pozos petroleros y de gas, y Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario. Dicha solicitud se someterá a consideración de acuerdo a criterios de: impacto en el empleo, tecnología, medio ambiente y competitividad. -ver Art. 8, 9 y 29 de la LIE en el anexo jurídico-

Las aprobaciones que realiza la CNIE sobre proyectos específicos de inversión son llevados a cabo en la Secretaría de Economía, la cual, a través de la Dirección General de Inversión



Extranjera, otorga el estatus legal a la autorización final de la inversión extranjera, indicando los términos para cumplimiento de los criterios recomendados. La Comisión al resolver la procedencia de una solicitud, no podrá imponer requisitos que distorsionen el comercio internacional.

La CNIE también establece los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera mediante la expedición de resoluciones generales.

2.4.2 La Dirección General de Inversión Extranjera

La Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) depende de la Secretaría de Economía y se encuentra encargada de llevar a cabo la revisión final desde un punto de vista legal y económico de la inversión extranjera en México. Lo anterior bajo la aprobación y recomendación de la Comisión. Asimismo provee las autorizaciones con el carácter oficial respectivo. Las facultades encomendadas a la DGIE encuentran su fundamento en el artículo 18 del reglamento interior de la Secretaría de Economía.

2.4.3 El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

El título séptimo “Del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras”, Art. 31 de la Ley de Inversión Extranjera (LIE), da lugar a la instauración del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), el cual no tiene carácter público -Artículo 31: El Registro no tendrá carácter público, y se dividirá en las secciones que establezca su reglamento, mismo que determinará su organización, así como la información que deberá proporcionarse al propio Registro.-. En éste deben ser registradas las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera, personas físicas y morales extranjeras que realicen actos de comercio en México, así como los fideicomisos de acciones y bienes inmuebles entre otros. No sólo mantiene los datos de la inversión extranjera, sino que también monitorea y analiza el papel del capital extranjero en México. Con la información financiera presentada anualmente por



los inversionistas extranjeros, la CNIE establece la política general en materia de inversión extranjera en México.

2.5 LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO 1982-1994

En los años 70, México estaba inmerso en un esquema de crecimiento hacia adentro, como se puede observar en el cuadro 2.2, en 1970 las exportaciones totales representaron solamente el 3.9 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) -de las cuales el 52.6 por ciento eran exportaciones manufactureras-. Mientras que las importaciones totales representaban el 6.5 del PIB -el 89.2 por ciento eran importaciones manufactureras-.

A partir del gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), se iniciaron profundos cambios en la economía que dieron inicio a una nueva estrategia de desarrollo basada en el control de una serie de variables macroeconómicas, así como en las exportaciones manufactureras privadas, las cuales llegaron a representar el 22.3 por ciento del PIB en 1987 cuando las exportaciones manufactureras representaron el 50.9 por ciento de las exportaciones totales (véase cuadro 2.2). La liberalización de las importaciones, la privatización de empresas paraestatales, la mayor presencia del sector privado y la política de puertas abiertas al capital extranjero, son los elementos más importantes del nuevo proyecto.



Cuadro 2.2
Importancia del comercio exterior total y de la industria manufacturera
en la economía mexicana, 1970-1988.

Periodo	PIB Tasa crecimiento anual PIB ^{1/}	Comercio Exterior		Industria manufacturera	
		Porcentajes con respecto al PIB ^{2/}		Porcentajes con respecto al total	
		Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
		Totales ^{3/}	Totales ^{3/}	Manufactureras ^{3/}	Manufactureras ^{3/}
1970	6.5	3.9	6.5	52.6	89.2
1971	3.8	3.8	5.7	57	89.4
1972	8.2	3.7	6.0	54.2	87.5
1973	7.9	3.7	6.9	57.9	81.1
1974	5.8	4.0	8.4	64.8	76.9
1975	5.7	3.3	7.5	53	80.6
1976	4.4	3.8	6.6	46.6	87.2
1977	3.4	5.1	6.8	43.3	83.7
1978	9.0	6.0	7.7	43.5	85.4
1979	9.7	6.5	8.9	32.3	87.5
1980	9.2	7.7	9.6	23.0	87.1
1981	8.8	8.1	10.1	20.4	88.3
1982	-0.5	19.6	13.9	15.9	90.3
1983	-4.2	17.1	6.9	24.4	78.9
1984	3.6	15.0	7.6	28.9	82.5
1985	2.6	15.9	10.7	29.7	86.6
1986	-3.8	18.0	13.8	48.9	90.1
1987	1.9	22.3	14.5	50.9	89.1
1988	1.3	11.4	11.2	59.7	89.4

1/ Tasas de crecimiento anuales calculadas en base al PIB a precios de 1980.

2/ Para los años de 1980-1988, la exportaciones e importaciones se transformaron a pesos con el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, para posteriormente compararlas con el PIB

3/ Se excluye la Industria Maquiladora de Exportación.

Fuente: Elaboración propia en base:

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

Nacional Financiera S.A., La economía mexicana en cifras, Edición 1984.

El año de 1982 representó el final del modelo de sustitución de importaciones, experimentado durante más de tres décadas en nuestro país. En ese año, la crisis estructural del modelo se manifestó por medio de los resultados adversos de la economía destacados, entre otros, por el mal desarrollo de indicadores tan importantes como el PIB que registró una caída de 0.5 por ciento, la inversión creció 0.4%, el déficit financiero fue de 15% respecto al PIB y la inflación ascendió en 159% (véase cuadros 2.2 y 2.3).



El deterioro de estos indicadores internos de la economía, junto con el importante peso de la deuda externa y de su servicio evidenciaron, en conjunto, una problemática macroeconómica compleja, difícil de enfrentar con el esquema de acumulación creado. Un **sector industrial** orientado principalmente hacia el mercado interno, desarticulado y muy dependiente del exterior se convirtió en uno de los resultados finales del esfuerzo realizado en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

Después de la crisis de 1982, México entró en un período de reestructuración del Estado, que implicó la reorganización económica, apertura del mercado nacional, eliminación de barreras comerciales, eliminación de controles de precios y subsidios, privatización de las empresas públicas y propiedad del Estado, reducciones al gasto de las políticas sociales, libre cambio de la moneda, así como amplias reformas políticas y una modernización administrativa. Se abandonó el modelo de sustitución de importaciones y se pone en entredicho al Estado interventor en la economía.

Las consecuencias negativas dieron paso al reordenamiento de la economía del país, teniendo como fundamento el cauce neoliberal de su implantación. Con el propósito de orientarse al mercado externo, el proceso parcial de industrialización fue desplazado. En su lugar, el fomento exportador (sustitución de exportaciones) se ubicó como punto central de la nueva conducción económica, con base en el supuesto proyectado del autofinanciamiento al que conduciría el cambio estructural (modernización productiva), para resolver la doble problemática de la fragilidad interna y de la vulnerabilidad externa. Desde entonces, la economía del país ha experimentado políticas de ajuste primero, y de estabilización después, de acuerdo con los objetivos de controlar la inflación y recuperar el crecimiento como condiciones para solventar los desequilibrios macroeconómicos.

El principal propósito de las reformas impulsadas en México fue el de desarrollar una amplia base competitiva del sector exportador de bienes no tradicionales. México ingresa al GATT en 1986 y se convierte en un exportador de manufacturas. La reducción del tamaño del Estado, la privatización de las empresas propiedad del Estado y la desregulación económica fueron las estrategias adoptadas para el diseño del Estado.



Destacan tres consideraciones de la política económica practicada entre 1983 y 1987. La primera, su orientación neoliberal, en la que sobresalió la menor regulación del Estado, la privatización creciente y las aperturas financiera y comercial. La segunda, el objetivo del cambio estructural con base en la reorientación productiva interna y en su vinculación con el comercio mundial mediante la exportación de manufacturas como motor de crecimiento. Y la tercera, el compromiso de asumir las obligaciones financieras provocadas por el endeudamiento externo (Arroyo y Noriega, 1995).

Las tasas de interés en ascenso -la tasa cetes a 28 días pasó de 49% en 1982 a 122% en 1988- y la devaluación significativa del tipo de cambio que pasó de \$0.10 pesos por dólar en 1982 a \$2.28 en 1988, mostraron la inestabilidad monetaria de esos años, afectando al mismo tiempo indicadores como los de la inversión -en 1983 se registró una tasa negativa de 27.8%- , el producto -que registró descensos de hasta 3.5% en 1983- y la inflación -que se disparó hasta 159% en 1987-. En suma, en el periodo la tasa nula de crecimiento del PIB se acompañó de un bajo nivel de inversión; mientras que, por su lado, la inflación se realimentó con el tipo de cambio (tc) y con las tasas de interés, alcanzando su nivel histórico de 159.2% en el último año de aquel lapso -para ser más precisos las dos primeras semanas de 1988- (véase cuadro 2.3).

Cuadro 2.3
Rendimiento de CETES, inflación, tipo de cambio, dinámica de la inversión y el PIB en México, 1982-1988

Periodo	Certificados de Tesorería (CETES)				Pesos por dólar Tipo de cambio ⁵⁾	Inflación		Tasas de crecimiento anual	
	28 Días *	91 Días *	182 Días **	364 Días ***		Anual	Varación %	PIB	Inversión
1982	49	58	s/c	s/c	0.10	99	-	-0.5	-16.8
1983 ¹⁾	59	54	s/c	s/c	0.14	81	49.1	-3.5	-27.8
1984	s/c	49	51	s/c	0.19	59	33.7	3.4	6.6
1985 ²⁾	72	75	74	s/c	0.37	64	91.8	2.2	8.2
1986	99	105	s/c	s/c	0.92	106	148.5	-3.1	-11.6
1987 ³⁾	122	131	122	s/c	2.21	159	141.5	1.7	0.4
1988 ⁴⁾	52	51	33	s/c	2.28	52	3.2	1.3	5.8

* Tasa de rendimiento anual exenta de impuesto

** Tasa de rendimiento anual exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 182 días

*** Tasa de rendimiento anual exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 364 días

1/ Para los CETES a 28 días la cotización corresponde al mes de julio

2/ Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de julio

3/ Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de noviembre

4/ Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de octubre

5/ Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Cotizaciones al cierre del mes de diciembre

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas nacionales de México y Banco de México. Indicadores económicos y financieros



La mayor inflación y las altas tasas de interés obstaculizaron el ajuste fiscal, que era otro de los objetivos pretendidos. A pesar del superávit primario obtenido desde 1983,⁴⁶ el déficit financiero respecto al PIB finalizó en 1987 en 15 puntos porcentuales, al igual que en 1982 cuando fue de 16 puntos; como manifestación de la crisis estructural en México (véase cuadro 2.4).

Cuadro 2.4
Balance del sector público en México, 1982-1988. 1/
(Porcentajes con respecto al PIB)

Periodo	Balance primario presupuestal	Balance presupuestal	Balance financiero
1982	-2	-13	-16
1983	5	-7	-8
1984	6	-6	-8
1985	4	-7	-9
1986	3	-13	-15
1987	5	-13	-15
1988	7	-9	-12

1/ El signo (-) significa déficit y el (+) superávit

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros

Como el crecimiento de los precios siguió presentándose, la política fiscal restrictiva no permitió alcanzar la estabilización: la inestabilidad cambiaria a partir de 1985 propició más inflación. En esta perspectiva, la inflación creciente obligó a políticas devaluatorias constantes y a incrementos de las tasas de interés que llegaron a 122% en 1987, razón por la cual la inflación impidió retomar el crecimiento, el cual promedió 0.3% en el sexenio. Esto, por lo contrario, provocó acciones especulativas sobre el tc y las tasas de interés⁴⁷ (véase cuadros 2.3 y I del anexo estadístico).

En estas circunstancias, la fuerte devaluación del tc, las mayores tasas de interés y el déficit financiero respecto al PIB generaron especulación, influyendo en la baja del producto -3.5% en 1983- y en mayor inflación -159% en 1987- y por tanto, la consecución de la estabilidad en el crecimiento. Sin embargo, junto con lo anterior, también se presentó otro

⁴⁶ Información de INEGI, sistema de cuentas nacionales y Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

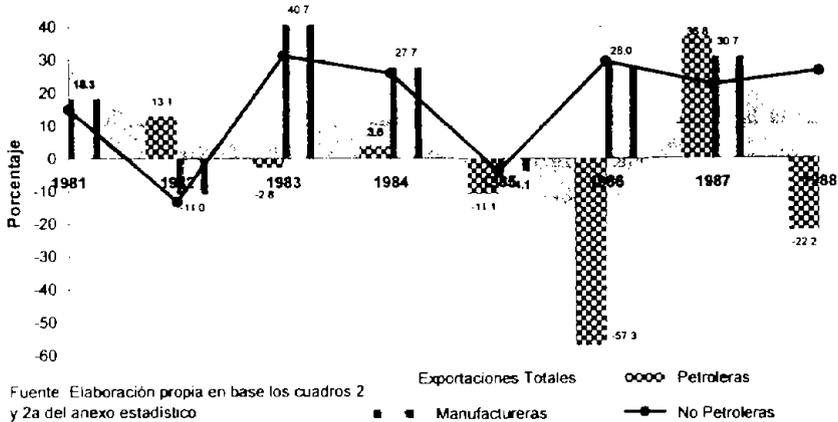
⁴⁷ Más información en A. Huerta (1994)



tipo de resultados. Por ejemplo, la subvaluación y la apertura permitieron frenar la importación e impulsar la exportación. Con base en los objetivos de la modernización productiva interna y de asumir los pagos al exterior, la subvaluación y la caída de la demanda interna provocada por la recesión productiva (Loría y Carvajal, 1993), actuaron, por otro lado, como condicionantes de **impulso a la exportación** y de freno a la importación, dando solvencia a la economía y eliminando el antecedente del déficit comercial del país (véase cuadro 2.2).

El fomento exportador se basó en el **dinamismo de las manufacturas** que, como un resultado de la subvaluación, dirigieron el cambio estructural registrado en el periodo y modificaron la estructura de las exportaciones. De esta manera se dió el desplazamiento del petróleo por las manufacturas como principal renglón de exportación desde 1986 y el objetivo del cambio exportador de la política seguida fue alcanzado cuando en ese mismo año las exportaciones manufactureras registraron un crecimiento anual de 28%, superando el crecimiento de las exportaciones petroleras que mostraron una tasa de crecimiento promedio anual de -57.3%. (véase gráfica 2.4 y Cuadros 2 y 2a del anexo)

Gráfica 2.4
Exportaciones Mexicanas 1981-1988
(Tasa de crecimiento promedio anual)





No obstante, en este aspecto cabe subrayar que mientras el valor exportado se modificó poco, el de las importaciones registró una fuerte caída. Como se puede apreciar en el cuadro 2.5, el valor de lo importado bajó de 27 mil millones de dólares que registró en 1981 a 18 mil millones en 1987, conduciendo a la economía a una contradicción aparente que combinaba el superávit comercial externo con la inexistencia del crecimiento económico (si se quiere ver tasas de crecimiento remítase al cuadro 2a del anexo).

Cuadro 2.5
Resumen del comercio exterior de México, 1980-1987.
(Miles de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones Totales	18,031,039	23,307,339	24,055,210	25,953,138	29,100,351	26,757,293	21,803,596	27,599,515
Petroleras	10,441,349	14,573,131	16,477,181	16,017,153	16,601,310	14,766,650	6,307,212	8,829,792
Petróleo Crudo ^{1/}	9,448,833	13,305,151	15,622,728	14,793,129	14,967,536	13,306,776	5,580,240	7,876,986
Otras	992,516	1,267,980	854,453	1,224,024	1,633,774	1,457,874	726,972	752,806
No Petroleras	7,589,690	8,734,208	7,578,029	9,935,985	12,499,041	11,990,643	15,496,384	18,969,723
Agropecuarias	1,527,909	1,482,388	1,233,345	1,188,538	1,460,848	1,408,884	2,098,409	1,543,007
Extractivas	512,472	686,047	501,574	523,556	539,077	510,297	509,897	575,995
Manufactureras	5,549,310	6,565,774	5,843,114	8,223,790	10,499,117	10,071,463	12,888,280	16,850,723
De Maquiladoras	2,519,163	3,205,286	2,825,539	3,641,094	4,904,318	5,093,498	5,645,889	7,105,028
Resto	3,030,147	3,360,488	3,017,575	4,582,696	5,594,799	4,977,965	7,242,391	9,745,695
Importaciones Totales	21,089,360	27,184,229	17,010,631	11,848,281	15,916,188	18,359,097	16,783,893	18,812,426
Bienes de Consumo	2,448,493	2,808,449	1,516,785	613,777	848,057	1,081,704	846,370	767,647
Bienes de Uso Intermedio	13,467,318	16,801,492	10,991,394	9,037,813	12,495,314	14,112,827	12,983,389	15,414,140
Maquiladoras	1,747,481	2,229,026	1,974,253	2,822,712	3,748,973	3,826,028	4,351,347	5,506,971
Resto	11,719,837	14,572,466	9,017,141	6,215,101	8,746,341	10,286,599	8,632,042	9,907,169
Bienes de Capital	5,173,549	7,574,288	4,502,455	2,196,691	2,572,827	3,164,786	2,954,134	2,630,639

1/ Información proporcionada por PMU Comercio Internacional S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros

En este contexto, el saldo positivo en balanza comercial desde 1982 coadyuvaría a enfrentar las obligaciones financieras externas, si bien con el costo de la contracción. Ante la especulación generada la caída de la inversión productiva significó, entre otros resultados, agrandar la herencia de las carencias productivas internas. Por su parte, los límites del financiamiento extra-fronteras fueron claros durante el gobierno de Miguel de la Madrid. Entre 1983 y 1987, la deuda externa total del país subió de 92.1 a 105.4 mil millones de dólares -52.8% del PIB-; mientras que el pago de su servicio acumuló poco más de 70 mil millones de dólares -93% del PIB-. En consecuencia, la salida neta de recursos provocada sólo por este renglón representó en promedio 4% del PIB durante esos años, resultando una salida neta de recursos frescos sin la posibilidad de su uso para dinamizar la actividad económica interna como se puede ver en el cuadro 2.6. En el cuadro 2.7 se pueden observar los niveles de deuda externa en montos (millones de dólares).



económica interna como se puede ver en el cuadro 2.6. En el cuadro 2.7 se pueden observar los niveles de deuda externa en montos (millones de dólares).

Cuadro 2.6
Balanza comercial, deuda neta total y pago del servicio de la deuda del sector público
1980 - 1988

Porcentajes con respecto al PIB

Periodo	Saldo de la balanza comercial ^{1/}	Deuda neta total. Económica amplia ^{2/}			Pago de intereses de la deuda		
		Total	Interna	Externa	Total	Interna	Externa
1980	-1.5	31.5	12.6	18.8	3.1	2.0	1.1
1981	-1.6	38.0	14.3	23.8	4.4	2.6	1.9
1982	6.5	87.4	26.1	61.4	11.1	8.1	3.1
1983	10.8	75.0	22.2	52.8	12.1	7.8	4.3
1984	8.2	66.0	18.9	47.1	11.8	8.1	3.8
1985	6.2	77.3	19.8	57.5	11.1	7.7	3.4
1986	5.6	114.5	25.7	88.8	16.3	11.8	4.4
1987	9.5	113.3	20.3	93.0	18.9	14.7	4.2
1988	1.4	66.4	19.9	46.5	16.2	12.6	3.6

1/ El signo (-) significa déficit y el (+) superávit. Para la transformación de la balanza comercial a pesos se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, y posteriormente se comparó con el PIB.

2/ Los saldos de Deuda Económica Amplia con Banco de México se definen en términos netos, es decir, a la deuda bruta total se le deducen los depósitos y disponibilidades del sector público. La Deuda Económica Amplia incorpora los pasivos netos del Gobierno Federal, del sector paraestatal y de los intermediarios financieros oficiales (banca de desarrollo y fideicomisos de fomento). Por otra parte, al consolidarse en el sector público amplio con el Banco de México, se incluyen también en la deuda pública neta, los activos y pasivos financieros del banco central con el sector privado, la banca comercial y el sector externo.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 2.7
Relaciones comerciales y financieras externas, 1982 - 1987
Millones de dólares

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones	21 320	22 312	24 196	21 664	16 031	20 656
Petroleras	16 477	16 017	16 601	14 777	6 307	8 630
No petroleras	4 753	6 295	7 595	6 897	9 724	12 026
Agropecuarias	1 233	1 188	1 461	1 409	2 098	1 552
Extractivas	2 502	2 524	2 539	2 510	2 510	2 567
Manufacturas	3 018	4 583	5 595	4 978	7 116	9 907
Importaciones (fob)	14 437	8 551	11 254	13 212	11 432	12 223
Bienes de consumo	1 517	2 614	2 848	1 081	2 846	2 768
Bienes intermedios	8 418	5 740	7 833	8 966	7 632	8 825
Bienes de capital	4 502	2 197	2 573	3 165	2 954	2 630
Balanza comercial ^a	6 793	13 761	12 942	8 452	4 599	8 433
Deuda externa total ^b	88 300	92 100	96 700	97 700	101 000	105 400
Pago por servicio de la deuda	15 700	14 800	15 300	15 300	12 900	12 100

a No incluye maquiladoras.

b Valores cerrados

Fuente: Elaborado con base en Banco de México, Indicadores económicos, varios años



En conclusión, aún cuando las manufacturas cobraron mayor relevancia al interior de la estructura de las exportaciones del país, la conducción económica fundamentada en el ajuste comercial externo auxiliado por la subvaluación no logró, finalmente, el control de la inflación sino que la favoreció -86.8% promedio durante el periodo (véase cuadro 2.3)-, con el añadido de que acrecentó los desequilibrios estructurales y obstaculizó las condiciones del crecimiento económico sostenido.

A partir de 1987, la conducción económica fundamentada en la política de pactos fue la opción elegida para abatir la inflación y recuperar el crecimiento.⁴⁸ La política de pactos incorporó un elemento nuevo que destacaría en el propósito central de política económica para reducir inflación. Es decir, *una reforma monetaria* con carácter restrictivo que, a diferencia de los años anteriores, se sustentaría en la poca variación (depreciación) del tipo de cambio (tc), y así como se puede ver en el cuadro 2.3, de 1987 a 1988 la moneda se devaluó 3.2 %.

Por tanto, una economía abierta junto con la lenta depreciación cambiaria fue la combinación que sintetizó el significado de la política de pactos, con la estrategia principalmente dirigida a corregir el desequilibrio macroeconómico de la inflación.

Los procesos de mayor apertura y privatización, más el control del tc, parecían presentarse, no obstante, en condiciones poco alentadoras para la economía del país. Después de los ajustes de la etapa de 1983-1987, las secuelas de la liberalización económica y de la política monetaria aplicada, proyectadas en la aparente contradicción de superávit comercial externo sin crecimiento interno, heredaron una cuestionable capacidad productiva y una falta importante de recursos para su financiamiento. Todo lo anterior dió como resultado el subordinar a la opción de negociar el destino del excedente al cumplimiento de los compromisos financieros externos -deuda externa- que, como se puede ver en el cuadro 2.6 para 1987, representaba el 93% del PIB.

⁴⁸ Para profundizar véase a Flores, J (1994).



La situación lamentable del aparato productivo y la orientación de la nueva política cambiaria -lenta depreciación- expusieron a la economía en consecuencia a la posibilidad de presentar déficit comerciales crecientes a partir de 1990. Como se puede observar en el cuadro 2.8 en el periodo 1982-1988 el PIB prácticamente no creció de 1987 a 1993 tuvo lugar una paridad cambiaria semifija y desde 1990 se presentan déficit comerciales crecientes.

Cuadro 2.8
Tipo de cambio, saldo de la balanza comercial y crecimiento del PIB, 1981-1994.

Periodo	Tipo de cambio ^{1/} Pesos por dólar	Saldo de la balanza comercial ^{2/}	Producto Interno Bruto
1981	0.03	-3,876,890	8.5
1982	0.10	7,044,579	-0.5
1983	0.14	14,104,857	-3.5
1984	0.19	13,184,153	3.4
1985	0.37	8,398,203	2.2
1986	0.92	5,019,704	-3.1
1987	2.21	8,787,089	1.7
1988	2.28	2,609,529	1.3
1989	2.64	405,050	4.1
1990	2.95	-882,316	5.2
1991	3.07	-7,279,040	4.2
1992	3.12	-15,933,727	3.5
1993	3.11	-13,480,577	1.9
1994	5.33	-18,463,688	4.5

^{1/} Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Cotizaciones al cierre del mes de diciembre

^{2/} El signo (-) significa déficit y el (+) superávit

^{3/} Tasa de crecimiento anual elaborada con datos del PIB a precios de 1993.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

La desprotección comercial tuvo el propósito de hacer más competitiva la economía mexicana en el comercio mundial con la ayuda de la inversión extranjera (IE). En este sentido el proceso de apertura -oficializado con la incorporación de México al GATT en 1986-, se intensificó desde 1988 al apoyarse en el mayor uso de los bajos controles arancelarios y en la cancelación de los permisos a la importación. Y así sucedió, para 1987 el arancel máximo se redujo de 45 a 20 niveles, que iban desde la exención hasta el de 20% como tasa máxima, conduciendo a una disminución de la tasa promedio ad valorem de protección arancelaria de 16.4 en 1982 a 11.5% para 1994 y el arancel promedio pasó de 13.10% en 1986 a 5.4 para 1994 -como se puede ver en el cuadro 2.9 y la gráfica 2.5-. Finalmente, la disminución de las restricciones cuantitativas al comercio exterior presentó



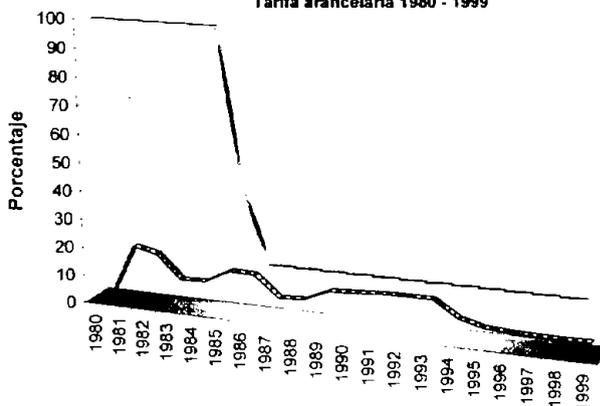
prácticamente la desaparición de los permisos previos de importación con menos de 2% de fracciones arancelarias sujetas a control de un total aproximado de 8 mil, concluyendo de esta manera el programa de apertura a la importación.

Cuadro 2.9
Apertura Comercial, 1980-1999
porcentajes

Año	Valor de las importaciones controladas	Arancel Máximo	Arancel promedio ponderado
1980	60.50	100.00	n.d
1981	85.50	100.00	18.30
1982	100.00	100.00	16.40
1983	100.00	100.00	8.20
1984	83.40	100.00	8.60
1985	35.10	100.00	13.30
1986	27.60	45.00	13.10
1987	26.80	20.00	5.60
1988	22.10	20.00	6.10
1989	14.10	20.00	10.10
1990	13.60	20.00	10.50
1991	9.20	20.00	11.20
1992	10.80	20.00	11.40
1993	10.70	20.00	11.40
1994	10.60	20.00	5.70
1995	7.20	20.00	3.40
1996	6.90	20.00	2.90
1997	8.90	20.00	2.60
1998	4.40	20.00	2.60
1999	3.60	20.00	2.80

Fuente: Calva (2001), "México más allá del neoliberalismo. Paç

Gráfica 2.5
Tarifa arancelaria 1980 - 1999



Fuente. Elaboración propia en base al cuadro 2.9

— Arancel Máximo - - Arancel promedio ponderado



El esquema de apertura se complementó con otras medidas que, como la desregulación a la inversión extranjera (IE), pretendieron hacer competitiva a la economía nacional en el contexto de la globalización de la economía mundial.

En la práctica, sin embargo, dicho esquema de apertura se tradujo en la desprotección de la débil industria del país ante su exposición a la competencia externa. La baja competitividad y las carencias productivas internas se fueron manifestando mediante la aparición primero, y el crecimiento después, de los déficit comerciales con el exterior (véase cuadro 2.8). Al mismo tiempo se cuestionaba la premisa de que la liberalización comercial fomentaría, por sí misma, la modernización productiva, al suministrar importaciones en mejores condiciones para promover la eficiencia y la orientación exportadora del sector industrial, así como para resolver los problemas de crecimiento y de las relaciones con el exterior. La orientación monetaria del periodo tuvo mucho que ver con este último aspecto.

Con el propósito principal de controlar el proceso inflacionario desatado en 1982, la política cambiaria fue conducida por el camino de la sobrevaluación del peso -que llegó a un 99.5% en 1987 cuando el tipo de cambio nominal se situó en \$2.21 y el tipo de cambio real ascendía a \$1.11 pesos por dólar- terminando por repercutir adversamente en los términos de intercambio del país con el exterior, ya que tanto las exportaciones totales como las manufactureras presentaron poco dinamismo, 1.7% y -5.5% de crecimiento promedio durante 1982-1987, como se puede observar en el cuadro 2.10.



Cuadro 2.10
Tipo de cambio nominal y real, inflación y crecimiento de las exportaciones e importaciones totales
y manufactureras en México, 1980-2002

Periodo	Tipo de Cambio				Tasas de crecimiento anuales			
	Tipo de cambio nominal (Pesos por dólar) ^{1/}	Tipo de cambio real		Inflación de México (Porcentaje Anual)	Exportaciones totales ^{4/}	Importaciones totales ^{4/}	Exportaciones manufactureras ^{4/}	Importaciones manufactureras ^{4/}
		real (Pesos por base 1988) ^{2/}	Brecha entre el tipo de cambio nominal y real ^{3/}					
1980	0.02	0.03	-0.01	26	--	--	--	--
1981	0.03	0.04	-0.01	28	29.6	14.8	29.0	30.8
1982	0.10	0.06	0.04	59	5.6	-17.4	-39.7	-38.4
1983	0.14	0.11	0.03	102	5.1	60.9	-40.0	-47.5
1984	0.19	0.18	0.01	66	8.4	28.2	34.8	41.0
1985	0.37	0.27	0.10	58	-10.5	-8.0	19.4	25.4
1986	0.92	0.50	0.42	86	-25.4	23.0	-14.5	-11.0
1987	2.21	1.11	1.10	132	26.8	31.8	7.0	5.8
1988	2.28	2.28	--	114	0.3	17.7	52.4	52.9
1989	2.64	2.61	0.03	20	11.2	6.7	25.5	26.0
1990	2.95	3.14	-0.19	27	17.5	13.5	22.9	24.9
1991	3.07	3.89	-0.62	23	59.1	117.4	59.8	64.7
1992	3.12	4.14	-1.02	16	8.2	12.0	24.3	24.0
1993	3.11	4.41	-1.31	10	12.3	17.5	5.2	5.7
1994	5.33	4.60	0.72	7	17.3	20.2	21.4	20.9
1995	7.64	6.04	1.60	35	30.6	31.9	-8.7	-9.3
1996	7.85	7.89	-0.04	34	20.7	20.2	23.5	20.2
1997	8.08	9.30	-1.21	21	15.0	18.0	22.7	25.2
1998	9.87	10.61	-0.75	16	6.4	11.5	14.2	14.6
1999	9.51	12.11	-2.59	17	16.1	15.3	13.2	14.4
2000	9.57	12.82	-3.25	10	22.0	19.3	22.9	24.0
2001	9.14	13.27	-4.12	6	-4.8	-3.0	-3.5	-3.5
2002	10.31	13.72	-3.40	5	1.5	0.8	0.2	0.8

1/ Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Cotizaciones al cierre del mes de diciembre

2/ Para el cálculo del tipo de cambio real se utilizó como base el año de 1968 utilizando la siguiente fórmula: $TCR = TCN \cdot (INPCMex / INPCUSA)$

3/ El signo negativo muestra que el tipo de cambio nominal es menor que el real, esto significa que el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense se encuentra apreciado. En caso contrario, cuando el signo es positivo el tipo de cambio nominal es mayor al real, por lo que se dice que el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense se encuentra subvaluado.

4/ A partir de enero de 1991 en este total y en el sector manufacturero se incluye el valor de las exportaciones e importaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas. Para 2001 y 2002 son cifras preliminares.

Fuentes: Elaboración propia en base a:

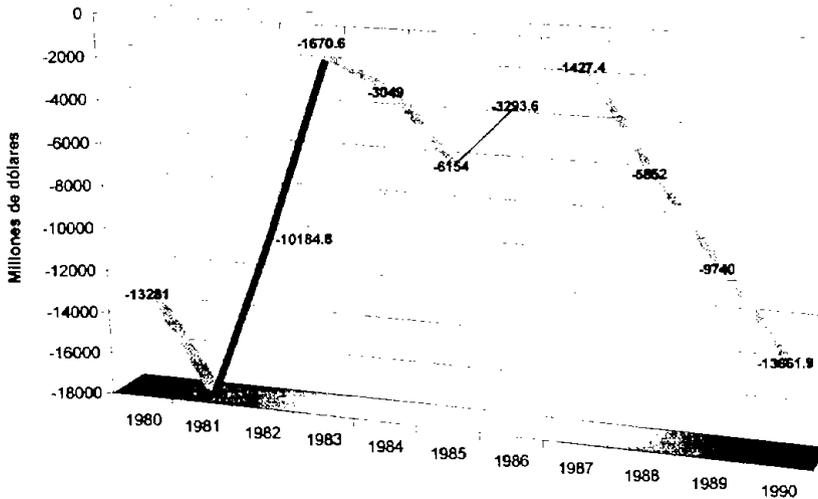
Banco de México, Indicadores Económicos.

Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

International Monetary Fund, International Financial Statistics, September 2003



Gráfica 2.6
Balanza Comercial de la Industria Manufacturera Mexicana
1980-1990



Fuentes: Elaboración propia en base a: Banco de México, Indicadores Económicos.
Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.
International Monetary Fund, International Financial Statistics, september 2003.

Con un mecanismo antinflacionario, que al mismo tiempo debilitó la capacidad de compra del peso ante el dólar, dio como resultado la combinación de sobrevaluación y déficit comercial manufacturero que se presentó como uno de los resultados más claros de la conducción económica del país en el periodo 1983-1987.

Hasta mediados de los años 80's, las estrategias de desarrollo económico de México se basaban en un modelo de crecimiento hacia adentro, lo cual implicaba políticas proteccionistas como:

- Sustitución de importaciones;
- Aduanas cerradas con permisos de importación;
- Protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%);
- Precios Oficiales (control de precios); y
- Programas de integración.



Las negociaciones internacionales se reducían a las firmadas en el marco de ALADI y la política de inversión extranjera era restringida.

A partir de 1985, México da un giro a su estrategia iniciando un proceso de apertura que le permite insertarse en la economía mundial cuya tendencia es la globalización; con esta finalidad la nueva estrategia estuvo enfocada en:

- Una política arancelaria acorde a las necesidades de la industria.
- Negociaciones de tratados comerciales internacionales.
- Apertura a la inversión extranjera.

Para aplicar estos cambios, fue necesario promover las exportaciones creando esquemas que permitieran insertar a la producción nacional de manera adecuada y competitiva al mercado mundial, buscando con ello:

- Incrementar la eficiencia competitiva en la producción;
- Que el exportador pudiera elegir al mejor proveedor en el mundo;
- Reducir la carga arancelaria para los insumos, partes y componentes que se incorporaran en el producto de exportación; y
- Reducir cargas administrativas por parte del gobierno federal.

Para el logro de estos objetivos, se aplicaron mecanismos con características que:

- Favorecieran la desconcentración;
- No implicaran un régimen fiscal diferente;
- No sustituyan la rentabilidad de las empresas;
- No se constituyan en subsidios; y
- Sean de uso y aceptación internacional.

Por lo anterior, el apoyo a la exportación se centró en tres grandes rubros:

- 1) Apoyos a la producción para exportación;
- 2) Apoyos a la comercialización; y
- 3) Apoyos de concertación (facilidades administrativas).



En resumen, desde 1983 se dieron los primeros pasos de apertura hacia el exterior al reducir el número de fracciones arancelarias sujetas al permiso previo de exportación; en 1986, se firmó la inclusión de México en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); en 1987 se establecen, en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), otras reducciones arancelarias y en 1988, aranceles preferenciales para importaciones de países latinoamericanos. Debido a esas medidas, la tasa arancelaria promedio de la economía mexicana se redujo de 16.4 por ciento en 1982 a 10.10 por ciento en 1989.

2.5.1 Programas de fomento o incentivos a la IE

Los Programas de Fomento a la Exportación son mecanismos que ha establecido el Gobierno Federal para incentivar las exportaciones, pretendiendo brindar condiciones para incrementar la competitividad de las empresas mexicanas. Existen varios programas, cada uno de ellos enfocado a diferentes tipos de empresas y diferentes situaciones. A continuación se describen en detalle los pasos que hay que realizar para obtener los beneficios de estos programas: Pitex, Pitex de Servicios, Maquiladora, Draw Back, Cuenta Aduanera y Recime, además del ECEX.

Aunque desde la década de los 60's ya se contaba con una especie de apoyo a la exportación en la Industria Maquiladora, no fue sino hasta 1985 cuando se crearon esquemas de apoyo a la producción.

A partir de 2001, se implementaron Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) con el objeto de allegar insumos para la producción a precios competitivos a nivel mundial y estimular la productividad y el cambio tecnológico en las empresas. Estos programas permiten a las empresas mexicanas importar con mínimo arancel insumos para la manufactura de productos destinados tanto a la exportación como al mercado nacional. Las aproximadamente 3,600 fracciones arancelarias están agrupadas en 22 sectores. Mediante estos programas el Estado pretende mantener y elevar la competitividad de las empresas mexicanas en el marco de los cambios que se registraron en el régimen de la industria



maquiladora a partir del 2001. Fue creado para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La Secretaría de Economía (SE) agrupa los bienes a importar y las mercancías a producir en los siguientes sectores: I) De la Industria Eléctrica, II) De la Industria Electrónica, III) De la Industria del Mueble, IV) De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos, V) De la Industria del Calzado, VI) De la Industria Minera y Metalúrgica, VII) De la Industria de Bienes de Capital, VIII) De la Industria Fotográfica, IX) De la Industria de Maquinaria Agrícola, X) De las Industrias Diversas; XI) De la Industria Química; XII) De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico; XIII) De la Industria Siderúrgica; XIV) De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico; XV) De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz; XVI) De la Industria del Papel y Cartón; XVII) De la Industria de la Madera; XVIII) De la Industria del Cuero y Piel; XIX) De la Industria Automotriz y de Autopartes; XX) De la Industria Textil y de la Confección; XXI) De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares y XXII) De la Industria del Café.

Existen seis programas de incentivos a la inversión de entre los cuales destaca el PITEX:

PITEX: Programa de Importación Temporal de Bienes Manufacturados para Exportación, permite la importación temporal, sin pago de impuestos.

Es un instrumento de promoción a las exportaciones. A través del mismo se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin tener que pagar obligaciones fiscales que sin este programa se deberían cubrir: impuestos de importación, el impuesto al valor agregado y las cuotas compensatorias en su caso.

Modalidades del Programa

Los Programas PITEX pueden ser aprobados bajo las siguientes tres modalidades:

- 1) Operaciones totales;
- 2) Operaciones totales de una planta; y



- 3) Proyecto específico de exportación (es decir, un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Requisitos

1. Para importar materias primas, empaques y refacciones se requiere realizar ventas al exterior por \$500,000 dólares anualmente o el 10 por ciento de las ventas totales.
2. Para importar maquinaria y equipo se requiere exportar como mínimo el 30 por ciento de las ventas totales

Beneficiarios

1. Las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
2. Las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) con registro vigente, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Artículos que pueden ser importados bajo este programa

El programa PITEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación, del IVA y sin cubrir cuotas compensatorias, en su caso, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación. Dichos bienes se encuentran agrupados bajo las siguientes categorías:

1. Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación;
2. Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación;
3. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de las mercancías de exportación;
4. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramientas destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, y;
5. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.



Beneficios

Las mercancías que podrán importarse al amparo de este programa se clasifican en cuatro categorías:

1. Materias primas y auxiliares, envases, etiquetas, material de empaque y folletos necesarios para complementar la producción base del programa;
2. Herramienta, equipos y accesorios de producción, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la intervención de la contaminación ambiental de la planta, manuales de trabajo, planes industriales, equipo de telecomunicación y cómputo;
3. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para la capacitación del personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa; y
4. Cajas de trailers y contenedores.

Los titulares de Programa de Maquila podrán además solicitar, durante la vigencia del mismo, la autorización de nuevas importaciones temporales de los bienes incluidos en cualquiera de las categorías mencionadas.

Categorías de Mercancía y su permanencia en el País

1. Materias primas y auxiliares, envases, etiquetas, empaques y folletos (dos años);
2. Herramienta, equipos y accesorios (por la vigencia del programa);
3. Maquinaria, (por la vigencia del programa); y
4. Cajas de trailers y contenedores (dos años)

El PITEX y el TLCAN

En el TLCAN se establecieron dos etapas para la operación de los Programas de Importación Temporal (PITEX) y el de la Industria Maquiladora.

Primera Etapa: 1994-2000

Los programas han continuado operando como lo habían hecho hasta 1993:



- La maquinaria importada temporalmente antes del año 2001 puede permanecer en el régimen de importación temporal.
- Las empresas que desean cambiar estas importaciones temporales a definitivas, sólo pagan el arancel de importación por el valor neto de depreciación de la maquinaria.
- Las empresas Maquiladoras o PITEX deben pagar los impuestos de importación e IVA de la maquinaria autorizada en su programa importada durante 1999 – 2000 solo por la proporción de sus ventas al mercado interno.
- La administración de los programas podrá modificarse a fin de facilitar la operación de las empresas exportadoras, sin contravenir el TLCAN.

Segunda Etapa: a partir del 2001

A partir del año 2001 los programas de Maquiladora y PITEX continuarán bajo el régimen de importación temporal.

- El tratamiento libre de arancel para los insumos y componentes incorporados físicamente a los productos de exportación se modificará según se describe a continuación:

Tratamiento de insumos y componentes incorporados físicamente a los productos de exportación.

La importación temporal para insumos libres de arancel e IVA se mantiene inalterada de productos que:

- Provengan de países TLCAN y se incorporen a productos exportados a países TLCAN.
- Se destinen a países no TLCAN, cualquiera que sea su origen.

No obstante, tratándose de insumos y componentes originarios de países que no pertenecen al TLCAN e incorporados a exportaciones a EUA y Canadá, el régimen de importación temporal se modificará, de manera tal que el gobierno del país al cual se realizan la importación temporal de insumos, sólo podrá exentar sobre éstos el menor monto de los dos aranceles siguientes:

- Aranceles por la importación de esos insumos.



- Aranceles pagados por la importación a EUA o Canadá del producto final al cual fueron incorporados físicamente los insumos o componentes importados temporalmente de origen no TLCAN.

Este procedimiento se ejemplifica en el siguiente cuadro:

Arancel determinado en México por insumo "X" importado del Japón	Arancel pagado en EUA por el producto final "Y" exportado de México	Monto de aranceles que se exenta, conforme a TLCAN	Monto de aranceles a pagar en México por insumo "X" importado del Japón
\$11	\$ 2	\$ 2	\$ 9
\$ 5	\$ 6	\$ 5	\$ 0
\$ 5	\$ 0	\$ 0	\$ 5

La empresa maquiladora o PITEX importa temporalmente a México de un tercer país un insumo que tiene un arancel de \$11 (primera columna) que es incorporado a un bien final que se exporta a un país miembro del TLCAN y cuyo arancel es de \$2 (segunda columna). Al aplicar el mecanismo establecido en el TLCAN a dicha empresa, al exportar el bien final le podrá ser exentado el menor de los dos aranceles señalados, que en este caso es de \$2 (tercera columna), por lo que sólo pagará en México el monto del arancel resultante una vez aplicada la exención que en éste caso es de \$9 (cuarta columna). La misma mecánica es aplicada a los dos ejemplos que se señalan en el cuadro y que deberá aplicarse a cualquier operación que implique la importación temporal de insumos de terceros países que sean incorporados a bienes finales que se exporten a los EUA o Canadá.

La nueva fórmula del TLCAN para la exención o devolución de impuestos a la importación tiene como propósito hacer compatibles dos objetivos:

1. Evitar que los beneficios arancelarios del TLCAN se hagan extensivos a terceros países productores de insumos y componentes que no forman parte de la zona de libre comercio de América del Norte, como ocurriría si los mecanismos de libre importación temporal se conservaran completamente inalterados una vez que la zona de libre comercio quedara plenamente establecido con la conclusión de los plazos de desgravación arancelaria. Los bienes provenientes de terceros países



estarán sujetos al pago de los aranceles correspondientes, mismos que se aplicarán al momento de realizar la operación de exportación de un país miembro del TLCAN a otro país miembro.

2. Evitar la doble tributación sobre insumos y componentes originarios de un país que no forma parte de la zona de libre comercio de América del Norte, como ocurriría si los mecanismos de importación temporal se eliminaran por completo una vez que la zona de libre comercio quedara plenamente establecido con la conclusión de los plazos de desgravación arancelaria.

Cuadro 2.1
PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL (PROSECS)

Descripción	Beneficiarios
Devolución de impuestos a la exportación de bienes que se incorporaron al ciclo de producción en el extranjero, como indirectos.	Las personas físicas o morales establecidas en México que exporten directamente o vendan a un exportador final.
Beneficios	Devolución de impuestos
Beneficiarios	Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de bienes no petroleros.
Beneficios	Otorgar la devolución inmediata del IVA por saldos a favor en su declaración de impuestos.
Beneficiarios	Pequeñas y medianas empresas, promotoras y consolidadoras
Beneficios	<p>Promotoras</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Podrán suscribir un PITEX b) Obtendrán la constancia ALTEX: <ul style="list-style-type: none"> * Devolución inmediata del IVA * Eliminación del segundo reconocimiento * Un apoderado aduanal c) Podrán realizar operaciones virtuales de exportación definitiva-importación temporal <p>Consolidadoras</p> <p>Apoyos financieros de Bancomext:</p>



	<ul style="list-style-type: none"> * Banca de primer piso * Apoyar su participación en ferias y misiones organizadas por dicha institución, absorbiendo parte de costos y de espacio y construcción. <p>Asimismo otorgar un 50% de descuento en apoyos no financieros para las Empresas de Comercio Exterior en ambas modalidades.</p>
<p>PITEX SERVICIOS (Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación). Apoyar a las empresas prestadoras de servicios en el desempeño de actividades asociadas directamente a la exportación.</p>	
Beneficiarios	<p>Empresas prestadoras de servicios:</p> <p>Carga, descarga y estiba en puertos marítimos; Ingeniería de procesos industriales; diseño de productos, empaques y envases; reparación de buques y contenedores; y Reparación de estructuras, tanques y calderas.</p>
Requisitos	<p>Facturar un mínimo del 50% de sus ingresos anuales a empresas maquiladoras, PITEX y a la SECEX.</p>
Beneficios	<p>Permitir la importación temporal de maquinaria y equipo, sin pagar los aranceles de importación, ni el IVA.</p>
<p>PRONEX (Programa de Proveedores Nacionales de Exportación). Se creó con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación las mismas condiciones de competencia que disfrutaba el proveedor maquilador, otorgando un máximo de 20% de descuento en el IVA.</p>	
<p>Fuente: Elaboración propia con datos en línea de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx</p>	

La Dirección General de Servicios al Comercio Exterior administra todos estos programas e instrumentos a través del Sistema Informático Integral de Comercio Exterior (SICEX), mediante el cual se emiten y controlan a nivel nacional los trámites de comercio exterior, haciendo homogénea la operación y facilitando la supervisión y control de desempeño del servicio, ya que se encuentra operando en línea con todas las representaciones federales de la Secretaría en el país.

El SICEX es una herramienta que permite el control de gestión por trámite y la conectividad con el usuario y las aduanas agilizando con ello las operaciones de importación y exportación.

2.5.2 Efectos de la Política Comercial en los indicadores internos 1988-1994

A pesar de la apertura económica y la **exportación de manufacturas** que coadyuvaron a los superávits comerciales con el exterior, los problemas del crecimiento y de la inflación mostraron la otra cara de la política de ajuste creada en la etapa anterior (1982-1987). A partir de 1988, la sobrevaluación y el mayor uso de la apertura fueron los condicionantes principales de una política comercial que tenía como estrategia contrarrestar esos



problemas heredados de 1982-1987. Igual que en el periodo 1982-1987, la política de pactos continuó con una orientación neoliberal. Apertura de la economía, privatización, exportación de manufacturas y, además, entrada en ascenso de IED formaron elementos de la estrategia elaborada.

Como la principal variante en la conducción de la política económica fue la desaceleración del deslizamiento del tipo de cambio, entre 1988 y noviembre de 1994 la depreciación del peso ante el dólar originó una devaluación promedio anual de 13% en el periodo, que se mantuvo por debajo de la brecha inflacionaria entre México y Estados Unidos -41%- (ver cuadro 2.11).



Cuadro 2.11
Tipo de cambio nominal y real, Inflación de México y Estados Unidos, 1980-2002.

Periodo	Tipo de cambio			Inflación		
	Tipo de cambio nominal (Pesos por dólar) ^{1/}	Tipo de cambio real (Pesos por dólar base 1988) ^{2/}	Brecha entre el tipo de cambio nominal y real ^{3/}	Inflación de México (Porcentaje Anual)	Inflación de Estados Unidos (Porcentaje Anual)	Brecha inflacionaria de México con Estados Unidos.
1980	0.02	0.03	-0.01	26	14	13
1981	0.03	0.04	-0.01	28	10	18
1982	0.10	0.06	0.04	59	6	53
1983	0.14	0.11	0.03	102	3	99
1984	0.19	0.18	0.01	66	4	61
1985	0.37	0.27	0.10	58	4	54
1986	0.92	0.50	0.42	86	2	84
1987	2.21	1.11	1.10	132	4	128
1988	2.28	2.28	--	114	4	110
1989	2.64	2.61	0.03	20	5	15
1990	2.95	3.14	-0.19	27	5	21
1991	3.07	3.69	-0.62	23	4	18
1992	3.12	4.14	-1.02	16	3	12
1993	3.11	4.41	-1.31	10	3	7
1994	5.33	4.60	0.72	7	3	4
1995	7.64	6.04	1.60	35	3	32
1996	7.85	7.89	-0.04	34	3	31
1997	8.08	9.30	-1.21	21	2	18
1998	9.87	10.61	-0.75	16	2	14
1999	9.51	12.11	-2.59	17	2	14
2000	9.57	12.82	-3.25	10	3	6
2001	9.14	13.27	-4.12	6	3	4
2002	10.31	13.72	-3.40	5	2	3

1/ Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Cotizaciones al cierre del mes de diciembre.

2/ Para el cálculo del tipo de cambio real se utiliza como base el año de 1988 utilizando la siguiente fórmula: $TCR = TCN \cdot (INPCMex / INPCUSA)$

3/ El signo negativo muestra que el tipo de cambio nominal es menor que el real, esto significa que el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense se encuentra apreciado. En caso contrario, cuando el signo es positivo el tipo de cambio nominal es mayor al real, por lo que se dice que el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense se encuentra subvaluado.

Fuentes: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores Económicos.

International Monetary Fund, International Financial Statistics, September 2003.

A diferencia del periodo 1982-1987, el carácter de la política cambiaria posibilitó la reducción de las tasas de interés internas. Entre 1988 y 1994, la reducción promedio anual tomando en cuenta las tasas reales, fue de 38.2% para los cetes a 28 días, 27.4% para el papel comercial y 24.4% para las aceptaciones bancarias; el cuadro 2.12 muestra las tasas internas anuales del periodo tanto nominales como reales.



Cuadro 2.12
Tasas de interés internas nominales y reales en México, 1988-1994
 Porcentaje anual

Tasas de Interés Nominal							
Periodo	Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)				Papel	Aceptaciones	Inflación
	28 Días *	91 Días *	182 Días **	364 Días ***	Comercial ^{2/}	Bancarias ^{2/}	
1988 ^{1/}	52.3	51.5	32.5	s/c	54.7	55.3	51.66
1989	40.6	40.2	s/c	s/c	40.9	40.2	19.7
1990	26.0	25.8	25.1	25.1	26.8	26.7	29.93
1991	16.7	17.3	16.7	16.3	21.8	16.9	18.79
1992	16.9	17.5	18.0	18.9	25.8	24.5	11.94
1993	11.8	11.7	11.4	11.0	16.0	12.5	8.01
1994	18.5	19.6	15.2	15.1	28.1	26.4	7.05

Tasas de Interés Real ^{3/}							
Periodo	Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)				Papel	Aceptaciones	Tipo de
	28 Días *	91 Días *	182 Días **	364 Días ***	Comercial ^{2/}	Bancarias ^{2/}	cambio
1988 ^{1/}	0.6	-0.2	-19.1	n/a	3.1	3.6	nomina
1989	20.9	20.5	s/c	n/a	21.2	20.5	2.64
1990	-3.9	-4.1	-4.8	-4.8	-3.1	-3.3	2.95
1991	-2.1	-1.5	-2.1	-2.5	3.0	-1.9	3.07
1992	4.9	5.6	6.0	7.0	13.9	12.5	3.12
1993	3.8	3.7	3.4	3.0	7.9	4.4	3.11
1994	11.5	12.6	8.2	8.1	21.0	19.4	5.33

* Tasa de rendimiento exenta de impuesto.

** Tasa de rendimiento exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 182 días.

*** Tasa de rendimiento exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 364 días.

1/ Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de octubre

2/ Tasas promedio ponderadas de distintos plazos en curva de rendimiento a 28 días. Tasas netas ofrecidas

a las personas físicas bajo el régimen fiscal de valores al portador.

3/ Son el resultado de restar la inflación a las tasas de interés nominales.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

La **política fiscal** también fue influida por las nuevas modalidades monetarias y crediticias. La fijación del *tc* -el tipo de cambio se mantuvo en un promedio de 3.21 pesos por dólar con una tasa de crecimiento anual en el periodo de 15.2%- y el descenso de las tasas de interés auxiliaron al gobierno para cumplir con el saneamiento fiscal.⁴⁹ El déficit financiero como porcentaje del PIB cayó de 15% en 1987 hasta convertirse en superávit de 0.4% en 1992, uniéndose al superávit primario en relación al PIB que pasó de 3% en 1986 a 5% en

⁴⁹ Véase Arturo Huerta (1994). Plantea que el mejoramiento fiscal no se delineó sobre bases sólidas hacia futuro, en virtud de que todo movimiento especulativo que repercutiera tanto en el aumento de las tasas de interés como en el deslizamiento del *tc* influiría negativamente en el aspecto fiscal, dificultando, al mismo tiempo, la posibilidad financiera del Estado para hacer frente a sus obligaciones de pago. La menor existencia de activos y las dificultades para acceder al financiamiento foráneo no podrían funcionar como opciones sólidas ante dichas exigencias de pago.



1992.⁵⁰ Fue así como la mejoría pública en materia fiscal se difundió como uno más de los objetivos perseguidos y alcanzados por la política de pactos. Ambas restricciones, monetaria y fiscal, influyeron, a su vez, en el comportamiento de otros indicadores de la economía (véase cuadro 2.13).

Cuadro 2.13
Tipo de cambio, tasas de CETES y balance del sector público en México, 1986-1994.

Periodo	Tipo de cambio ^{1/} Pesos por dólar	Certificados de la Tesorería de la Federación Porcentaje anual				Balance primario presupuestal 4/	Balance presupuestal 4/	Balance financiero 4/
		28 Días *	91 Días *	182 Días **	364 Días ***	Porcentaje con respecto al PIB		
1986	0.92	99.3	105.5	s/c	s/c	3	-13	-15
1987 ^{2/}	2.21	122.0	131.1	122.3	s/c	5	-13	-15
1988 ^{3/}	2.28	52.3	51.5	32.5	s/c	7	-9	-12
1989	2.64	40.6	40.2	s/c	s/c	7	-5	-5
1990	2.95	26.0	25.8	25.1	25.1	7	-2	-4
1991	3.07	16.7	17.3	16.7	16.3	5	-0.4	-1
1992	3.12	16.9	17.5	18.0	18.9	5	1	0.4
1993	3.11	11.8	11.7	11.4	11.0	3	1	N.D.
1994	5.33	18.5	19.6	15.2	15.1	2	-0.3	N.D.

* Tasa de rendimiento exenta de impuesto.

** Tasa de rendimiento exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 182 días.

*** Tasa de rendimiento exenta de impuesto. Tasa de colocación de la subasta primaria en curva de 364 días.

^{1/} Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Cotizaciones al cierre del mes de diciembre.

^{2/} Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de noviembre.

^{3/} Para los CETES a 182 días la cotización corresponde al mes de octubre

^{4/} El signo (-) significa déficit y el (+) superávit

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

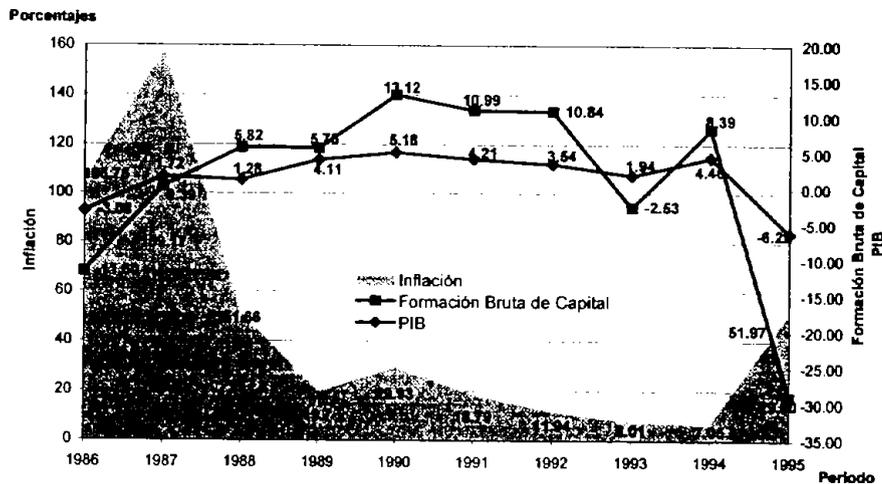
No obstante, la orientación de dicha política de pactos incidió adversamente en otros indicadores. La inversión cayó también desde 1991 a 10.99% contra un 13.1% en 1990 hasta tener un movimiento negativo de -2.53% en 1993. Los movimientos de la inversión y del producto fueron de la mano. El crecimiento del PIB se convirtió en otro de los logros difundidos al pasar de 1.3 a 5.2% entre 1988 y 1990; sin embargo, y coincidiendo también con la sobrevaluación desde 1990 -0.2%, sus ritmos de crecimiento se desaceleraron mostrando su etapa recesiva que llegó hasta 1993 cuando registró una variación de sólo 1.9%. Por varias razones, el año de 1994 tuvo una diversidad de interpretaciones en cuanto

⁵⁰ No sólo la caída de las tasas de interés internas mejoraron el aspecto fiscal. Desde 1983 la reestructuración del gasto público apoyado en la renegociación de la deuda externa, junto con los recursos extraordinarios recibidos por el Estado vía reformas tributarias y venta de empresas de su propiedad, fueron también factores destacados en el logro de los superávits fiscales.



al aparente reinicio en la dinámica de la inversión y del producto sin que se manifestara obviamente en el mejoramiento de la actividad productiva interna. La caída espectacular del PIB en 1995 (de 6.2%) es sólo una muestra de ello, así como puede observarse en la gráfica 2.7.

Gráfica 2.7
Dinámica del PIB, la inversión y la inflación 1986-1995
(tasas de crecimiento promedio anual)



En condiciones de gran especulación monetaria, a pesar del descenso de las tasas de interés, éstas no llegaron al nivel que motivara a la inversión orientada a la producción. Por lo contrario, con bajas tasas de interés, las actividades productivas del país se desarrollaron en un ambiente deprimido durante los últimos años del periodo presionando, adicionalmente, sobre la eficiencia y la competitividad de la economía.

En suma, como se puede ver en la gráfica 2.7, el abatimiento de la inflación —que pasó de 51.7% en 1988 a 8% en 1993— se gestó al lado de los movimientos inciertos del producto y de la inversión, manifestando los obstáculos que la política comercial proyectó al aparato productivo y al bienestar social. En este contexto, la combinación de inflación a la baja (8%



en 1993) con recesión productiva (1.9% en 1993) se ubicó como otro de los resultados de la lógica incorporada a la política de pactos.

2.5.3 La Política Comercial y el Sector Externo

Con los antecedentes de la crisis de 1982 y del ajuste productivo de 1983-1987, la política comercial, definida principalmente por la apertura y la sobrevaluación, repercutió en la actividad productiva interna hasta proyectarse en las esferas comercial y financiera de México con el exterior.

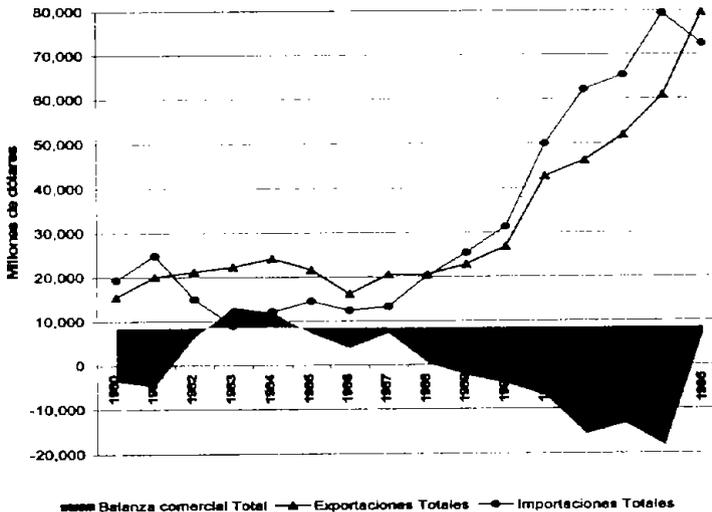
La mayor apertura pretendió la modernización y la competitividad de la economía para fomentar la exportación y resolver las necesidades de importación, con fuentes propias de financiamiento. La continuidad del cambio estructural, encabezado por la **producción manufacturera** para exportación, sería, en esta perspectiva, un elemento clave en la búsqueda de un aparato productivo autofinanciable en sus relaciones comerciales con el exterior. Sin embargo, los resultados y tendencias que mostró la economía nacional no llegaron a los propósitos planteados.

Aún aceptando que una política comercial basada en la apertura supone incrementar importaciones en sus primeras etapas para posteriormente obtener ritmos mayores de crecimiento respaldados por una política industrial integradora, en el caso de México -con fuertes carencias estructurales y sin una política industrial definida- la necesidad de importación fue de tal magnitud que sus consecuencias se reflejaron en los altos déficit comerciales externos. Entre 1988 y 1994, las importaciones tuvieron un crecimiento que las exportaciones no pudieron compensar aún integrando estadísticamente en 1991 a la industria maquiladora de exportación. Como se puede observar en los cuadros 4 y 4a del anexo estadístico, para 1988 las exportaciones totales y manufactureras ascendían a 20 546 (0% de crecimiento anual) y 12 268 -18% de crecimiento anual- millones de dólares respectivamente, mientras que el monto por importaciones era de 20 274 -52% como crecimiento anual- y 12 268 (53% de crecimiento anual) millones de dólares respectivamente. En 1994 el valor de las exportaciones totales equivalía a 60 882 millones



de dólares y las importaciones totales a 79 346 millones de dólares, lo mismo ocurrió con la industria manufacturera, ya que las exportaciones fueron por 51 075 millones de dólares mientras que las importaciones alcanzaron los 74 425 millones de dólares, montos que representan un crecimiento promedio anual respecto al año inmediato anterior de 20 y 21% respectivamente. La gráfica 2.8 nos muestra el desempeño total del comercio, mientras que la gráfica 2.9 aísla el comportamiento comercial del sector manufacturero. Si se quiere detallar en las tasas de crecimiento es necesario remitirse al cuadro 4a del anexo estadístico.

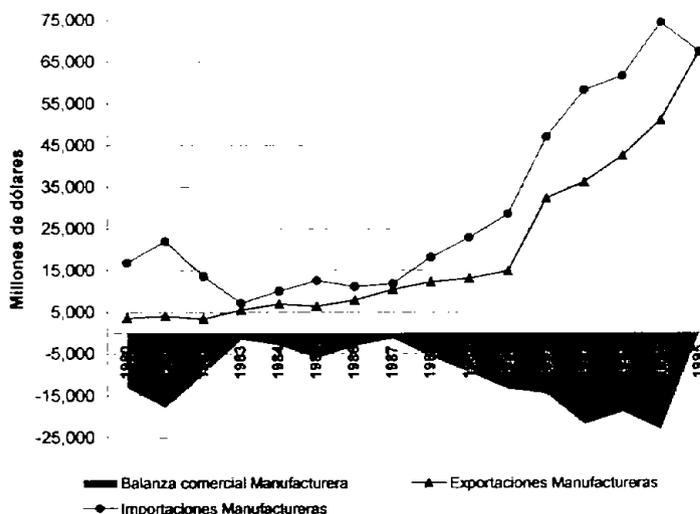
Gráfica 2.8
México: Balanza Comercial, 1980-1995



A partir de enero de 1991 se incluye el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual a partir de ese año las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto es debido a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.
Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 4 del anexo estadístico, retomado de, Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Gráfica 2.9
México: Balanza comercial manufacturera, 1980-1995



A partir de enero de 1991 se incluye el valor de las exportaciones de la Industria maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual a partir de ese año las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto es debido que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.
Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 4 del anexo estadístico, retomado de, Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

El crecimiento de las exportaciones fue menor al de las importaciones. Entre 1988 y 1994 las primeras crecieron 73% -de 30 691 a 60 882 millones de dólares- con una tasa promedio anual de 12%, mientras que las segundas lo hicieron en 183% -de 28 081 a 79 345 millones de dólares- con una tasa promedio anual de 19% -véase cuadro 2.14 y 2.14a-. El resultado fue el regreso a los déficit en las relaciones comerciales con el exterior, ya que, como se puede observar en el cuadro 2.15 en 1994 se registra el mayor déficit comercial -18 464 millones de dólares- tomando en cuenta el periodo 1960-2002. Es importante mencionar no obstante que los déficit comerciales siempre han existido en la economía mexicana. Interesa subrayar, que a partir de 1991 se profundizaron como otro resultado de la sobrevaluación existente desde 1990 -para 1993 el peso estaba apreciado en 31% (véase cuadro 2.10) -. De un déficit comercial de 882 millones de dólares en 1990, se llegó a un déficit de 7 279 millones de dólares en 1991, y dicho déficit siguió incrementándose hasta llegar a 18 464 millones de dólares en 1994. Lo cual significó que entre 1992 y 1994 el



déficit comercial promediara alrededor de 15 626 mil millones de dólares anuales -véase cuadro 2.15-.

Ante el comportamiento errático del valor de las ventas petroleras al mercado externo, como se puede ver en el cuadro 2.14a, durante el periodo 1988-1994 estas registraron una caída de 0.22%, las manufacturas presentaron una tasa promedio anual de crecimiento de 15.1% durante el periodo, convirtiéndose no sólo en el renglón principal sino también en el más dinámico de las exportaciones nacionales. No obstante, su dinamismo fue superado por el correspondiente a las importaciones totales que presentaron un crecimiento de 19%, y por cada uno de sus renglones; es decir, el de bienes de consumo creció en 30.5%, el de bienes de uso intermedio en 17% -el de maquiladoras en 17.4% y el resto en 16.6%- y el de bienes de capital en 22.1%. Cabe mencionar que se incluyeron las importaciones y exportaciones de empresas maquiladoras. (Véase cuadros 5a-d y 5bis a-d del anexo estadístico para conocer cifras desagregadas)



Cuadro 2.14
Resumen del comercio exterior de México, 1987-2002
Miles de dólares

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Exportaciones Totales	27,899,515	30,891,498	35,171,046	40,710,936	42,687,520	46,195,823	51,885,965	60,882,218
Petroleras	8,629,792	6,711,247	7,875,983	10,103,660	8,166,415	8,306,599	7,418,405	7,445,038
Petróleo Crudo ^{1/}	7,876,986	5,883,524	7,291,821	8,920,672	7,264,833	7,419,544	6,485,314	6,624,094
Otros	752,806	827,723	584,162	1,182,988	901,582	887,055	933,091	820,941
No Petroleras	18,969,723	23,980,251	27,295,063	30,607,276	34,521,113	37,889,023	44,467,565	53,437,180
Agropecuarias	1,543,007	1,670,275	1,753,914	2,162,442	2,372,527	2,112,357	2,504,211	2,678,393
Extractivas	575,995	660,282	604,755	616,895	546,761	356,195	278,250	356,731
Manufactureras	18,850,723	21,649,697	24,936,396	27,827,944	31,601,825	35,420,471	41,685,104	50,402,056
De Maquiladoras	7,105,028	10,145,670	12,328,926	13,872,504	15,833,065	18,690,054	21,853,017	26,269,246
Resto	9,745,695	11,504,027	12,607,470	13,955,440	15,768,760	16,740,417	19,832,087	24,132,810
Importaciones Totales	18,812,428	28,081,989	34,766,992	41,893,260	49,968,580	62,129,360	65,366,542	79,345,901
Bienes de Consumo	767,647	1,921,552	3,498,552	5,098,555	5,834,291	7,744,075	7,842,355	9,510,447
Bienes de Uso Intermedio	15,414,140	22,133,585	26,498,774	29,705,110	35,544,735	42,829,552	48,468,269	56,513,736
Maquiladoras	5,506,871	7,808,255	9,328,090	10,321,352	11,782,443	13,936,719	16,442,963	20,466,167
Resto	9,907,169	14,325,330	17,170,684	19,383,758	23,762,292	28,892,833	30,025,306	36,047,569
Bienes de Capital	2,630,639	4,026,832	4,768,671	6,789,601	8,587,534	11,555,723	11,055,918	13,321,718
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Exportaciones Totales	79,641,652	96,999,736	110,431,383	117,459,567	136,391,099	166,454,518	188,442,865	180,762,870
Petroleras	8,422,579	11,653,698	11,323,152	7,134,319	9,928,210	16,382,765	12,798,739	14,475,598
Petróleo Crudo ^{1/}	7,419,614	10,705,333	10,333,767	6,367,920	8,858,809	14,898,971	11,590,841	13,108,889
Otros	1,002,965	948,365	989,385	766,399	1,069,401	1,495,794	1,207,898	1,366,709
No Petroleras	71,118,974	84,348,038	99,108,233	110,325,238	126,462,889	150,072,053	145,644,126	146,287,072
Agropecuarias	4,016,153	3,592,286	3,828,132	3,796,676	3,925,891	4,217,216	3,902,711	3,866,315
Extractivas	544,951	449,172	477,892	486,220	452,462	520,653	388,460	389,321
Manufactureras	66,557,870	80,304,580	94,802,209	106,062,342	122,084,536	145,334,184	141,352,955	142,031,436
De Maquiladoras	31,103,273	36,920,320	45,165,628	53,083,109	63,863,585	79,467,412	76,880,909	78,098,090
Resto	35,454,597	43,384,260	49,636,581	52,979,233	58,230,951	65,866,772	64,472,046	63,933,346
Importaciones Totales	72,463,067	89,498,769	109,807,793	125,373,069	141,974,760	174,467,811	168,396,481	168,678,857
Bienes de Consumo	5,334,739	6,656,768	9,326,028	11,108,476	12,175,015	16,690,553	19,752,002	21,178,350
Bienes de Uso Intermedio	58,421,075	71,889,632	85,365,700	96,935,217	109,269,611	133,837,342	126,148,028	126,508,028
Maquiladoras	26,178,808	30,504,710	36,332,102	42,596,714	50,409,309	61,708,823	57,598,529	59,295,990
Resto	32,242,267	41,384,922	49,033,598	54,378,503	58,860,302	71,928,519	68,550,232	67,212,038
Bienes de Capital	8,697,253	10,922,369	15,116,065	17,329,366	20,530,134	24,129,916	22,495,698	20,992,479

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 2.14a
Resumen del comercio exterior de México, 1987-2002

		Tasas de crecimiento anual							
		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Exportaciones Totales	--		11.2	14.8	16.8	4.9	8.2	12.3	17.3
Petroleras	--		-22.2	17.4	28.3	-19.2	1.7	-10.7	0.4
Petróleo Crudo 1/	--		-25.3	23.9	22.3	-18.6	2.1	-12.6	2.1
Otras	--		10.0	-29.4	102.5	-23.8	-1.6	5.2	-12.0
No Petroleras	--		26.4	13.8	12.1	12.8	9.8	17.4	20.2
Agropecuarias	--		8.2	5.0	23.3	9.7	-11.0	18.6	7.0
Extractivas	--		14.6	-8.4	2.0	-11.4	-34.9	-21.9	28.2
Manufactureras	--		28.5	15.2	11.6	13.6	12.1	17.7	20.9
De Maquiladoras	--		42.8	21.5	12.5	14.1	18.0	17.0	20.2
Resto	--		18.0	9.6	10.7	13.0	6.2	18.5	21.7
Importaciones Totales	--		49.3	23.8	19.6	20.1	24.3	5.2	21.4
Bienes de Consumo	--		150.3	82.1	45.7	14.4	32.7	1.3	21.3
Bienes de Uso Intermedio	--		43.6	19.7	12.1	19.7	20.5	8.5	21.6
Maquiladoras	--		41.8	19.5	10.6	14.2	18.3	18.0	24.5
Resto	--		44.6	19.9	12.9	22.6	21.6	3.9	20.1
Bienes de Capital	--		53.1	18.4	42.4	26.5	34.6	-4.3	20.5
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones Totales		30.6	20.7	15.0	6.4	16.1	22.0	-4.8	1.5
Petroleras		13.1	38.4	-2.8	-37.0	39.2	65.0	-21.9	13.1
Petróleo Crudo 1/		12.0	44.3	-3.5	-38.4	39.1	68.0	-22.1	13.1
Otras		22.2	-5.4	4.3	-22.5	39.5	39.9	-19.2	13.1
No Petroleras		33.1	18.6	17.5	11.3	14.6	18.7	-3.0	0.4
Agropecuarias		49.9	-10.6	6.6	-0.8	3.4	7.4	-7.5	-0.9
Extractivas		52.8	-17.6	6.4	-2.4	-3.0	15.1	-25.4	0.2
Manufactureras		32.1	20.7	18.1	11.9	15.1	19.0	-2.7	0.5
De Maquiladoras		18.4	18.7	22.3	17.5	20.3	24.5	-3.3	1.6
Resto		46.9	22.4	14.4	6.7	9.9	13.1	-2.1	-0.8
Importaciones Totales		-8.7	23.5	22.7	14.2	13.2	22.9	-3.5	0.2
Bienes de Consumo		-43.9	24.8	40.1	19.1	9.6	37.1	18.3	7.2
Bienes de Uso Intermedio		3.4	23.1	18.7	13.6	12.7	22.3	-5.6	0.3
Maquiladoras		27.9	16.5	19.1	17.1	18.5	22.4	-6.7	2.9
Resto		-10.6	26.4	18.5	10.9	8.2	22.2	-4.7	-2.0
Bienes de Capital		-34.7	25.6	38.4	14.6	18.5	17.5	-6.8	-6.7

1/ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 2.15
Balanza comercial de México, 1960-2002 ^{1/}
Millones de dólares

Periodo	Exportación de Mercancías	Importación de Mercancías	Saldo de la Balanza Comercial
1960	806	1,077	-271
1961	843	1,034	-191
1962	934	1,028	-94
1963	1,029	1,124	-96
1964	1,089	1,375	-287
1965	1,154	1,443	-290
1966	1,235	1,480	-245
1967	1,229	1,604	-375
1968	1,276	1,779	-503
1969	1,470	1,825	-354
1970	1,593	2,274	-681
1971	1,702	2,240	-538
1972	2,163	2,764	-600
1973	2,826	3,953	-1,127
1974	4,051	6,356	-2,305
1975	4,258	6,909	-2,651
1976	4,980	6,564	-1,584
1977	6,036	6,053	-18
1978	7,921	8,379	-459
1979	11,517	12,149	-632
1980	18,031	21,089	-3,058
1981	23,307	27,184	-3,877
1982	24,055	17,011	7,045
1983	25,953	11,848	14,105
1984	29,100	15,916	13,184
1985	26,757	18,359	8,398
1986	21,804	16,784	5,020
1987	27,600	18,812	8,787
1988	30,691	28,082	2,610
1989	35,171	34,766	405
1990	40,711	41,593	-882
1991	42,688	49,967	-7,279
1992	46,196	62,129	-15,934
1993	51,886	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,088
1996	96,000	89,489	6,531
1997	110,431	109,808	624
1998	117,460	125,373	-7,914
1999	136,391	141,975	-5,584
2000	166,455	174,458	-8,003
2001	158,443	168,396	-9,954
2002	160,763	168,679	-7,916

^{1/} Las cifras incluyen a la Industria Maquiladora de Exportación.
Fuente: Banco de México, Indicadores económicos
y financieros.

El crecimiento de la exportación se basó, más bien, en la existencia de un grupo de ramas y empresas que conformaron, desde entonces y a la fecha, la mayor parte del sector manufacturero exportador, y donde las transformaciones productivas y el mejoramiento tecnológico sí se presentaron. El resto de las ramas y empresas quedaba marginado del proceso transformador.



Debido a que buena parte de las exportaciones no petroleras se centra en un pequeño núcleo de empresas y productos, frecuentemente de capital externo, su efecto expansivo en el resto de la planta productiva ha sido limitado. Ellas han representado el cambio estructural inducido y las innovaciones tecnológicas para que, por medio de ellas, la economía mexicana se inserte en las relaciones comerciales con el exterior. Las ramas automotriz, química, alimentaria, del cemento y las maquiladoras son ejemplos de lo anterior (Novelo y Flores, 1993).

La decisión de devaluar no se postergó sino que se descartó durante todo el periodo. Por lo tanto, el financiamiento exigido por los desequilibrios externos se orientó, una vez más, al exterior pero ahora bajo la modalidad de la desregulación financiera. Con la política de pactos, la entrada de Inversión Extranjera (IE) a la economía compensó, aunque temporalmente, dichos desequilibrios y permitió la continuación de la política de sobrevaluación en la que descansó el control de la inflación, sin requerir el uso de reservas internacionales.⁵¹

La política económica, entonces, llevó a déficit comerciales en 1990 (882.3 millones de dólares), y la IE llegó en los volúmenes necesarios para compensar los déficit -6 041.7 millones de dólares en 1990, 5.7% con respecto al PIB de ese año-, heredando tanto la crisis del modelo como la decisión obligada de devaluar para el siguiente periodo. Las políticas de apertura y desregulación que buscaban la cooperación de la IE para la modernización productiva interna no cristalizaron. Las expectativas de altos premios financieros atrajeron IE pero no Inversión Extranjera Directa (IED). Por lo menos no en cuanto a los montos prometidos de inversión para producir bienes y servicios que generaran empleo (véanse cuadros 6 y 6a del anexo estadístico).

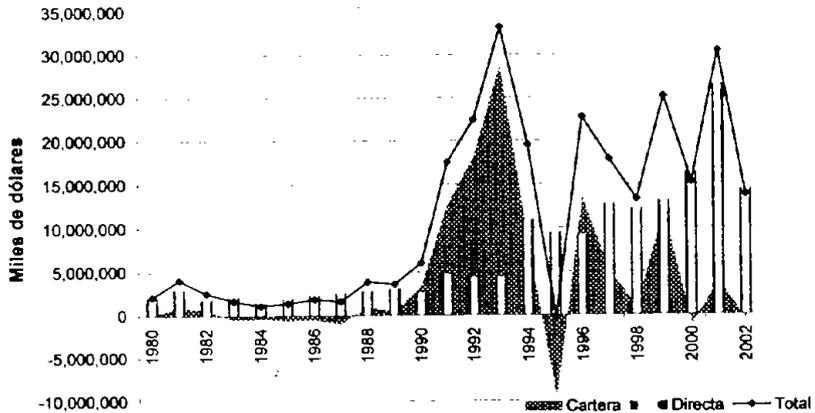
Por lo tanto, con altas tasas de interés, con sobrevaluación y con aperturas financiera y comercial, el país resultó atractivo no para la IED sino para la IEC. Como se puede

⁵¹ Con base en la información de Banco de México, se podría señalar que, a pesar de los déficit comerciales del periodo, las reservas internacionales del país llegaron a 30 mil millones de dólares en el mes de febrero de 1994. A partir de entonces, y por los motivos que propiciaron un año muy conflictivo y sumamente especulativo, el monto de estas reservas disminuyó drásticamente.



observar en la gráfica 2.10 y en el cuadro 2.16, en el periodo 1988-1994 entraron al país grandes cantidades de Inversión Extranjera (IE) alcanzando a representar dentro del PIB el 8.2% en 1983, en total durante estos años entraron 106 mil 224 millones de dólares por concepto de inversión extranjera, de los cuales 73 mil 020 millones de dólares (68.7%) correspondieron a IEC y 33 mil 204 millones de dólares (31.3%) a IED.

Gráfica 2.10
Inversión Extranjera en México, 1980-2002



Fuente: Elaboración propia con base en datos de: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 2.16
Importancia de la Inversión Extranjera en la economía mexicana
1980-2002

Participación con respecto al PIB. ^{1/}

Periodo	Total	Directa	Cartera
1980	1.1	1.0	0.0
1981	1.7	1.2	0.4
1982	2.4	1.8	0.6
1983	1.3	1.7	-0.4
1984	0.7	1.0	-0.3
1985	1.0	1.5	-0.4
1986	2.1	2.7	-0.6
1987	1.8	2.9	-1.1
1988	2.1	1.6	0.6
1989	1.8	1.5	0.2
1990	2.4	1.1	1.4
1991	5.7	1.5	4.1
1992	6.2	1.2	5.0
1993	8.2	1.1	7.1
1994	7.3	4.1	3.2
1995	-0.1	4.0	-4.0
1996	7.1	2.9	4.2
1997	4.5	3.3	1.3
1998	3.4	3.1	0.3
1999	5.2	2.7	2.5
2000	2.7	2.9	-0.2
2001	4.8	4.2	0.6
2002	2.3	2.4	-0.1

1/ Para la transformación de la inversión extranjera total, directa y de cartera en pesos se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, y posteriormente se comparó con el PIB.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Entre 1988 y 1994, la conducción económica se basó en la llamada política de pactos. Dentro de ella, la continuidad del cambio estructural -que pretendía una modernidad productiva- destacó al aumentar la presencia de las manufacturas en las exportaciones del país, las cuales representaron más de la mitad de las exportaciones totales, es decir tasas de crecimiento superiores al 50% (52.4% en 1988 y 5.9% para 1991). Y no obstante, una economía cada vez más expuesta al exterior se combinó con la reforma monetaria del periodo, que pasó de la subvaluación a la sobrevaluación de nuestra moneda de hasta 130% en 1993, traduciéndose en un elemento de desprotección para la frágil estructura productiva interna -véase cuadro 2.17-.



Cuadro 2.17
Comercio manufacturero y tipo de cambio, 1980-1995

Periodo	Dinámica de las Exportaciones Totales (Tasas de crecimiento anuales) ^{1/}	Exportaciones Manufactureras (Millones de dólares) ^{1/}	Exportaciones manufactureras como % de las X Totales ^{1/}	Dinámica de las exportaciones manufactureras (Tasas de crecimiento anuales)	Porcentaje de Sobrevaluación (-) Subvaluación (+) del peso respecto al dólar ^{2/}
1980	-	3571	23.0	-	-1.0
1981	30	4098.4	20.4	29.0	-1.2
1982	6	3386	15.9	-39.7	3.9
1983	5	5447.9	24.4	-40.0	3.1
1984	8	6985.6	28.9	34.8	1.4
1985	-10	6427.9	29.7	19.4	9.7
1986	-25	7908.8	48.9	-14.5	41.9
1987	27	10426.5	50.9	7.0	110.2
1988	0	12268.1	59.7	52.4	Año Base
1989	11	13091.4	57.3	25.5	3.0
1990	17	14861.2	55.4	22.9	-19.3
1991	59	32307.2	75.7	59.8	-62.2
1992	8	36168.8	78.3	24.3	-102.5
1993	12	42500	81.9	5.2	-130.7
1994	17	51075.3	83.9	21.4	72.4
1995	31	67382.9	84.7	-8.7	160.1

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en el sector manufacturero se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas. Para los años del 2001 y 2002 son cifras preliminares.

2/ El signo negativo muestra que el tipo de cambio nominal es menor que el real, esto significa que el peso con respecto al dólar estadounidense se encuentra apreciado. En caso contrario, cuando el signo es positivo el tipo de cambio nominal es mayor al real, por lo que se dice que el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense se encuentra subvaluado.

Fuentes: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores Económicos.

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

International Monetary Fund, International Financial Statistics, September 2003.

CAPÍTULO 3



EL PROCESO DE INTEGRACIÓN

"La igualdad sólo existe en teoría"

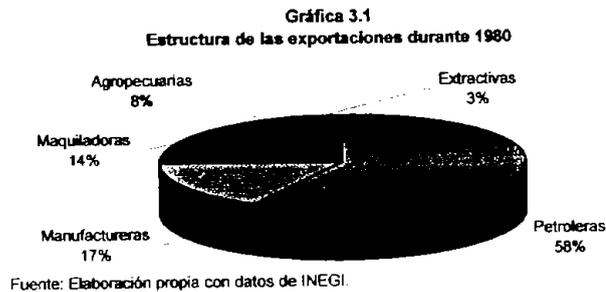
NAPOLÉON



En la década de los setenta, la política económica promovía la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera, lo anterior tenía como objetivo integrar verticalmente el sector industrial nacional. Además se promovió la exportación de productos semiprocesados mediante impuestos a la exportación de productos agrícolas y minerales no procesados. Lo anterior tuvo consecución en la década de los ochenta, además se generalizó el uso de barreras no arancelarias (permisos de importación y precios oficiales).

Por otra parte, durante la década de los ochenta las exportaciones mexicanas se caracterizaban por ser petroleras, ya que representaban el 58% de las exportaciones totales, las exportaciones manufactureras y maquiladoras representaban un porcentaje mínimo de 17% y 14% respectivamente como se puede observar en la gráfica 3.1.

En 1985, se establecieron incentivos arancelarios a la exportación, lo cual da lugar al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el cual permitía a las empresas importar temporalmente libre de aranceles materias primas, maquinaria y equipo para la producción de artículos de exportación. En 1987 se implementa el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), mediante el cual podían verse beneficiadas las empresas que exportaran grandes volúmenes y no importaba que se encontraran en dentro del PITEX o fueran maquiladoras.



En la década de los ochenta se da una serie de reformas y una de estas fue el desmantelamiento de las restricciones al comercio internacional, en 1983 tiene lugar una reducción gradual del nivel y dispersión de los aranceles, en 1984 se comienzan a eliminar



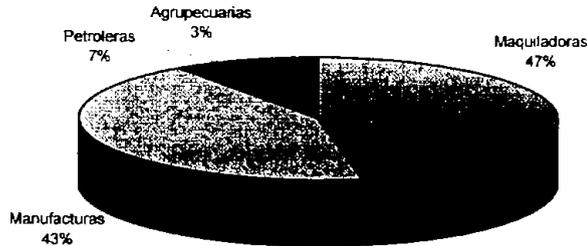
permisos a la importación y las importaciones controladas se redujeron a 38.5% en 1984, 37.5% en 1985 y a 30.9% en 1986. En este último año, México se integra al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), comprometiéndose a eliminar los precios oficiales de referencia y reducir el arancel mínimo al 50%.

Los años 1986 y 1987 fueron difíciles para México, pues los precios internacionales del petróleo cayeron, y esto se vio reflejado en las finanzas públicas, el tipo de cambio y la inflación, es decir la economía se vino a pique. A finales de 1987 se implementó el Pacto de Solidaridad Económica, el cual tenía como objetivo controlar la inflación mediante el congelamiento de precios, salarios y tipo de cambio. En 1988 se instauró otro programa de ajuste llamado Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE).

En el periodo 1989-1993, se apresuró de apertura comercial con la reducción de aranceles y permisos a la importación y con la publicación de la Ley de Comercio Exterior en 1993. Además se empezó a firmar una serie de tratados: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio -ALADI- en 1986, con la Cuenca del Pacífico en 1988, con la Cooperación Económica del Pacífico Asiático -APEC- en 1989, con Estados Unidos y Canadá -TLCAN- en 1994, con Costa Rica en 1995, con Colombia y Venezuela en 1995, con Bolivia en 1995, con Nicaragua en 1998, con Chile en 1999, con la UE e Israel en 2000, el TLC con Guatemala, Honduras y El Salvador en 2001 y con AELC -Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza- en 2001 y con Uruguay en 2003.

Con la apertura comercial, la estructura de las exportaciones cambió y las manufacturas tomaron mayor importancia, pues para el periodo 1988-1989 ya representaban el 43% dentro de las exportaciones totales -ver gráfica 3.2-; sin embargo, el saldo comercial de la industria manufacturera sin incluir la maquila ha mantenido una tendencia deficitaria.

Gráfica 3.2
Estructura porcentual de las Exportaciones
1998 - 1999



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

3.1 LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO

En la era de la globalización, en donde las fronteras nacionales ya no definen los límites de las economías nacionales, es fundamental contar con una economía abierta en donde las empresas puedan importar bienes de capital e insumos de alta calidad al menor costo posible, contribuyendo así a que sus exportaciones sean más competitivas. En esa perspectiva, las políticas de liberalización del comercio y la inversión juegan un papel significativo. Este ha sido el caso de México en los últimos 19 años desde su entrada al GATT en 1986.

En 1979, el 60% del valor de todas las importaciones estaba sujeto a un permiso previo, haciéndose extensivo al 100% en diciembre de 1982. En ese último año, existían 16 niveles arancelarios con una tasa máxima de 100% y un arancel promedio ponderado de 16.4%; en 1987, había ya solamente 5 niveles arancelarios con una tasa máxima de 20% y una tasa promedio ponderada de 5.6%. Para 1999, con los mismos 5 niveles, el arancel promedio ponderado fue de 2.9%. -véase cuadro 2.9-



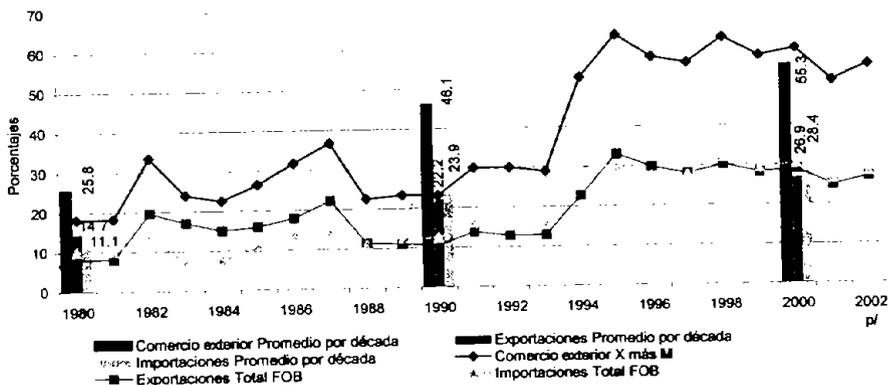
En la década de los 80's, México abandona su modelo proteccionista de sustitución de importaciones y adopta una política de apertura comercial, cuyo objetivo es promover el comercio exterior, incrementar la competitividad económica nacional e integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional. En 1986, México se enfrenta a una competencia de productos extranjeros en su propio mercado al negociar su entrada al GATT, hoy OMC, que trajo consigo una reducción acelerada de aranceles.

En el ámbito regional, México ha negociado en el TLCAN y en la APEC; multilateralmente, es parte de la ALADI, de la OMC y de la OCDE. México es el único país latinoamericano que tiene acuerdos comerciales con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), Europa (TLCUE), e Israel; además tiene presencia en América Latina a través de acuerdos bilaterales y de participar activamente en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que se prevé concluya en el 2005. Este auge exportador se explica en gran medida por la integración de exportaciones mexicanas de manufacturas al ciclo de crecimiento de Estados Unidos en su momento, aunque se ha visto contrarrestado con el aumento de importaciones de insumos, bienes de consumo y capital. Aún y cuando con esta política comercial el país ha incrementado la competitividad de los productos nacionales, ha avanzado en la estabilización económica y financiera y ha mejorado su calificación entre inversionistas internacionales, no ha sido capaz de abatir problemas sociales, ni de mejorar el bienestar de los mexicanos.

En los años ochenta, la participación del comercio exterior en la economía era equivalente al 25.8% del PIB (14.7% de exportaciones y 11.1% de importaciones). Para la década de los noventa este porcentaje se había incrementado a 46.1% -22.2% de exportaciones y 23.9% de importaciones-. En tanto que para el periodo 2000-2002 el comercio exterior representó el 55.3% con respecto al PIB -26.9% de exportaciones y 28.4% de importaciones-, así como se puede ver en la gráfica 3.3. Cabe mencionar que a partir de 1986 tanto las exportaciones como las importaciones manufactureras incrementaron significativamente su participación porcentual en las exportaciones e importaciones totales (véase cuadros 7 y 7a del anexo estadístico)



Gráfica 3.3
Comercio Exterior Mexicano, 1980-2002
Participación porcentual respecto al PIB



Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 30 del anexo estadístico elaborado con datos de Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Como ya se mencionó, México inició su proceso de apertura económica hace más de 19 años, con su adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. Desde entonces, nuestro país ha incrementado su presencia en los mercados internacionales.

La estrategia de liberalización del comercio y la inversión ha tenido un impacto significativo en el crecimiento económico del país, el cual se ha visto fortalecido por el acceso permanente y seguro a los mercados externos y por las mejoras al marco regulatorio en el que se desenvuelve la economía nacional.

Las negociaciones comerciales internacionales son un elemento fundamental de dicha estrategia, ya que refuerzan la certidumbre de acceso a los mercados más importantes del mundo para los productos mexicanos, generan inversiones a largo plazo, fomentan la productividad nacional y el uso de nuevas tecnologías, y expanden el volumen de las exportaciones al propiciar una mayor diversificación de los destinos de los productos mexicanos.



México se ha propuesto incorporar a más empresas a la actividad exportadora, ya que la experiencia demuestra que este es un camino exitoso para incrementar ventas, generar empleo y modernizar la planta productiva. Asimismo, le abre posibilidades de acceso a nuevos mercados y a insumos de alta calidad, y le ofrece el potencial de crear alianzas estratégicas que promuevan el acceso a nuevas tecnologías para su producción. En 1993 existían en México 21,477 exportadores, cifra que para 2000 había aumentado a 36,422, lo cual representó un crecimiento de 70 por ciento. En 1980 existían 620 empresas maquiladoras que exportaban 2 519 millones de dólares y para 2002 ya existían en el país 2 969 maquiladoras exportando 78 098 millones de dólares (véanse cuadros 8 y 8a del anexo estadístico).

A principios de la década de 1980, las exportaciones de México dependían casi exclusivamente del petróleo. Las ventas al exterior de petróleo, además de ser la principal fuente de ingresos para el gobierno, representaron el principal producto de exportación de México -como se muestra en el cuadro 3.1- las exportaciones petroleras en 1982 alcanzaron a representar un 68% de las exportaciones totales. Sin embargo, la estructura de las exportaciones ha cambiado de manera radical desde 1986 cuando representaron sólo el 29% de las exportaciones totales -26 puntos porcentuales menos que en 1985-. Como resultado de lo anterior, las exportaciones no petroleras fueron ganando terreno de tal manera que para 1990 -último año que no se contabiliza la maquila en el total- representaban el 75% de las exportaciones totales y para 2002 el 91% de las exportaciones totales fueron no petroleras. Es importante mencionar que la mayor parte de las exportaciones no petroleras son manufacturas, las cuales fueron ganando terreno pues en 1980 representaban el 73% de las exportaciones no petroleras como se puede ver en el cuadro 3.2 y para el 2002 el 97% del 91% que representaron de las exportaciones no petroleras dentro de las exportaciones totales fueron exportaciones manufactureras (para ver cifras en valores absolutos, remitirse al cuadro 9 del anexo estadístico).



Cuadro 3.1
Participación de las exportaciones petroleras y no petroleras en las exportaciones totales en México
1980-2002
 Porcentajes

Periodo	Exportaciones Totales	Exportaciones Petroleras			Exportaciones No Petroleras			
		Totales	Petróleo Crudo ^{1/}	Otras	Totales	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras ^{2/}
1980	100	58	52	6	42	8	3	31
1981	100	63	57	5	37	6	3	28
1982	100	68	65	4	32	5	2	24
1983	100	62	57	5	38	5	2	32
1984	100	57	51	6	43	5	2	36
1985	100	55	50	5	45	5	2	38
1986	100	29	26	3	71	10	2	59
1987	100	31	29	3	69	6	2	61
1988	100	22	19	3	78	5	2	71
1989	100	22	21	2	78	5	2	71
1990	100	25	22	3	75	5	2	68
1991	100	19	17	2	81	6	1	74
1992	100	18	16	2	82	5	1	77
1993	100	14	12	2	86	5	1	80
1994	100	12	11	1	88	4	1	83
1995	100	11	9	1	89	5	1	84
1996	100	12	11	1	88	4	0.5	84
1997	100	10	9	1	90	3	0.4	86
1998	100	6	5	1	94	3	0.4	90
1999	100	7	6	1	93	3	0.3	90
2000	100	10	9	1	90	3	0.3	87
2001	100	8	7	1	92	2	0.2	89
2002	100	9	8	1	91	2	0.2	88

1/ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

2/ Incluye la Industria Maquiladora de Exportación.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 3.2
Estructura de las exportaciones no petroleras en México, 1980-2002
Porcentajes

Periodo	Totales	Agropecuarias	Extractivas	Manufacturera ^s ^u
1980	100	20	7	73
1981	100	17	8	75
1982	100	16	7	77
1983	100	12	5	83
1984	100	12	4	84
1985	100	12	4	84
1986	100	14	3	83
1987	100	8	3	89
1988	100	7	3	90
1989	100	6	2	91
1990	100	7	2	91
1991	100	7	2	92
1992	100	6	1	93
1993	100	6	1	94
1994	100	5	1	94
1995	100	6	1	94
1996	100	4	1	95
1997	100	4	0.5	96
1998	100	3	0.4	96
1999	100	3	0.4	97
2000	100	3	0.3	97
2001	100	3	0.3	97
2002	100	3	0.3	97

^u/a partir de 1981 se incluye la Industria Maquiladora de Exportación.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros

En 1994 entra en vigor el TLCAN y simultáneamente México inicia negociaciones con otras potencias industriales como Japón y Alemania. Estos países, al igual que Estados Unidos, eran considerados de gran importancia para el desarrollo de México, por las posibilidades que suponían en la diversificación de la inversión y de los mercados externos.

Al igual que con los Estados Unidos, México ofrecía a estos sus ventajas comparativas internas, como ser la mano de obra barata, una legislación de inversión moderna, trato nacional a la inversión, incentivos fiscales nacionales y estatales (venta de terrenos a bajo costo, subsidios municipales, etc.), pero en particular ofrecía las posibilidades de un mercado norteamericano ampliado inminente con la firma del TLCAN. México ofrecía asimismo el acceso a otros mercados internacionales, con los cuales negociaba tratados de libre comercio -con América Latina en particular-.



Lo que México requería de estos países era, a su vez, la ampliación de las inversiones existentes como nuevas inversiones en diferentes áreas. Existía el interés también de que las inversiones no se limiten al simple ensamblaje, sino que se extiendan al procesamiento de bienes más intensivos en tecnología y en conocimientos. Se buscaba, que las nuevas inversiones tuvieran repercusiones de arrastre y de empuje sobre otros sectores de la industria y de la economía. La ampliación de la inversión hacia procesos tecnológicos más complejos era también solicitada a los estadounidenses.

Las respuestas a las solicitudes mexicanas, luego de arduas y voluntariosas negociaciones por más de dos años, no fueron las esperadas. Los negociadores japoneses en particular, constituidos por los ejecutivos en persona de los conglomerados industriales y financieros más importantes de Japón, pese a su interés en el desarrollo de México y a sus planes de diversificar sus inversiones en un proceso de globalización creciente, no veían a México como una base interesante para sus futuras inversiones.

Pese a los diferentes ofrecimientos mexicanos, consideraban a México muy limitado en diversos aspectos:

- Por una parte, consideraban que sus nuevas inversiones industriales no requerían de mano de obra barata sino más bien una más cara y con mayores calificaciones y educación formal. La mano de obra mexicana no tenía el suficiente nivel de instrucción, por una parte, ni la experiencia en procesos industriales y de servicios modernos que requería la tecnología asiática.
- Por otra parte, se observaba que algunas instituciones de interés para la inversión industrial no funcionaban correctamente en México. Se referían a la administración de la justicia, al sistema de protección a los derechos industriales y de licencias, a los tribunales de comercio, al sistema aduanero, el sistema de correos, etc. Asimismo, observaban la infraestructura de transporte terrestre -pese a que México realizaba grandes esfuerzos en este sentido-, de ferrocarriles, de portuarios, etc. Pese a que México tenía extensas costas y numerosos puertos estos eran en realidad insuficientes para satisfacer los requerimientos de transporte marítimo de la industria japonesa. México en este sentido, no podía jugar tampoco el papel



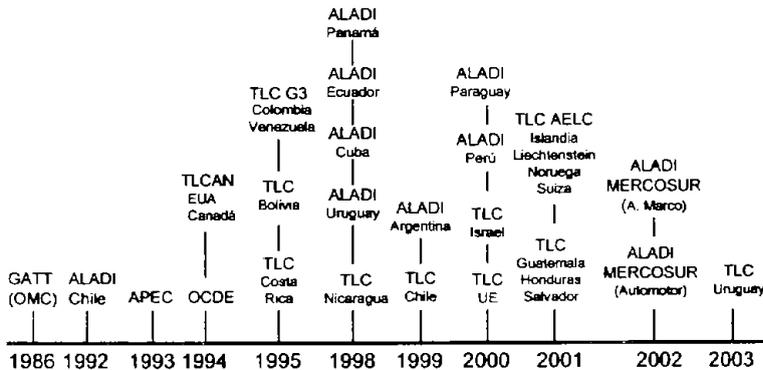
ofrecido de intermediario y de plataforma para las exportaciones hacia otros países como América Latina. Los puertos de Miami o de Los Angeles eran mucho más interesantes.

Los japoneses y alemanes objetaban en realidad, muchos aspectos institucionales, de servicios y económicos que obstaculizaban la posibilidad de incrementar sus nuevas inversiones. Lo que estos inversionistas requerían para sus futuras inversiones en el nuevo mundo globalizado eran países con sistemas institucionales y de servicios muy desarrollados, con recursos humanos altamente capacitados, con infraestructura y servicios modernos y confiables.

México, pese a su alto desarrollo en comparación con otros países latinoamericanos, se caracterizaba aún, para este nuevo tipo de inversiones, como un país demasiado atrasado y que requería aun de muchos años para mejorar sus sistemas institucionales.

Por otra parte, entre 1997 y 2004 México firmó diversos tratados de libre comercio que incluyen un capítulo de inversión: Nicaragua (1998), Chile (1999), Unión Europea (2000), Israel (2000), Triángulo del Norte con El Salvador, Guatemala y Honduras (2001); Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza -Asociación Europea de Libre Comercio- (AELC) (2001); y Uruguay (2004).

Figura 3.1
Cronología de la política de apertura de México 1986-2003



FUENTE: <http://www.economia-snci.gob.mx>

Del mismo modo, entre 1997 y 2001 se han negociado diversos Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs): Alemania (1998), Austria (1998), Países Bajos (1998), Unión Belgo-Luxemburguesa (1998), Francia (1998), Finlandia (1999), Uruguay (1999), Portugal (1999), Italia (1999), Dinamarca (2000), Suecia (2000), Grecia (2000), Corea (2000) y Cuba (2001).

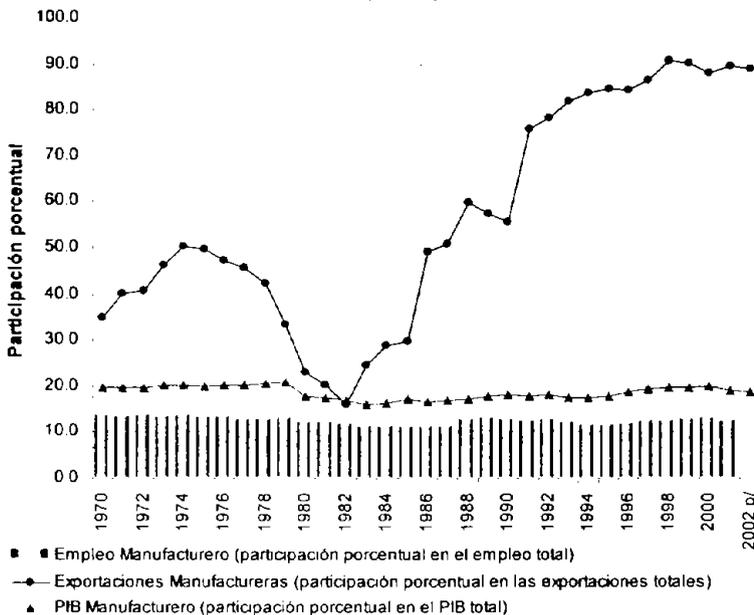
Los tratados de libre comercio y los acuerdos de inversión representan un eficiente mecanismo para promover y atraer IED a México, así como para proteger a los inversionistas mexicanos que operan en el extranjero, mediante garantías legales y, en general, mediante un ambiente cada vez más favorable para la inversión.

Con el objeto de maximizar los beneficios derivados de la penetración de productos mexicanos en los mercados internacionales, es necesaria la incorporación de un mayor valor agregado nacional por unidad exportada. La proveeduría de insumos para las empresas exportadoras es una forma de promover la integración internacional de las empresas nacionales.



Para México, la OMC constituye el mecanismo principal para liberalizar y establecer un marco basado en reglas del comercio mundial. El gobierno predica que la apertura comercial y la participación de México en el sistema multilateral de comercio han contribuido de manera muy importante al crecimiento de las exportaciones y del empleo. Y efectivamente, como se muestra en la gráfica 3.4, a partir de 1986 las exportaciones manufactureras incrementaron significativamente su participación dentro de las exportaciones totales -19.2 puntos porcentuales respecto al año anterior con una tasa de crecimiento del 23% y un valor de 7 909 millones de dólares- y para 2002 el 89.1% de las exportaciones totales fueron exportaciones manufactureras -pero sólo crecieron en 0.8% monto equivalente a 143 203 millones de dólares-; sin embargo, este comportamiento no se presentó en el PIB y en el empleo (formal) ya que estas variables presentan casi un comportamiento estático. (Véanse cuadros 10 y 10a del anexo estadístico)

Gráfica 3.4
El Sector Manufacturero en la Economía Mexicana, 1970-2002
Participación porcentual



Fuente: Elaboración propia en base a cuadros 10 y 10a del anexo con datos de: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. NAFIN S.A., La economía mexicana en cifras, ediciones 1978 y 1981



Con el objetivo de profundizar la apertura y las oportunidades para los países en desarrollo y fortalecer el sistema multilateral de comercio, México apoyó una mayor liberalización comercial a través del lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones multilaterales durante la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, Qatar, en noviembre de 2001. La agenda de dicha ronda es lo suficientemente amplia para incorporar los intereses de todos los participantes, en particular, los de los países en desarrollo. En este marco es que México fue anfitrión de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en septiembre 2003.

Como resultado de los acuerdos regionales, a partir de 2003 el 94 por ciento de las exportaciones totales mexicanas entran libres de arancel al mundo, lo que tendrá un efecto positivo en el comportamiento de las exportaciones, inversión y crecimiento económico.

En suma, los acuerdos bilaterales y regionales han constituido uno de los pilares de la política comercial de México en los últimos años. Estos acuerdos complementan e impulsan una mayor liberalización multilateral. Todos ellos son congruentes con sus compromisos en la OMC. México cuenta con una red de 11 tratados de libre comercio que le dan acceso preferencial a más de 860 millones de consumidores en 32 países y 3 continentes, los cuales representan el 61 por ciento del PIB mundial. Dichos tratados han colocado a México como exportador mundial, así como en uno de los principales receptores de inversión extranjera directa entre los países en desarrollo y junto con China, Brasil y Argentina. Los cuadros 3.3 y 3.4 muestran los flujos de IED para el periodo 1970-2002, se puede ver, como ya se dijo en el capítulo 1, que los mayores receptores de IED han sido desde siempre los países desarrollados, los cuales captan en promedio el 70% de los flujos mundiales de IED, dejando el restante 30% a los países en desarrollo dentro de los cuales se encuentra América Latina captando un 25% -Brasil, México y Argentina- en promedio y el otro 25% es destinado a China.



Cuadro 3.3
Entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) mundiales, por niveles de desarrollo de los países y sus principales exponentes 1970-2002
Millones de dólares

Periodo	Mundo	Países Desarrollados				Países en Desarrollo					
		Total	Estados Unidos de América	Alemania	Reino Unido	Total	China	América Latina y el Caribe	México	Brasil	Argentina
1970	12,938	9,477	5,127	770	1,488	3,461	--	1,586	323	392	90
1971	13,903	10,617	5,823	1,094	1,771	3,286	--	1,878	307	449	126
1972	14,663	11,505	6,449	1,901	1,208	3,158	--	1,184	301	460	72
1973	20,805	15,523	9,541	2,121	2,723	5,282	--	3,175	457	1,181	100
1974	25,998	21,694	12,397	2,182	4,374	4,304	--	4,150	678	1,208	18
1975	26,653	16,971	9,879	689	3,319	9,681	--	4,295	609	1,203	56
1976	21,110	15,424	7,848	1,321	3,006	5,680	--	2,644	628	1,391	245
1977	26,904	20,238	11,774	953	4,427	6,660	--	2,799	556	1,827	144
1978	34,350	25,323	13,240	1,604	3,787	9,002	--	4,396	824	2,180	250
1979	43,441	33,314	16,791	1,729	6,469	10,097	0	6,287	1,332	2,408	206
1980	54,957	46,530	21,317	333	10,123	8,392	57	7,485	2,090	1,910	678
1981	69,456	45,848	16,271	298	5,879	23,576	265	8,119	3,078	2,522	837
1982	59,302	32,031	14,398	745	5,413	27,257	430	8,295	1,901	3,115	227
1983	51,453	33,636	15,479	1,717	5,179	17,783	636	5,758	2,192	1,326	185
1984	60,214	41,792	9,143	533	-347	18,402	1,258	5,047	1,542	1,501	268
1985	57,632	42,693	15,879	494	5,476	14,909	1,659	7,280	1,984	1,418	919
1986	86,458	70,044	21,908	1,019	8,570	16,420	1,875	5,649	2,036	317	574
1987	139,849	116,583	38,528	1,819	15,922	23,245	2,314	7,420	1,184	1,169	-19
1988	163,776	133,298	57,470	1,117	20,567	30,427	3,194	9,125	2,011	2,805	1,147
1989	192,527	162,702	76,637	7,065	28,478	29,357	3,393	7,024	2,785	1,130	1,028
1990	208,674	171,076	96,773	2,962	30,460	36,959	3,487	9,701	2,633	989	1,836
1991 *	158,821	112,897	77,740	4,727	14,847	43,287	4,366	15,775	4,761	1,102	2,439
1992	166,967	106,985	72,359	-2,089	15,472	55,301	11,156	18,446	4,393	2,061	4,431
1993	225,495	136,921	73,385	368	14,804	81,488	27,515	17,487	4,389	1,291	2,793
1994	255,901	145,303	76,652	7,135	9,253	104,294	33,787	29,702	10,973	2,150	3,635
1995	333,812	204,116	114,435	12,025	19,968	114,885	35,849	30,809	9,647	4,405	5,609
1996	384,960	221,624	110,736	6,573	24,434	149,759	40,180	50,198	9,943	10,792	6,949
1997	481,911	269,654	127,888	12,244	33,229	193,224	44,237	73,275	14,160	18,993	9,160
1998	686,028	472,265	249,934	24,593	74,324	191,284	43,751	82,040	12,170	28,856	7,291
1999	1,079,083	824,642	475,542	55,797	84,238	229,295	40,319	108,255	12,856	28,578	23,988
2000	1,392,957	1,120,528	683,893	203,080	130,422	246,057	40,772	95,358	15,484	32,779	11,657
2001	823,825	589,379	389,432	33,918	61,958	209,431	46,846	83,725	25,334	22,457	3,206
2002	651,189	460,334	374,380	38,033	24,945	162,145	52,700	56,019	13,627	16,566	1,003

* A partir de este año la suma de las entradas de IED de los países desarrollados y subdesarrollados no coincide con que el total mundial debido a que no se incluyen los países en transición.

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD, Foreign Direct Investment (FDI) Database.

Página en Internet: www.unctad.org



Cuadro 3.4
Entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) mundiales, por niveles de desarrollo de los países y sus principales exponentes, 1970-2002.
 Porcentajes

Periodo	Mundo	Países Desarrollados			Países en Desarrollo					
		Total	EUA	Reino Unido	Total	China	América Latina y el Caribe			
							Total	México	Brasil	Argentina
1970	100	73.2	54.1	15.7	26.8	--	45.8	20.4	24.7	5.7
1971	100	76.4	54.8	16.7	23.6	--	57.2	16.3	23.9	6.7
1972	100	78.5	56.1	10.5	21.5	--	37.5	25.4	38.9	6.1
1973	100	74.6	61.5	17.5	25.4	--	60.1	14.4	37.2	3.1
1974	100	83.4	57.1	20.2	16.6	--	96.4	16.3	29.1	0.4
1975	100	63.7	58.2	19.6	36.3	--	44.4	14.2	28.0	1.3
1976	100	73.1	50.9	19.5	26.9	--	46.5	23.8	52.6	9.3
1977	100	75.2	58.2	21.9	24.8	--	42.0	19.9	65.3	5.1
1978	100	73.7	52.3	15.0	26.2	--	48.8	18.7	49.6	5.7
1979	100	76.7	50.4	19.4	23.2	--	62.3	21.2	38.3	3.3
1980	100	84.7	45.8	21.8	15.3	0.7	89.2	27.9	25.5	9.1
1981	100	66.0	35.5	12.8	33.9	1.1	34.4	37.9	31.1	10.3
1982	100	54.0	45.0	16.9	46.0	1.6	30.4	22.9	37.6	2.7
1983	100	65.4	46.0	15.4	34.6	3.6	32.4	38.1	23.0	3.2
1984	100	69.4	21.9	-0.8	30.6	6.8	27.4	30.6	29.7	5.3
1985	100	74.1	37.2	12.8	25.9	11.1	48.8	27.3	19.5	12.6
1986	100	81.0	31.3	12.2	19.0	11.4	34.4	36.0	5.6	10.2
1987	100	83.4	33.0	13.7	16.6	10.0	31.9	16.0	15.8	-0.3
1988	100	81.4	43.1	15.4	18.6	10.5	30.0	22.0	30.7	12.6
1989	100	84.5	47.1	17.5	15.2	11.6	23.9	39.6	16.1	14.6
1990	100	82.0	56.6	17.8	17.7	9.4	26.2	27.1	10.2	18.9
1991	100	71.1	68.9	13.2	27.3	10.1	36.4	30.2	7.0	15.5
1992	100	64.1	67.6	14.5	33.1	20.2	33.4	23.8	11.2	24.0
1993	100	60.7	53.6	10.8	36.1	33.8	21.5	25.1	7.4	16.0
1994	100	56.8	52.9	6.4	40.8	32.4	28.5	36.9	7.2	12.2
1991	100	61.1	56.1	9.8	34.4	31.2	26.8	31.3	14.3	18.2
1992	100	57.6	50.0	11.0	38.9	26.8	33.5	19.8	21.5	13.8
1993	100	56.0	47.4	12.3	40.1	22.9	37.9	19.3	25.9	12.5
1994	100	68.8	52.9	15.7	27.9	22.9	42.9	14.8	35.2	8.9
1995	100	76.4	57.7	10.2	21.2	17.6	47.2	11.9	26.4	22.2
1996	100	80.4	61.0	11.6	17.7	16.6	38.8	16.2	34.4	12.2
1997	100	71.5	66.1	10.5	25.4	22.4	40.0	30.3	26.8	3.8
1998	100	70.7	81.3	5.4	24.9	32.5	34.5	24.3	29.6	1.8

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD, Foreign Direct Investment (FDI) Database.

Página en Internet: www.unctad.org

El comercio exterior juega un papel cada vez más importante en la economía de México. Como se aprecia en el cuadro 3.5, en 1980 representaba el 19.3 por ciento del PIB, mientras que en el 2002 esta cifra aumentó a 55.2 por ciento. En este periodo, las exportaciones pasaron de aportar el 8.9 por ciento del PIB al 26.9 por ciento, para alcanzar la cifra de 160,762 millones de dólares en el año 2002.



Cuadro 3.5
Importancia del comercio exterior en la economía mexicana
1980-2002
Porcentaje con respecto al PIB ^{1/}

Periodo	PIB	Comercio Exterior ^{2/}		
		Total	Importaciones	Exportaciones
1980	100	19.3	10.4	8.9
1981	100	20.5	11.0	9.4
1982	100	38.0	15.7	22.2
1983	100	28.9	9.1	19.9
1984	100	28.0	9.9	18.1
1985	100	33.1	13.5	19.6
1986	100	42.9	18.7	24.2
1987	100	50.4	20.4	30.0
1988	100	32.5	15.5	17.0
1989	100	33.9	16.8	17.0
1990	100	33.0	16.7	16.3
1991	100	30.1	16.2	13.9
1992	100	30.0	17.2	12.8
1993	100	29.0	16.2	12.8
1994	100	52.5	29.7	22.8
1995	100	63.1	30.1	33.0
1996	100	57.6	27.8	29.8
1997	100	56.0	27.9	28.1
1998	100	62.3	32.1	30.1
1999	100	57.6	29.4	28.2
2000	100	59.4	30.4	29.0
2001	100	51.3	26.4	24.8
2002	100	55.2	28.3	26.9

^{1/} Para la transformación de las exportaciones en pesos se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, y posteriormente se comparó con el PIB.

^{2/} Incluye industria maquiladora de exportación

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, indicadores económicos y financieros.

Dadas las condiciones adversas en la economía internacional en el 2001, en relación con la falta de crecimiento del comercio mundial, las exportaciones totales mexicanas en el año cayeron 4.8 por ciento, mientras que las no petroleras disminuyeron 2.9 por ciento y las manufactureras en 3.5 puntos porcentuales. Para el 2002 se registró una pequeña mejoría y entonces las exportaciones totales presentaron un crecimiento de 1.5 por ciento, en tanto que las exportaciones manufactureras crecieron sólo 0.2 por ciento –véase cuadro 2.10-.



3.2 LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO

La política macroeconómica ha arrojado como resultado un fuerte descenso de la inflación en los últimos años, ya que pasó de 20 por ciento en 1997 a 5.7 por ciento en el 2002 cifra superior a la proyectada de 4.5 por ciento –véase cuadro 2.10-.

El sector exportador y la Inversión Extranjera Directa (IED) han sido fuentes de creación de empleo. Las empresas maquiladoras pagan salarios 3.5 veces mayores al salario mínimo en México con tasas de crecimiento de hasta 9.0% para el 2001. –véanse los cuadros 3.6, 11 y 11a del anexo estadístico-

Cuadro 3.6
Industria maquiladora, 1990-2001
Personal Ocupado y Remuneraciones medias

Periodo	Total Maquila	Porcentaje del total manufacturero	Pesos diarios a precios de 1980	
			Salario mínimo ^{1/}	Remuneraciones medias en la industria maquiladora de exportación ^{2/}
1990	451,169	13.8	0.07	0.21
1991	434,109	13.1	0.06	0.20
1992	503,689	14.9	0.06	0.21
1993	526,351	15.9	0.06	0.21
1994	562,334	17.4	0.06	0.22
1995	621,930	20.3	0.05	0.20
1996	748,262	22.8	0.05	0.19
1997	903,736	25.3	0.04	0.20
1998	1,014,023	26.9	0.05	0.20
1999	1,143,499	29.2	0.04	0.21
2000	1,291,498	31.5	0.04	0.22
2001	1,201,575	30.8	0.04	0.24

^{1/} Promedio ponderado con la población asalariada total de cada zona salarial.

^{2/} Se calculó mediante la relación de las remuneraciones totales (sueldos, salarios y prestaciones sociales) y el personal ocupado total, al resultado se le dividió entre 365 días del año para obtener las remuneraciones promedio diarias, con excepción de los años bisesto en donde el año tiene 366 días.

Fuente: Elaboración propia en base a:

INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varias ediciones.

Nacional Financiera (NAFIN), La economía mexicana en cifras 1995, 14ª edición.

International Monetary Fund (FMI), International Financial Statistics, September 2003.

STPS, Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI)

Hasta 1996, México contaba con cinco acuerdos de libre comercio: Chile (1992); Estados Unidos y Canadá (1994); el Grupo de los Tres con Colombia y Venezuela (1995); con Bolivia (1995); y Costa Rica (1995).



En el periodo 1997-2004, México acordó siete más de estos instrumentos: Nicaragua (1998); Chile (1999); Unión Europea (2000), Israel (2000); el Triángulo del Norte con Guatemala, Honduras y El Salvador (2001); la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) con Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (2001) y con Uruguay (2004).

Los acuerdos comerciales negociados por México han abierto mercados para las exportaciones mexicanas y han aumentado el atractivo de México para la inversión. México también es parte de otras iniciativas regionales como el Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), que tiene como objetivo alcanzar un régimen de libre comercio e inversión para el año 2020 a más tardar. México fue sede de la Cumbre de APEC en el 2002 y de la OMC en el 2003. De la misma manera, participa en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que concluirán en el 2005, buscando abarcar más de 800 millones de consumidores en la que sería la zona de libre comercio más grande del mundo, la cuál incluirá a 34 países. Además, México es miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) desde 1994; como integrante de esa organización participa en las discusiones sobre la definición de la agenda comercial internacional.

3.2.1 Instrumentos Jurídicos para la Promoción de IED en México

El comercio internacional es un motor importante del crecimiento económico que se da principalmente entre empresas relacionadas. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), existen estudios empíricos que indican que la Inversión Extranjera Directa (IED) contribuye a mejorar los resultados de exportación de los países en desarrollo. Esta contribución puede ser: 1) *directa*: a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales, e 2) *indirecta*: al reducir los costos y los obstáculos con los que desde el punto de vista de información, se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones. Estos estudios concluyen que existe una correlación global positiva entre la IED y las exportaciones de los países subdesarrollados (OMC, 1997).



La mayoría de los analistas coinciden en el hecho de que la posición geográfica de México y sus ventajas comparativas como país (mano de obra y localización geográfica) lo convierten en un lugar ideal para establecerse y producir para el mercado más importante en el mundo: los Estados Unidos de América. Estas mismas circunstancias también proyectan a México como un exportador natural a Centroamérica y Sudamérica. Estas realidades explican la importancia de crear instrumentos que promuevan y protejan los flujos de inversión, de forma paralela a un marco jurídico internacional que fomente la exportación e importación de bienes y servicios.

Existen diversos instrumentos multilaterales que de alguna manera regulan a los flujos de inversión. Entre los principales instrumentos multilaterales se encuentran el Acuerdo de Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMs por sus siglas en inglés) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés), ambos forman parte del acervo de instrumentos dentro de la OMC. No obstante, en contraste con la amplitud de la normatividad que existe para los flujos comerciales, actualmente no existe un instrumento multilateral que regule comprensivamente los flujos mundiales de inversión. Es por eso que los países deben negociar de manera bilateral o regional instrumentos de inversión con altos estándares que promuevan y protejan los flujos de IED.⁵²

En general, los países en desarrollo aplican las siguientes medidas para atraer IED: tarifas proteccionistas, cuotas de importación, reducción de tarifas en equipo y componentes importados, reducción en tarifas en materias primas, provisión pública de infraestructura, etc.

El gobierno mexicano dentro de su estrategia de negociación comercial internacional, ha privilegiado la incorporación de capítulos de inversión que contengan altos estándares y disciplinas relacionadas con inversión en los Tratados de Libre Comercio negociados. El modelo de capítulo de inversión es el capítulo XI “Inversión, servicios y asuntos

⁵² Durante casi cuatro años en el seno de la OCDE se negoció el denominado Acuerdo Multilateral de Inversión (MAI por sus siglas en inglés), no obstante y debido a diversas presiones políticas domésticas e internacionales su negociación fue un fracaso que ha dejado como lección reconocer al tema de inversión como un tema delicado y altamente controvertido. Respecto al tema del MAI, ver Flores-Bernés, (1997) y UNCTAD (1999).



relacionados” del TLCAN.⁵³ No obstante, no siempre es posible negociar un tratado de libre comercio con los países exportadores de capital. Para estos casos, el gobierno mexicano decidió negociar Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). Estos instrumentos permiten a México mantenerse competitivo en la captación de capitales productivos y se han convertido en importantes incentivos para la obtención de mayores flujos de inversión. La negociación de acuerdos relativos a la promoción y protección recíproca de las inversiones contribuye a diversificar los flujos de IED y mantener así la posición competitiva de nuestro país a nivel mundial.

3.2.1.1 Disciplinas en materia de Inversión contenidas en los TLCs Y en los APPRI

1. Los TLCs

El Capítulo XI del TLCAN contiene los siguientes principios y disciplinas básicos:

1.1 Definición de Inversión.

Se adopta un concepto de inversión que incluye, entre otros: empresas, participación accionaria, deuda entre afiliadas, préstamos con vencimiento mayor a 3 años, bienes inmuebles adquiridos con propósito de lucro y, en general, aportaciones o transferencias de recursos hacia una de las Partes.

1.2 Trato a la Inversión.

Trato Nacional. Las Partes otorgarán a los inversionistas extranjeros cubiertos por este capítulo y a sus inversiones, el mismo trato que confieren a sus propios inversionistas e inversiones cuando se encuentren en situaciones similares.

Trato de la Nación Más Favorecida. Las Partes harán extensivos a los inversionistas e inversiones de otra Parte, los beneficios que confieran a inversionistas de otros países e inversiones de países no parte, siempre que se encuentren en circunstancias similares

Trato Mínimo. En todo caso, las inversiones extranjeras cubiertas por el capítulo, serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el Derecho Internacional.

⁵³ Murphy, E. (1995) realiza un análisis crítico de la complejidad de las normas del Capítulo XI y Sandrinoo, (1994) estudia los cambios en la política de inversión de México derivadas del TLCAN



El propósito de estos principios es prohibir cualquier discriminación injustificada en contra de los inversionistas extranjeros. No obstante, su propósito no es prohibir la regulación de sus actividades, sino solamente prohibir la regulación discriminatoria de las mismas, en el contexto del principio de igualdad ante la ley. No se pretende establecer un estándar en la política de inversión, sino solamente igualar su tratamiento frente a inversionistas nacionales en igualdad de circunstancias. Obviamente, la aplicación de estos principios para la admisión de las inversiones tiene reservas que salvaguardan aquellas actividades y sectores económicos que están reservados al Estado mexicano, a nacionales mexicanos, o que tienen restricciones en la participación accionaria en empresas nacionales conforme a la Ley de Inversión Extranjera (LIE).

1.3 Requisitos de Desempeño. Las Partes no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, tales como:

- Volumen de exportación;
- Contenido nacional;
- Balanza de divisas;
- Transferencia de tecnología; y
- Algún otro que sea adverso al comercio internacional.

1.4 Transferencia de Recursos. Las Partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos como:

- Pagos por concepto de expropiación o derivados de laudos arbitrales.
- Utilidades, dividendos, ganancias de capital
- Intereses, regalías, pagos por asistencia técnica.
- Pagos en especie.



Las remisiones al exterior se harán conforme al tipo de cambio que prevalezca en el mercado el día de la transferencia. Las Partes podrán impedir la transferencia de recursos en determinados casos⁵⁴.

1.5 Mecanismo para la Solución de Controversias Inversionista-Estado

El inversionista tiene expedito su derecho para acudir ante los tribunales nacionales a ejercer sus derechos. Asimismo, se permite que los inversionistas extranjeros puedan acceder al arbitraje internacional para los mismos efectos, respetando los lineamientos del artículo 8 de la Ley sobre la celebración de Tratados (principio de reciprocidad internacional; asegurar garantía de audiencia y debido ejercicio de sus defensas; y garantizar la composición imparcial de los tribunales). Una vez que el inversionista opta por alguna de las dos vías su elección es definitiva. Esto evita la existencia de procedimientos paralelos que vulneren el sistema jurídico nacional. En todo caso, la ejecución de un laudo arbitral internacional es realizada por los tribunales nacionales quienes se asegurarán de su congruencia con el sistema jurídico mexicano.

“Artículo 8. Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

I.- Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional;

II.- Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y

III.- Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad.”⁵⁵

1.6 Reservas y excepciones.

Dado que el Capítulo XI aplica a las etapas de pre y post-establecimiento de inversiones, se tienen que incluir reservas a través de las cuales se limita el ámbito de aplicación del tratado, en lo referente a los principios de trato nacional y de la nación

⁵⁴ Quiebra, insolvencia o protección a los derechos de acreedores; evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales o laudos arbitrales; y en caso de un serio desequilibrio de la balanza de pagos o de una amenaza del mismo.

⁵⁵ Ley sobre la celebración de tratados.



más favorecida, requisitos de desempeño, así como a las actividades reservadas en favor del Estado mexicano.

2. Los APPRIs.

Los APPRIs son tratados internacionales en materia de inversión extranjera celebrados entre dos Estados. Tienen por objeto promover los flujos de capital, diversificar el origen de los capitales productivos y brindar seguridad jurídica a las inversiones de los países firmantes. Sus disposiciones son semejantes a las contenidas en el Capítulo XI del TLCAN y son congruentes con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Inversión Extranjera y la Ley Sobre la Celebración de Tratados.

Contienen los siguientes principios y disciplinas en congruencia con el capítulo XI del TLCAN: Trato Nacional, Trato de la Nación Más Favorecida, Trato Mínimo, Régimen de Transferencias, Régimen de Expropiaciones y Solución de Controversias Inversionista-Estado y adicionalmente un artículo denominado de subrogación⁵⁶. Asimismo, contemplan un mecanismo de solución de controversias Estado-Estado que establece un sistema imparcial y equitativo para resolver las dificultades que surjan en cuanto a la interpretación y la aplicación de los mismos.⁵⁷

En este orden de ideas, los APPRIs no sólo no se apartan del TLCAN, sino que tampoco implican una apertura adicional al TLCAN o a la Ley de Inversión Extranjera, ya que sus principios y disciplinas son aplicables al post-establecimiento de la inversión. Esto significa que la admisión de un inversionista en México se da conforme a los porcentajes o régimen de participación de IED señalado las leyes. De esta manera, no es necesario incluir un artículo de excepciones a las disciplinas del APPRI, como

⁵⁶ Dicho artículo reconoce la cesión de cualquier derecho o reclamación que realiza un inversionista en favor del Estado del cual es nacional o de una agencia por él designada, para que puedan cobrar al Estado en el cual el inversionista colocó su inversión, una cantidad que dicho Estado debió haber cubierto y que fue finalmente pagada por el primer Estado referido, de conformidad con una indemnización, garantía o contrato de seguro contra riesgos no comerciales en relación a tal inversión. En el supuesto de que exista una controversia, ésta solamente podrá ser planteada ante tribunales nacionales o de arbitraje internacional por el propio inversionista o por una persona legal privada a la cual le haya sido asignado tal derecho. Con esto se evita la intervención diplomática de un gobierno extranjero, respetándose con ello el Artículo 27 constitucional (Cláusula Calvo -doctrina del internacionalista argentino Carlos Calvo, cuyo postulado parte de la igualdad jurídica de nacionales y extranjeros-).

⁵⁷ El TLCAN contiene un mecanismo Estado-Estado en el Capítulo XX.



tampoco incorporar reservas a sus principios y disciplinas. En suma, los APPRIIs nos permiten extender, diversificadamente, los principios y disciplinas del capítulo de inversión del TLCAN a los inversionistas mexicanos y a sus pares latinoamericanos, europeos y, eventualmente, asiáticos.

Todos los APPRIIs están especialmente diseñados para empresas medianas y pequeñas, puesto que las grandes corporaciones no son tan sensibles a la ausencia de las garantías jurídicas plasmadas en dichos instrumentos internacionales.

Por todo lo anterior, la red de TLCs y APPRIIs que México ha firmado, convierte a nuestro país en un lugar estratégico para la inversión extranjera directa. Como se puede ver en los cuadros 3.7 y 3.8, entre 1994 y 2002, México recibió 116 mil 330 millones de dólares en inversión productiva de largo plazo. Los flujos de inversión extranjera se han canalizado principalmente al sector industrial, el cual captó el 52% de la IED durante el periodo -60 mil 450 millones de dólares- y específicamente a las manufacturas las cuales capturaron el 95.4% -57 mil 676 millones de dólares- de la IED destinada a la industria durante 1994-2002 (para ver tasas de crecimiento, remitirse al cuadro 12 del anexo estadístico).



Cuadro 3.7
Inversión Extranjera Directa (IED) realizada por sectores y
principales subsectores económicos en México, 1994-2002 ^{1/}
Millones de dólares

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	10,643	8,328	7,720	12,157	8,238	13,153	16,405	26,537	13,149
SECTOR PRIMARIO	11	11	32	10	29	83	91	6	6
Agropecuario	11	11	32	10	29	83	91	6	6
SECTOR INDUSTRIAL	6,562	4,957	4,829	7,547	5,311	9,382	9,782	6,276	5,805
Extractivo	98	79	84	130	42	127	190	35	207
Industria Manufacturera	6,190	4,850	4,718	7,302	5,121	8,984	9,301	5,865	5,345
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	1,808	651	502	2,953	731	1,036	1,197	955	348
Prod. metálicos, maquinaria y equipo.	1,869	2,893	2,212	2,757	2,327	5,375	4,307	3,227	2,837
Químicos, prod. derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	646	573	1,197	822	1,165	955	1,407	400	1,068
Productos minerales no metálicos.	54	90	36	6	20	235	143	102	-78
Industrias metálicas básicas.	1,342	143	325	106	54	269	286	236	51
Otros subsectores.	452	501	446	657	823	1,114	1,961	944	1,120
Electricidad y agua	15	2	1	5	27	140	119	282	110
Construcción	259	26	26	110	120	132	172	92	142
SECTOR SERVICIOS	4,070	3,360	2,860	4,599	2,899	3,688	6,532	20,256	7,338
Comercio	1,251	1,011	729	1,902	947	1,229	2,246	1,547	1,329
Transporte y Comunicación	719	876	428	682	436	229	-2,364	2,910	776
Servicios Financieros	941	1,066	1,215	1,103	729	759	4,761	14,397	4,293
Alquiler y admón. de bienes inmuebles.	222	65	64	59	59	178	324	131	82
Servicios financieros, de seguros y fianzas	716	952	1,111	969	627	378	4,341	14,028	4,172
Otros subsectores.	4	49	40	76	44	203	95	237	39
Otros Servicios	1,159	407	488	912	787	1,472	1,888	1,402	941
Servicios profesionales, técnicos y especializados.	266	139	210	144	312	689	1,127	878	284
Restaurantes y hoteles.	723	102	168	570	207	306	419	343	342
Servicios comunales y sociales	170	166	110	198	268	476	343	181	315

^{1/} Para el periodo 1994-1998, la ED se integra con los montos notificados al RNIE el 30 de septiembre de 2003 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.



Cuadro 3.8
Inversión Extranjera Directa (IED) realizada por sectores y
principales subsectores económicos en México, 1994-2002
 Participación porcentual

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	100								
SECTOR PRIMARIO	0	0	0	0	0	1	1	0	0
<i>Agropecuario</i>	0	0	0	0	0	1	1	0	0
SECTOR INDUSTRIAL	62	60	63	62	64	71	60	24	44
<i>Extractivo</i>	1	1	1	1	1	1	1	0	2
<i>Industria Manufacturera</i>	58	58	61	60	62	68	57	22	41
<i>Prod. alimenticios, bebidas y tabaco.</i>	17	8	7	24	9	8	7	4	3
<i>Prod. metálicos, maquinaria y equipo.</i>	18	35	29	23	28	41	26	12	22
<i>Químicos, prod. derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.</i>	6	7	16	7	14	7	9	2	8
<i>Productos minerales no metálicos.</i>	1	1	0	0	0	2	1	0	-1
<i>Industrias metálicas básicas</i>	13	2	4	1	1	2	2	1	0
<i>Otros subsectores</i>	4	6	6	5	10	8	12	4	9
<i>Electricidad y agua</i>	0	0	0	0	0	1	1	1	1
<i>Construcción</i>	2	0	0	1	1	1	1	0	1
SECTOR SERVICIOS	38	40	37	38	35	28	40	76	56
<i>Comercio</i>	12	12	9	16	11	9	14	6	10
<i>Transporte y Comunicación</i>	7	11	6	6	5	2	-14	11	6
<i>Servicios Financieros</i>	9	13	16	9	9	6	29	54	33
<i>Alquiler y admón. de bienes inmuebles</i>	2	1	1	0	1	1	2	0	1
<i>Servicios financieros, de seguros y fianzas.</i>	7	11	14	8	8	3	26	53	32
<i>Otros subsectores.</i>	0	1	1	1	1	2	1	1	0
<i>Otros Servicios</i>	11	5	6	8	10	11	12	5	7
<i>Servicios profesionales, técnicos y especializados</i>	3	2	3	1	4	5	7	3	2
<i>Restaurantes y hoteles</i>	7	1	2	5	3	2	3	1	3
<i>Servicios comunales y sociales</i>	2	2	1	2	3	4	2	1	2

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.



3.3 COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAPITAL

Actualmente el mercado de capitales aún está reservado a las economías desarrolladas, por tanto sólo pocos países en vías de desarrollo o emergentes participan en él. La entrada de flujos de capital por medio de la Inversión Extranjera Directa (IED), es muy apreciada por todos los países, ya que genera oportunidades de mayor actividad económica y más fuentes de empleo.

Por otro lado, es bien sabido que el gran y casi ilimitado movimiento de capital financiero vía Inversión Extranjera de Cartera sin una regulación adecuada por medio de las instituciones financieras de cada país puede llevar a crisis financieras que repercuten en todos los ámbitos económicos.

Por todo lo anterior, es prioritario crear las condiciones necesarias para que los países puedan atraer y al mismo tiempo beneficiarse de la entrada de flujos de capitales internacionales.

3.3.1 Comportamiento de los componentes de la Balanza de Pagos

Debido a que la Balanza de Pagos nos muestra las relaciones con el exterior, se podría decir que si esta muestra un balance aproximado nos encontramos en equilibrio, y por el contrario si presenta un desbalance un desequilibrio, sin embargo, lo anterior sería una interpretación muy general y por tanto no del todo válida. Para comprender la economía de un país frente al resto del mundo no basta decir que la balanza de pagos presenta déficit o superávit, sino que es necesario un análisis detallado de diversos aspectos de dicha balanza en el marco de toda la economía.

La Balanza en Cuenta Corriente se puede interpretar de varias maneras dependiendo de los objetivos que se persigan. Si presenta un superávit es conveniente si lo vemos del lado de la generación de demanda agregada dirigida a la producción interna. Y si el resultado es un



déficit también puede ser conveniente si está compensado con un saldo positivo en la Cuenta de Capital, ya que de esta manera se permite la aportación de ahorro externo para financiar la inversión y el crecimiento económico y no se pone en riesgo la reserva de divisas ni el tipo de cambio. La sostenibilidad del tipo de cambio en presencia de un déficit en cuenta corriente está en función de la capacidad para atraer capital extranjero vía endeudamiento, IED o IEC.

En la balanza de pagos, la IED se registra como un pasivo en la cuenta de capitales. Pero no obstante es necesario saber que existen dos fuentes de dicha inversión: la reinversión de utilidades (recursos generados por la IED ya establecida en el país⁵⁸) y el resto, que calificamos como IED nueva.

Además de las utilidades reinvertidas, la cuenta corriente informa sobre aquellas que se remiten a los propietarios del capital, de forma tal que la suma se interpreta como el conjunto de utilidades generadas por la IED.

La IED nueva es la principal fuente del sustancial aumento de IED total obtenido durante los noventa. Como se puede observar en los cuadros 3.9 y 3.10, el año de 1994 fue notable por un crecimiento anual de 86.5% -de 3,040 millones de dólares en 1990 a 5,672 m.d. en 1994-, que generalmente se atribuye a las expectativas generadas por la entrada en vigor del TLCAN. Asimismo, la reducción en montos registrada en 1996 de -19% 5 529 millones de dólares es a menudo identificada con el descenso de actividad motivado por la crisis económica. La importancia de estos factores se reconoce sin embargo, las expectativas a mediano plazo también influyen sobre el comportamiento de la IED nueva. De otra manera, la volatilidad de estos ingresos no sería muy distinta de la que caracteriza a otras formas de entradas de capital. Es por ello que el parámetro de comparación más adecuado es la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), que representa la tasa de inversión agregada de la economía⁵⁹.

⁵⁸ Esta categoría se sujeta a un ajuste contable en la balanza de pagos. Se registra como un egreso en la cuenta corriente, que corresponde a un aumento de pasivo en la cuenta de capital.

⁵⁹ Esta categoría se sujeta a un ajuste contable en la balanza de pagos. Se registra como un egreso en la cuenta corriente, que corresponde a un aumento de pasivo en la cuenta de capital.



Cuadro 3.9
Inversión Extranjera Directa (IED) en México por fuentes
1980-2002

Periodo	Millones de dólares				Tasas de crecimiento anuales		
	IED Total ^{1/}	Nuevas Inversiones ^{2/}	Reinversión de Utilidades	Cuentas con la Matriz ^{3/}	IED Total ^{1/}	Nuevas Inversiones ^{2/}	Reinversión de Utilidades
1980	2,089,763	821,200	938,200	339,901	--	--	--
1981	3,075,900	1,515,099	1,356,201	204,600	47.2	84.5	44.6
1982	1,900,298	1,248,900	640,700	10,698	-38.2	-17.6	-52.8
1983	2,191,599	1,810,699	225,300	155,600	15.3	45.0	-64.8
1984	1,540,999	1,272,999	428,800	-160,800	-29.7	-29.7	90.3
1985	1,983,600	1,535,201	524,200	-75,801	28.7	20.6	22.2
1986	2,400,699	1,869,901	595,298	-64,500	21.0	21.8	13.6
1987	2,634,599	2,318,400	412,499	-96,300	9.7	24.0	-30.7
1988	2,879,996	2,204,898	691,898	-16,800	9.3	-4.9	67.7
1989	3,175,500	1,659,402	1,074,998	441,100	10.3	-24.7	55.4
1990	2,633,238	1,114,739	1,069,999	448,500	-17.1	-32.8	-0.5
1991	4,761,498	3,422,300	1,408,000	-68,802	80.8	207.0	31.6
1992	4,392,799	3,012,300	1,020,000	360,499	-7.7	-12.0	-27.6
1993	4,388,801	3,040,965	1,399,236	-51,400	-0.1	1.0	37.2
1994	10,972,501	5,672,300	2,366,601	2,933,600	150.0	86.5	69.1
1995	9,526,300	6,838,400	1,572,000	1,115,900	-13.2	20.6	-33.6
1996	9,185,451	5,529,415	2,589,736	1,066,300	-3.6	-19.1	64.7
1997	12,829,556	9,115,347	2,150,000	1,564,209	39.7	64.9	-17.0
1998	12,281,046	6,127,903	2,864,000	3,289,143	-4.3	-32.8	33.2
1999	13,153,115	5,707,279	2,304,327	5,141,509	7.1	-6.9	-19.5
2000	16,404,924	7,249,656	3,785,133	5,370,135	24.7	27.0	64.3
2001	26,536,606	19,751,264	3,767,653	3,017,689	61.8	172.4	-0.5
2002	14,435,329	7,353,634	2,137,213	4,944,482	-45.6	-62.8	-43.3

1/ Son los pasivos de inversión extranjera directa contabilizados en la balanza de cuenta de capital.

2/ Nuevas inversiones de empresas con participación extranjera.

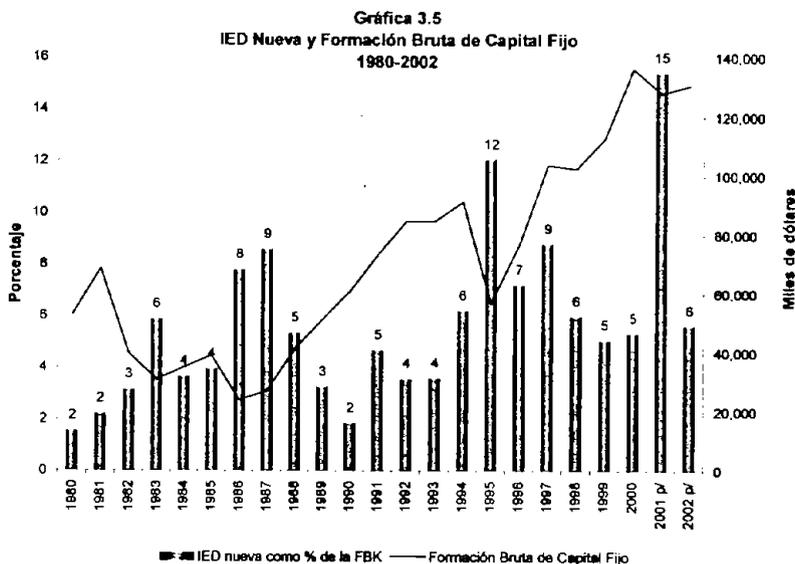
3/ Cuentas entre compañías de empresas con participación extranjera

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

La semejanza en el comportamiento de estas dos variables es evidente. De hecho, el menor monto de IED nueva en 1995 -6 838 millones de dólares con una tasa de crecimiento del 21%- contrarresta por descensos más que proporcionales en la tasa de inversión agregada de la economía -179 442 millones de dólares que significó un decrecimiento de 29%- . Así, estos recursos pasan de representar 6% -5 672 millones de dólares- de la FBCF en 1994 a 12% -6 838 millones de dólares- en 1995. La recuperación experimentada en 1996 permite la reanimación del componente nacional en la FBCF a un ritmo superior al de la IED nueva, de forma tal que la IED nueva disminuye su participación a 7% de la Formación Bruta de Capital Fijo. Aunque lo reciente de estas trayectorias sólo permite establecer conclusiones tentativas, puede argumentarse que la IED nueva otorga mayor estabilidad al



ciclo de inversión en la economía mexicana. -véase gráfica 3.5 y cuadros 13 y 13a del anexo-



Fuente: Elaboración propia en base a: World Bank, World Development Indicators 2003; Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros y cuadro 13 del anexo estadístico.

Para 1997, la IED en 1997 fue de 12,829 millones de dólares, 61.3% provino de Estados Unidos, 15.1% del Reino Unido, 4% de Alemania, 2.9% de Japón, 2.7% llegó de España, 3% de Holanda, 2% de Canadá y 8.1% de otros países -véase cuadro 3.11-. De este flujo, 71% fueron nuevas inversiones y 16.8% correspondieron a reinversión de utilidades -véase cuadro 3.12-.

El destino sectorial de las nuevas inversiones fue, 61% en el sector industria de los cuales el 60.1% se destinó a la industria manufacturera y 37.8% en servicios -véase cuadro 3.12-.



Cuadro 3.10
IED en México por fuentes, 1980-2002

Porcentajes

Periodo	IED Total ^{1/}	Nuevas Inversiones ^{2/}	Reinversión de Utilidades
1980	100	39.3	44.9
1981	100	49.3	44.1
1982	100	65.7	33.7
1983	100	82.6	10.3
1984	100	82.6	27.8
1985	100	77.4	26.4
1986	100	77.9	24.8
1987	100	88.0	15.7
1988	100	76.6	24.0
1989	100	52.3	33.9
1990	100	42.3	40.6
1991	100	71.9	29.6
1992	100	68.6	23.2
1993	100	69.3	31.9
1994	100	51.7	21.6
1995	100	71.8	16.5
1996	100	60.2	28.2
1997	100	71.0	16.8
1998	100	49.9	23.3
1999	100	43.4	17.5
2000	100	44.2	23.1
2001	100	74.4	14.2
2002	100	50.9	14.8

1/ Son los pasivos de inversión extranjera directa contabilizados en la balanza de cuenta de capital.

2/ Nuevas inversiones de empresas con participación extranjera.

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 3.11
Estructura porcentual de la Inversión Extranjera Directa (IED) por país de origen 1970-2002.
Porcentajes

Periodo	Total ^{1/}	EUA	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1970	100	79.4	3.3	3.4	0.8	2.8	1.6	0.7	1.3	1.6	1.8	2.0	1.5
1971	100	80.9	3.0	2.8	0.7	2.8	1.7	0.8	1.2	1.8	1.2	1.6	1.5
1972	100	79.9	3.8	3.0	1.2	2.4	1.5	0.4	1.4	2.1	1.2	1.6	1.4
1973	100	76.5	4.1	4.2	1.5	3.9	1.3	0.4	1.7	2.2	1.2	1.6	1.4
1974	100	77.5	3.9	3.4	1.5	3.9	1.4	0.4	1.8	2.4	1.4	1.4	1.0
1975	100	72.5	5.6	2.5	2.0	3.6	1.4	0.2	1.4	3.1	2.1	0.6	4.9
1976	100	71.1	6.5	2.3	3.2	3.2	1.3	0.2	1.6	2.6	2.3	0.5	5.1
1977	100	68.9	6.3	3.9	2.9	4.1	1.4	0.2	1.7	2.7	2.4	0.6	4.9
1978	100	69.1	5.4	4.3	3.2	4.0	1.4	0.2	1.7	3.2	2.2	0.5	4.7
1979	100	68.0	6.7	5.2	2.6	4.1	1.6	0.3	1.6	3.0	2.2	0.4	4.3
1980	100	66.5	3.0	10.5	7.6	6.9	1.2	4.9	0.7	1.1	0.0	-1.8	-0.5
1981	100	63.0	2.4	8.6	12.5	4.4	0.6	6.0	0.9	0.3	0.0	0.3	1.0
1982	100	68.0	1.2	6.4	10.4	3.7	1.1	6.4	-0.3	1.3	0.0	0.3	1.5
1983	100	39.0	7.2	16.1	0.6	2.4	16.1	1.9	4.3	3.2	0.0	0.1	9.2
1984	100	63.8	3.1	10.7	2.5	4.2	0.6	0.8	4.3	2.3	0.0	0.0	7.8
1985	100	76.7	3.3	3.2	4.6	8.2	0.6	0.8	0.3	2.0	0.0	0.0	0.2
1986	100	49.8	4.3	9.0	5.9	1.4	13.1	3.9	1.0	1.7	0.0	0.2	9.9
1987	100	68.9	11.1	1.2	3.4	2.5	0.8	3.2	0.9	0.5	0.0	0.1	7.4
1988	100	39.3	24.3	4.3	4.7	2.7	4.8	1.1	1.0	1.1	6.9	0.0	9.7
1989	100	72.6	1.8	3.4	0.6	7.8	0.7	1.8	0.3	1.5	1.9	0.3	7.5
1990	100	62.0	3.1	7.7	3.2	4.0	4.9	0.3	0.4	1.5	3.4	0.1	9.4
1991	100	66.9	2.1	2.4	2.1	1.9	14.0	1.2	0.4	2.1	3.4	0.1	3.5
1992	100	45.9	11.9	2.4	2.4	8.8	1.9	1.0	0.1	2.5	2.3	0.2	20.7
1993	100	71.5	3.9	2.3	1.5	2.1	1.6	1.3	0.0	1.5	1.8	0.1	12.5
1994	100	46.6	5.6	2.9	5.9	0.5	0.9	1.4	0.1	7.0	7.1	0.0	22.1
1995	100	65.8	2.6	6.6	1.9	2.4	1.5	0.6	0.7	2.0	8.9	0.1	6.7
1996	100	67.2	1.1	2.6	1.9	1.1	1.6	1.0	1.3	6.7	6.4	0.2	9.1
1997	100	61.3	15.1	4.0	2.9	0.2	0.5	2.7	0.1	2.0	3.0	0.2	8.1
1998	100	64.8	2.2	1.7	1.2	0.6	1.6	4.2	0.7	2.5	13.0	0.2	7.3
1999	100	53.7	-1.5	5.7	9.4	0.9	1.3	7.6	5.2	4.7	7.6	0.3	5.1
2000	100	72.5	1.6	2.1	2.6	0.8	-15.4	11.6	-2.0	4.0	15.5	0.2	6.4
2001	100	76.6	0.4	-0.6	0.6	0.5	1.4	2.8	-0.5	3.7	9.8	0.1	5.3
2002	100	61.9	8.7	4.4	1.0	3.2	1.1	2.1	-0.3	1.8	8.7	0.1	7.2

^{1/} Para el periodo comprendido entre 1970 a 1979, la IED es el valor de la inversión acumulada al 31 de diciembre de cada año y esta formada por el capital social, reserva de capital, superávit o déficit, deuda con la matriz a largo y corto plazo, así como las utilidades del ejercicio. A partir de 1994, la información no es comparable con la de años anteriores, debido a que se integra con la inversión extranjera realizada en el año correspondiente y que ha sido notificada al 31 de julio de 1987 al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, más el valor de las importaciones temporales de activo fijo por parte de empresas maquiladoras. Las cifras del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de 1994 en adelante continuarán incrementándose en la medida en que continúe el proceso de modificación de los proyectos ya realizados pero que aún no se han modificado.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros

Banco de México, Indicadores del Sector Externo, Dirección de Investigación Económica, Cuaderno Mensual núm. 41 y 130, Noviembre-Diciembre de 1981 y 1989

Nacional Financiera S.A., La economía mexicana en cifras, Ediciones 1978 y 1984.



Cuadro 3.12
Estructura porcentual de la IED por sector, nuevas inversiones y utilidades reinvertidas, 1970-2002
Porcentajes

Periodo	Total	Destino Sectorial de la IED			IED en Cuenta Capital			
		Primaño ^{1/}	Sector Industrial ^{2/}		Servicios ^{3/}	Total ^{4/}	Nuevas Inversiones ^{5/}	Reinversión de Utilidades
			Total	Manufacturas				
1970	100	1.1	80.7	74.4	18.2	95.0	53.3	41.6
1971	100	1.2	80.2	75.2	18.6	97.0	50.3	46.6
1972	100	1.3	80.1	74.9	18.6	104.8	56.8	48.0
1973	100	1.2	81.5	76.3	17.3	80.9	35.8	45.0
1974	100	0.3	81.3	76.5	18.5	79.0	31.5	47.5
1975	100	0.3	82.0	77.6	17.7	106.3	39.6	66.6
1976	100	0.3	82.3	78.1	17.4	104.7	50.2	54.5
1977	100	0.2	83.9	79.5	15.9	98.4	58.7	39.7
1978	100	0.2	82.6	78.2	17.1	96.0	40.2	55.8
1979	100	0.2	79.7	75.6	20.1	83.7	39.2	44.4
1980	100	0.1	84.6	79.2	15.4	84.2	39.3	44.9
1981	100	-0.3	71.5	82.6	28.8	93.3	49.3	44.1
1982	100	0.3	61.9	60.9	37.8	99.4	65.7	33.7
1983	100	0.0	89.5	87.3	10.5	92.9	82.6	10.3
1984	100	0.1	89.2	88.8	10.7	110.4	82.6	27.8
1985	100	0.0	68.5	67.4	31.5	103.8	77.4	26.4
1986	100	0.0	80.4	79.2	19.6	102.7	77.9	24.8
1987	100	0.4	63.2	61.9	36.4	103.7	88.0	15.7
1988	100	-0.4	33.1	32.3	67.3	100.6	78.6	24.0
1989	100	0.8	39.7	39.3	59.5	86.1	52.3	33.9
1990	100	1.6	34.6	32.0	63.8	83.0	42.3	40.6
1991	100	1.3	27.9	27.0	70.8	101.4	71.9	29.6
1992	100	1.1	30.8	30.6	68.1	91.8	68.6	23.2
1993	100	0.7	48.5	47.4	50.8	101.2	69.3	31.9
1994	100	0.1	60.7	58.2	38.2	73.3	51.7	21.6
1995	100	0.1	58.6	58.2	40.3	88.3	71.8	16.5
1996	100	0.4	61.5	61.1	37.0	88.4	60.2	28.2
1997	100	0.1	61.0	60.1	37.8	87.8	71.0	16.8
1998	100	0.4	63.9	62.2	35.2	73.2	49.8	23.3
1999	100	0.6	70.4	68.3	28.0	60.9	43.4	17.5
2000	100	0.6	58.5	56.7	39.8	67.3	44.2	23.1
2001	100	0.0	23.5	22.1	76.3	88.6	74.4	14.2
2002	100	0.0	42.6	40.6	55.8	100.0	50.9	14.8

1/ Se conforma por la IED agropecuaria.

2/ En el periodo comprendido entre 1970 a 1979, este sector se integra por la minería, industria manufacturera y la construcción. Para los años de 1980 a 1993 este sector se compone por la IED en la industria extractiva y manufacturera.

Mientras que para el periodo comprendido entre 1994 al 2000, este sector se integra por la industria manufacturera, construcción, electricidad y agua.

3/ Para los años de 1970 a 1979 este rubro se integra por el comercio, transportes, establecimientos financieros, otros servicios, actividades no específicas y otras actividades. Para el periodo comprendido entre los años de 1980 a 1993 este sector se compone por la IED en el comercio y los servicios. Mientras que para los años de 1994 al 2000, este sector se integra por el comercio, transportes y comunicaciones, servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles, así como los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

4/ La suma de las nuevas inversiones y la reinversión de utilidades en la IED no suma el 100% debido a que faltan las cuentas con la matriz o también denominadas como cuentas entre compañías de empresas con participación extranjera. Por el contrario, si la suma de ambos rubros supera el 100% se debe a que falta deducir a la IED las cuentas con la matriz.

5/ Nuevas inversiones de empresas con participación extranjera.

Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 14 del anexo estadístico y a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Banco de México, Indicadores del Sector Externo, Dirección de Investigación Económica, Cuaderno Mensual núm. 41 y 130, Noviembre-Diciembre de 1981 y 1989.

Nacional Financiera S.A., La economía mexicana en cifras, Ediciones 1978 y 1984.



3.3.1.2 Comportamiento de la IED en el Sexenio de Vicente Fox

Durante 2001, la inversión extranjera en el mercado de capitales logró un avance de 35%, a pesar de la desaceleración económica y los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos. México fue el segundo receptor de inversión extranjera directa en América Latina durante 2001 con más de 20 mil millones de dólares. El monto es mayor en 35% respecto al 2000 y constituyó 22% de toda la IED girada a América Latina y el Caribe en ese año. Analistas y economistas tanto públicos como privados ya habían pronosticado que en 2002 se reduciría un poco el monto de inversión a México y el resto de América Latina, producto de la recesión económica estadounidense y su impacto en el resto del mundo y efectivamente, como se observa en el cuadro 3.14, para el 2002 las cosas cambiaron y se presentó un decremento de la IED del 40% respecto al año anterior.

En el caso de Brasil, el retraso de algunas privatizaciones no concretadas por el gobierno para el 2001, impactaron el nivel de ingresos por concepto de IED con un decremento de 19% -24 mil 715 millones de dólares-. En el caso de Argentina, 2001 fue el segundo año consecutivo en que la IED se desplomó registrando una tasa de crecimiento negativa por 79% alcanzando sólo 2 mil millones de dólares debido a la recesión económica y financiera de finales de 2001 situación que desde principios de 2000 ya había afectado su atractivo para los inversores extranjeros -véanse cuadros 3.13 y 3.14-.

En términos generales, como se observa en el cuadro 3.3 América Latina y el Caribe recibieron 97 mil 352 millones de dólares en IED durante 2001 y 2002.



Cuadro 3.13
Inversión Extranjera Directa (IED) de México, Brasil y Argentina
reportada por el FMI en balanza de pagos, 1980-2002.^{1/}
Millones de dólares

Periodo	México	Brasil	Argentina
1980	2,090	1,544	788
1981	3,078	2,313	944
1982	1,901	2,534	257
1983	2,192	1,422	183
1984	1,542	1,552	268
1985	1,984	1,360	919
1986	2,036	202	574
1987	1,184	1,031	-19
1988	2,011	2,629	1,147
1989	2,785	608	1,028
1990	2,549	324	1,836
1991	4,742	89	2,439
1992	4,393	1,924	3,265
1993	4,389	801	2,088
1994	10,973	2,035	2,622
1995	9,526	3,475	4,112
1996	9,186	11,667	5,348
1997	12,831	18,608	5,507
1998	11,897	29,192	4,965
1999	12,855	26,886	22,257
2000	15,483	30,498	9,517
2001	20,930	24,715	2,005
2002	12,658	14,084	1,418

1/ El total de la Inversión Extranjera Directa corresponde a la suma de la "Direct Investment Abroad" y "Dir. Invest. In Rep. Econ. N.I.E." reportada en la balanza de pagos de cada país.
Fuente: International Monetary Fund, International Financial Statistics, September 2003.



Cuadro 3.14
Dinámica de la Inversión Extranjera Directa (IED) de México, Brasil y Argentina
reportada por el FMI en balanza de pagos, 1980-2002.^{1/}
tasas de crecimiento promedio anuales

Periodo	México	Brasil	Argentina
1980	--	--	--
1981	47	50	20
1982	-38	10	-73
1983	15	-44	-29
1984	-30	9	46
1985	29	-12	243
1986	3	-85	-38
1987	-42	410	-103
1988	70	155	n.a
1989	38	-77	-10
1990	-8	-47	79
1991	86	-73	33
1992	-7	2,062	34
1993	0	-58	-36
1994	150	154	26
1995	-13	71	57
1996	-4	236	30
1997	40	59	3
1998	-7	57	-10
1999	8	-8	348
2000	20	13	-57
2001	35	-19	-79
2002	-40	-43	-29

1/ El total de la Inversión Extranjera Directa corresponde a la suma de la "Direct Investment Abroad" y "Dir. Invest. In Rep. Econ. N.I.E." reportada en la balanza de pagos de cada país.

Fuente: Elaboración propia en base a International Monetary Fund, International Financial Statistics, September 2003.

3.4.1 Comercio Exterior

A principios de los años 80, las exportaciones aún estaban concentradas en el petróleo, llegaron a representar el 68.5 % de las exportaciones totales en 1982. A partir de 1986, la estructura de las exportaciones empezó a presentar modificaciones significativas, y para 1988 las exportaciones petroleras sólo representaban el 6.1%, en tanto que las exportaciones no petroleras ganaban cada vez más terreno hasta representar en 2002 el 91% de las mercancías que México exportaba, Dentro de las exportaciones no petroleras el sector manufacturero es el más dinámico ya que contribuye con la mayor parte del total de las exportaciones, 88.3% del total de las exportaciones para 2002 y el 97% de las exportaciones no petroleras. También es importante mencionar que las exportaciones



manufactureras que contienen maquila son las más importantes dentro del sector manufacturero.-véanse cuadro 3.15 y gráficas 3.6 y 3.7-

Desde hace muchos años, el principal receptor de ventas al exterior ha sido el mercado estadounidense. En 1980, recibía el 65.2% -10 112 millones de dólares- de las exportaciones, en 1988 el 66% -13 556 millones de dólares- del total y para el 2002 le vendíamos a Estados Unidos el 89% -143 048 millones de dólares- de las exportaciones. Mientras tanto, a Canadá le vendíamos tan sólo el 2.8% -120 millones de dólares- de las exportaciones en 1982 y en 1988 habíamos reducido ese porcentaje a tan sólo el 1.4% -278 millones de dólares- del total, porcentaje que ascendió a 2% -2 806 millones de dólares- en el 2002 -véase cuadro 3.16 y 15 del anexo estadístico-

En 1980, la relación con los países de América Latina -ALADI- y Centro América no era mejor ya que sólo les vendíamos el 6.1% -946 millones de dólares- de nuestras exportaciones. Entre los principales compradores destacan: Brasil con 2.6%, Costa Rica con 0.6%, Venezuela con 0.4%, Guatemala con 0.4%, Nicaragua con 0.3%, Colombia con el 0.3%, Argentina con 0.3%, y Ecuador con 0.3%. Para 1994, el comercio se concentró aún más con Estados Unidos y las exportaciones a ese país representaron el 84.9% de las exportaciones totales. En tanto que el comercio con América Latina siguió una tendencia descendiente y para el 2002 les vendíamos sólo un 3% -1 527 millones de dólares- de nuestras exportaciones. -Véanse cuadro 3.16 y 15 del anexo estadístico-

En la década de los 90 se inicia la firma de acuerdos y tratados comerciales: El TLCAN con Estados Unidos y Canadá; algunos con países de América Latina, Israel y con la Unión Europea. Lo anterior ha permitido el ingreso de México a nuevos mercados y ha propiciado el incremento de las ventas al exterior (exportaciones), lo que ha redundado, de manera significativa, en el crecimiento del comercio exterior y convertido a México en el país latinoamericano que tiene el mayor número de acuerdos comerciales firmados (11 TLC's en total con 32 países). Para México, estos 19 años han significado un cambio radical en su



intercambio comercial: de una política proteccionista de su mercado interno a una política de intensa apertura al exterior.

La entrada en vigor del TLCAN, coincidió con esa expansión económica, lo que permitió la penetración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos sin generar mayores problemas políticos y económicos en este último país, aunque no dejaron de oírse las quejas del sector laboral que vio amenazadas algunas de sus fuentes de empleo.

El crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos fue, en promedio, de una tasa anual de 14 % en el periodo 1994-2002 y la inversión extranjera directa (IED) aumentó mucho más de lo esperado: acumuló 73 mil 345 millones de dólares durante el periodo 1994-2002, con una participación promedio de los Estados Unidos del 65% en el mismo periodo. -véanse los cuadros 3.9, 3.11 y 16 del anexo estadístico- .

El TLCAN ha sido fundamental para la nueva dinámica exportadora de México y para el creciente grado de integración de la economía mexicana a la estadounidense. Prueba de ello, es que las industrias automotriz -ramas 56 y 57- y electrónica -ramas 52 a 55-, ambas en manos del capital extranjero y pertenecientes al sector manufacturero, son las que han permitido el crecimiento exportador y un superávit comercial con Estados Unidos desde 1995 hasta la fecha -véase cuadro 3.21-. Pero también, son las que le han permitido aumentar a la economía norteamericana su grado de competitividad frente a las economías asiáticas. Como se puede observar en los cuadros 3.17 y 3.18, durante el periodo 1982-2002 el sector manufacturero captó el 54.4% de la IED y concentró el 66 % de las exportaciones -para el 2002, el 89% de las exportaciones totales fueron manufactureras-. Sin embargo, dichas ramas no han producido un efecto de arrastre en el total de la economía.

En términos generales, las principales tendencias de la economía referentes al comercio exterior a partir de 1990 y sobre todo a partir de 1994, son las siguientes: 1) Las exportaciones manufactureras se han convertido en el componente más dinámico de las exportaciones totales, sobre todo, desde 1986 cuando alcanzan a representar casi la mitad de las exportaciones totales. En este aspecto, no se puede ignorar que la brusca devaluación



del peso en 1994 y la política cambiaria que propicia su paulatina y permanente devaluación, han sido de las principales causas de esta dinámica. 2) La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras es de un 14% para la década, 8.4% para 1990-1993 -lo que significó un acumulado de 136 535 millones de dólares- y 17.5 % para 1994-1999 -acumulado de 520 213 millones de dólares-. Lo que significa que las actividades, relacionadas con la industria manufacturera acaparan la mayor parte de las exportaciones mexicanas. La concentración, en estas actividades, ha ido en constante ascenso durante la década de los 90 y particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN –véanse cuadros 3.19, 17 y 17a del anexo estadístico-.

También las importaciones mexicanas han tenido una dinámica relevante. En consecuencia, la balanza comercial de bienes -sin incluir a la maquila-, y particularmente el sector manufacturero, han reflejado un déficit constante. Por lo tanto, una de las principales características del sector manufacturero es su alta dependencia de importaciones para crecer en términos económicos y para llevar a cabo las exportaciones, incluso antes del TLCAN. Esta tendencia refleja la falta de vinculación del sector manufacturero con el resto de la economía. El cuadro 3.20 es evidencia empírica de que las tasas de crecimiento de la industria manufacturera son mayores a las que presentan el resto de los sectores.

Por otra parte, la balanza comercial total acumulada con Estados Unidos ha sido superavitaria en el periodo 1994-2002 como lo muestra el cuadro 3.21, sobre todo, como resultado de la relación comercial con los Estados Unidos. Sin embargo, el que las importaciones también presenten una fuerte aceleración, de hasta 25%, propició que en 5 de los 9 años, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones fuera superior a la de las exportaciones

Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas -entre 264 y 312-, sobre todo extranjeras -entre 54 y 78-, concentra al rededor del 50% de las exportaciones totales nacionales y el 29% de las exportaciones manufactureras. Si hablamos de maquila, para 2002 existían 2 976 unidades en activo las cuales exportaron



78 098 millones de dólares con una tasa de crecimiento de 1.6% respecto al año anterior (véanse cuadros 3.22, 18 y 18a del anexo estadístico).

Son entonces, empresas extranjeras y de capital mayoritario extranjero, las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Ese pequeño grupo incrementa su participación en las exportaciones totales, mientras que las nacionales reducen su participación.

Desde 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones mexicanas aumentaron la dinámica de crecimiento que mantenían desde inicios de la década de los noventa⁶⁰. Las exportaciones a los Estados Unidos continúan creciendo con tasas de dos dígitos desde 1994, con excepción de 1998, año en el que aún para una serie de países, incluyendo a Canadá y Japón, estas tasas son negativas. Desde esta perspectiva, los Estados Unidos no son sólo el principal destino de las exportaciones mexicanas, sino también el mercado que absorbe más del 80% de éstas; así, a partir de 1990 y desde el año 2000 casi el 90% de las exportaciones mexicanas son destinadas al mercado estadounidense como se puede ver en el cuadro 19 del anexo estadístico.

El TLCAN y la relación bilateral con los Estados Unidos también han sido significativos desde otra perspectiva. Históricamente, la economía mexicana ha tenido altos déficits comerciales, pero éstos se han logrado reducir notablemente como resultado de los superávits comerciales con los Estados Unidos desde 1995, los cuales promedian un 4% con respecto al PIB si tomamos en cuenta el periodo 1995–2002. Sin embargo, como ya se dijo anteriormente, los Estados Unidos también aumentan su participación en las importaciones mexicanas desde 1995 (véanse cuadros 20 y 21 del anexo estadístico).

Las tendencias anteriores reflejan que los Estados Unidos se han consolidado como el principal destino de las exportaciones mexicanas y han absorbido la mayor parte de su reciente aumento durante la década de los 90 y particularmente desde 1994, a tal grado, que México se ha convertido en el tercer exportador a los Estados Unidos y el primero en

⁶⁰ Con excepción de 1991 cuando crecieron 84%.



cuanto a electrónica y confecciones, maquinaria y equipo de transporte, es decir, manufacturas. (Véanse cuadros 22, 22a y 22b del anexo estadístico)

Frente al incremento de las importaciones y exportaciones entre los Estados Unidos y México, es importante destacar el tipo de comercio que ha aumentado durante el período, y en especial, desde la entrada en vigor del TLCAN. Una de sus características esenciales es su modalidad de comercio intraindustria e incluso intrafirma, particularmente en sectores con una alta participación de empresas transnacionales, como la industria automotriz y la de partes para automóviles (véanse cuadros 22 (I) y 22 (I)a del anexo estadístico), la electrónica y la de confección, entre otros. Las tendencias señaladas son relevantes en el sentido de que señalan el comercio intraindustria y probablemente intrafirma, como una de las principales fuentes del aumento del comercio de México con el mundo y particularmente con los Estados Unidos.



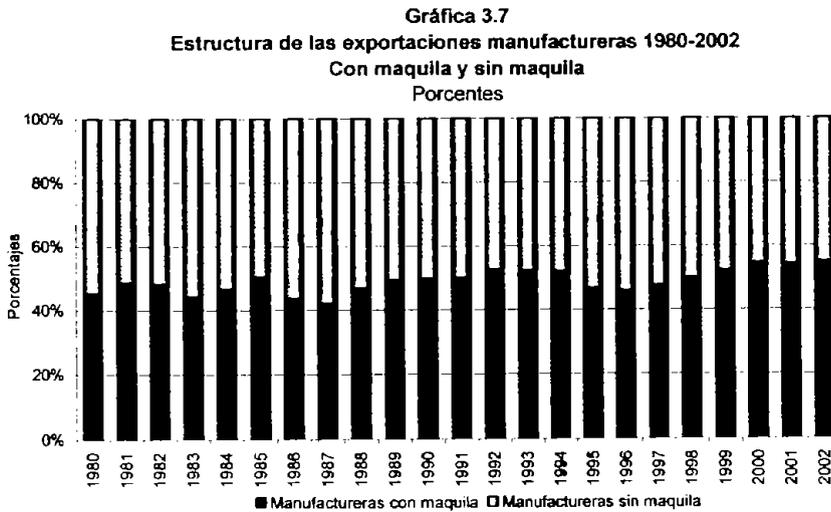
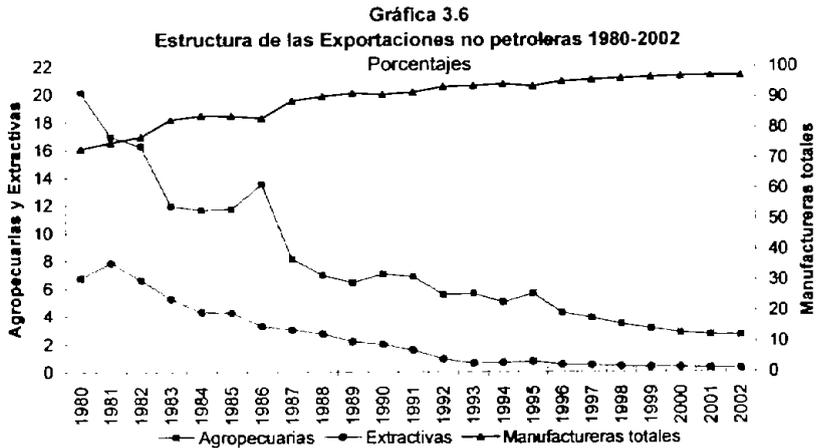
Cuadro 3.15
Participación de las exportaciones petroleras y no petroleras -desagregando la industria
con maquila y sin maquila- en las exportaciones totales en México, 1980-2002
Porcentajes

Periodo	Exportaciones Totales	Exportaciones Petroleras			Exportaciones No Petroleras						
		Total	Petróleo Crudo ^{1/}	Otras	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras			
								Total	con maquila	sin maquila	
1980	100	57.9	52.4	5.5	42.1	8.5	2.8	30.8	14.0	16.8	
1981	100	62.5	57.1	5.4	37.5	6.4	2.9	28.2	13.8	14.4	
1982	100	68.5	64.9	3.6	31.5	5.1	2.1	24.3	11.7	12.5	
1983	100	61.7	57.0	4.7	38.3	4.6	2.0	31.7	14.0	17.7	
1984	100	57.0	51.4	5.6	43.0	5.0	1.9	36.1	16.9	19.2	
1985	100	55.2	49.7	5.4	44.8	5.3	1.9	37.6	19.0	18.6	
1986	100	28.9	25.6	3.3	71.1	9.6	2.3	59.1	25.9	33.2	
1987	100	31.3	28.5	2.7	68.7	5.6	2.1	61.1	25.7	35.3	
1988	100	21.9	19.2	2.7	78.1	5.4	2.2	70.5	33.1	37.5	
1989	100	22.4	20.7	1.7	77.6	5.0	1.7	70.9	35.1	35.8	
1990	100	24.8	21.9	2.9	75.2	5.3	1.5	68.4	34.1	34.3	
1991	100	19.1	17.0	2.1	80.9	5.6	1.3	74.0	37.1	36.9	
1992	100	18.0	16.1	1.9	82.0	4.6	0.8	76.7	40.4	36.2	
1993	100	14.3	12.5	1.8	85.7	4.8	0.5	80.3	42.1	38.2	
1994	100	12.2	10.9	1.3	87.8	4.4	0.6	82.8	43.1	39.6	
1995	100	10.6	9.3	1.3	89.4	5.0	0.7	83.7	39.1	44.6	
1996	100	12.1	11.2	1.0	87.9	3.7	0.5	83.7	38.5	45.2	
1997	100	10.3	9.4	0.9	89.7	3.5	0.4	85.8	40.9	44.9	
1998	100	6.1	5.4	0.7	93.9	3.2	0.4	90.3	45.2	45.1	
1999	100	7.3	6.5	0.8	92.7	2.9	0.3	89.5	46.8	42.7	
2000	100	9.8	8.9	0.9	90.2	2.5	0.3	87.3	47.7	39.6	
2001	100	8.1	7.3	0.8	91.9	2.5	0.2	89.2	48.5	40.7	
2002	100	9.0	8.2	0.9	91.0	2.4	0.2	88.3	48.6	39.8	

1/ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 23 del anexo estadístico con datos de:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.





Cuadro 3.16
Participación porcentual de las exportaciones totales de México por país de destino de 1980-2002.
Porcentaje con respecto al total de las exportaciones

País												<i>Sigue</i>
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL	99	98	99	99	99							
NORTEAMÉRICA	66.0	56.4	53.4	60.4	59.0	62.6	67.0	66.7	67.3	70.5	70.5	82.2
Estados Unidos	65.2	53.3	50.7	58.2	56.7	60.7	65.8	65.2	66.0	69.3	68.8	78.5
Canadá	0.8	3.1	2.8	2.2	2.3	1.8	1.2	1.5	1.4	1.2	1.7	2.6
ALADI	4.5	5.5	4.9	4.1	3.9	3.1	4.2	4.1	4.7	3.7	3.7	2.6
Argentina	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.7	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4
Bolivia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Brasil	2.6	3.9	3.4	2.9	2.4	1.4	1.1	0.8	0.6	0.8	0.6	0.4
Colombia	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.6	0.7	0.7	0.9	0.5	0.4	0.4
Chile	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.6	0.4	0.3	0.3
Ecuador	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.1
Perú	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2
Uruguay	0.1	0.0	0.4	0.2	0.2	0.1	0.3	0.4	0.3	0.3	0.1	0.1
Venezuela	0.4	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2	0.3	0.4	0.4	0.3	0.5	0.3
Cuba	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.6	0.5	0.4	0.2
CENTROAMÉRICA	1.6	2.2	1.9	1.8	1.5	1.3	1.4	1.6	1.7	2.0	1.4	1.0
Belice	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
Costa Rica	0.6	0.5	0.3	0.3	0.2	0.1	0.4	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2
El Salvador	0.1	0.4	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3
Guatemala	0.4	0.6	0.5	0.3	0.4	0.5	0.4	0.6	0.5	0.9	0.4	0.3
Honduras	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1
Nicaragua	0.3	0.5	0.7	0.7	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
UNIÓN EUROPEA	16.0	18.5	21.6	17.4	19.1	18.9	13.8	14.7	13.3	11.9	13.2	7.8
Alemania	1.9	1.1	1.1	0.1	1.2	1.4	2.4	1.6	2.1	1.6	1.7	1.2
Austria	0.0	0.0	0.3	0.5	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Bélgica	0.5	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.7	1.0	1.1	0.6	0.8	0.8
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
España	8.0	9.9	8.5	7.3	7.0	7.9	5.2	6.0	4.8	5.0	5.4	2.7
Finlandia	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	3.7	4.6	4.4	3.8	3.9	3.8	2.5	2.8	2.7	2.1	2.1	1.4
Grecia	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	0.5	0.3	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.6	0.5	0.7	1.3	0.4
Irlanda (Eire)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Italia	0.6	0.5	2.0	0.7	1.3	1.4	0.6	0.4	0.5	0.6	0.8	0.4
Luxemburgo	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Portugal	0.0	0.1	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.2
Reino Unido	0.6	1.2	4.3	4.1	4.2	3.1	1.3	1.5	0.9	0.8	0.7	0.5
Suecia	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.4	0.3	0.8	0.3
Islandia	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Noruega	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Suiza	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.4	0.3	0.3	0.3	0.8	0.3
NIC'S	0.7	1.2	1.4	0.9	1.1	0.9	1.3	1.3	1.8	1.0	0.9	0.5
Corea del Sur	0.1	0.3	1.0	0.6	0.7	0.5	0.6	0.5	0.5	0.2	0.4	0.1
Taiwán	0.6	0.9	0.4	0.2	0.4	0.4	0.7	0.6	0.9	0.4	0.3	0.2
Hong Kong	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.3	0.2	0.2
Singapur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1
JAPÓN	4.8	6.0	6.8	6.9	7.9	7.9	6.5	6.6	6.0	5.8	5.6	2.9
PANAMÁ	0.1	0.6	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.3	0.4	0.3	0.2
CHINA	--											
ISRAEL	4.1	3.8	3.5	2.4	2.0	2.0	1.0	1.0	0.8	0.9	0.8	0.4
RESTO DEL MUNDO	2.0	5.6	5.6	5.2	4.8	2.6	3.8	3.0	3.7	3.5	2.9	2.0

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 3.16 Cont.
Participación porcentual de las exportaciones totales de México por país de destino de 1980-2002.
Porcentaje con respecto al total de las exportaciones.

País	Continuación										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	99	99	99	99	99	99	99	99	100	99	99
NORTEAMÉRICA	83.3	85.7	87.4	85.8	86.2	87.4	88.9	90.0	90.7	90.5	90.7
Estados Unidos	81.1	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	87.6	88.3	88.7	88.5	89.0
Canadá	2.2	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0	1.9	1.7
ALADI	3.2	3.3	2.9	4.1	3.9	3.6	2.8	1.8	1.7	1.9	1.6
Argentina	0.4	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1
Bolivia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Brasil	0.9	0.6	0.6	1.0	0.9	0.6	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3
Colombia	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
Chile	0.3	0.4	0.3	0.6	0.7	0.8	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2
Ecuador	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Perú	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Uruguay	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
Venezuela	0.4	0.4	0.3	0.5	0.4	0.6	0.5	0.3	0.3	0.4	0.4
Cuba	0.3	0.2	0.3	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
CENTROAMÉRICA	1.1	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.8	0.9	0.9
Belice	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Costa Rica	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
El Salvador	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2
Guatemala	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.3	0.4	0.3
Honduras	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
UNIÓN EUROPEA	7.4	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4	3.4	3.2
Alemania	1.1	0.8	0.6	0.6	0.7	0.7	1.0	1.5	0.9	0.9	0.8
Austria	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bélgica	0.6	0.4	0.4	0.6	0.4	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
España	2.7	1.8	1.4	1.0	0.9	0.9	0.6	0.6	0.9	0.8	0.9
Finlandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	1.2	0.9	0.9	0.6	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4
Irlanda (Eire)	0.0	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
Italia	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1
Luxemburgo	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Portugal	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Reino Unido	0.5	0.4	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4
Suecia	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0.3	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3
Islandia	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Noruega	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suiza	0.3	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
NIC'S	0.5	0.5	0.5	1.0	0.9	0.7	0.7	0.7	0.4	0.5	0.6
Corea del Sur	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1
Taiwán	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Hong Kong	0.1	0.2	0.3	0.6	0.5	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Singapur	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.1	0.2	0.2
JAPÓN	1.7	1.3	1.6	1.2	1.5	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3
PANAMÁ	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
CHINA	-	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3
ISRAEL	0.4	0.2	0.0								
RESTO DEL MUNDO	1.9	2.0	1.5	1.6	2.1	1.8	1.8	1.6	1.6	1.7	1.8

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 3.17
Participación de la IED por sector, 1980-2002 ^{1/}.
 Porcentajes

Periodo	IED Total	Primario ^{2/}	Industrial ^{3/}	Manufacturas	Servicios ^{4/}
1980	100	0.1	84.6	79.2	15.4
1981	100	-0.3	71.5	82.6	28.8
1982	100	0.3	61.9	60.9	37.8
1983	100	0.0	89.5	87.3	10.5
1984	100	0.1	89.2	88.8	10.7
1985	100	0.0	68.5	67.4	31.5
1986	100	0.0	80.4	79.2	19.6
1987	100	0.4	63.2	61.9	36.4
1988	100	-0.4	33.1	32.3	67.3
1989	100	0.8	39.7	39.3	59.5
1990	100	1.6	34.6	32.0	63.8
1991	100	1.3	27.9	27.0	70.8
1992	100	1.1	30.8	30.6	68.1
1993	100	0.7	48.5	47.4	50.8
1994	100	0.1	60.7	58.2	38.2
1995	100	0.1	58.6	58.2	40.3
1996	100	0.4	61.5	61.1	37.0
1997	100	0.1	61.0	60.1	37.8
1998	100	0.4	63.9	62.2	35.2
1999	100	0.6	70.4	68.3	28.0
2000	100	0.6	58.5	56.7	39.8
2001	100	0.0	23.5	22.1	76.3
2002 p/	100	0.0	42.6	40.6	55.8

1/ A partir de 1994, la información no es comparable con la de años anteriores, debido a que se integra con la inversión extranjera realizada en el año correspondiente y que ha sido notificada al 31 de julio de 1997 al RENIE, más el valor de las importaciones temporales de activo fijo por parte de empresas maquiladoras. Las cifras del RENIE de 1994 en adelante continuarán incrementándose en la medida en que continúe el proceso de modificación de proyectos ya realizados pero que aún no se han modificado.

2/ Se conforma por la IED agropecuaria.

3/ Para los años de 1980 a 1993, este sector se compone por la IED en la industria extractiva y manufacturera. Mientras que para el periodo comprendido entre 1994 al 2000, este sector se integra por la industria manufacturera, construcción, electricidad y agua.

4/ Para el periodo 1980-1993 este sector se compone por la IED en el comercio y los servicios. Mientras que para los años de 1994 al 2000, este sector se integra por el comercio, transportes y comunicaciones, servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles, así como los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 3.18
Participación porcentual de las Exportaciones manufactureras por gran división, en las exportaciones totales 1980-2002.^{1/}
Porcentajes

Periodo	Total	I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	II Textiles, Prendas de Vestir, e Industria del Cuero	III Industria de la Madera y Productos de Madera	IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos del Caucho y Plástico	VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados de Petróleo y Carbón	VII Industrias Metálicas Básicas	VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	IX Otras Industrias Manufactureras
1980	23.0	5.0	1.2	0.4	0.5	6.2	0.8	3.7	5.1	0.3
1981	20.4	3.4	0.9	0.3	0.4	6.1	0.6	4.0	4.4	0.2
1982	15.9	3.3	0.7	0.2	0.4	4.0	0.7	2.3	4.2	0.2
1983	24.4	3.2	0.9	0.4	0.3	6.9	0.9	3.9	7.5	0.3
1984	28.9	3.4	1.1	0.4	0.4	9.2	1.2	3.7	9.2	0.3
1985	29.7	3.5	0.9	0.3	0.4	10.0	1.4	3.0	9.8	0.3
1986	43.6	4.9	1.8	0.6	0.7	9.0	2.1	5.1	19.0	0.4
1987	50.9	6.4	2.8	0.7	1.1	9.6	2.2	6.1	21.7	0.3
1988	59.7	6.6	3.0	0.9	1.6	11.5	2.5	7.6	25.5	0.4
1989	57.3	5.6	2.7	0.9	1.2	10.1	2.5	8.3	25.7	0.5
1990	55.4	4.1	2.4	0.6	0.8	11.1	2.0	7.0	27.0	0.5
1991	75.7	3.3	4.7	1.0	1.5	8.7	2.0	4.9	47.9	1.6
1992	78.3	3.0	5.0	1.1	1.4	8.6	2.0	4.5	51.3	1.4
1993	82.0	3.1	5.3	1.1	1.3	8.3	2.2	4.7	54.7	1.4
1994	84.0	3.1	5.4	1.0	0.9	7.6	2.0	4.3	58.1	1.6
1995	84.7	3.2	6.2	0.8	1.1	7.8	1.8	6.1	56.2	1.6
1996	84.4	3.1	6.6	0.9	0.9	6.6	1.8	5.0	58.1	1.5
1997	86.7	3.0	8.0	0.9	1.0	6.4	1.8	4.9	59.1	1.5
1998	90.7	3.0	8.4	0.9	1.0	6.1	1.9	4.2	63.7	1.6
1999	90.0	2.8	8.2	0.8	1.0	5.9	1.9	3.2	65.1	1.2
2000	88.0	2.5	7.5	0.7	0.8	5.9	1.7	2.8	65.2	0.9
2001	89.7	2.7	7.1	0.6	0.8	5.8	1.9	2.6	67.3	1.0
2002 p/	89.1	2.8	6.9	0.5	0.8	5.9	1.8	2.7	66.3	1.4

p/ En el caso de las exportaciones, los datos presentados son cifras preliminares.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Elaboración propia en base a los cuadros 25 y 25a del anexo estadístico con datos de:

Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 3.19
Dinámica de las exportaciones de manufacturas
con maquila y sin maquila en México, 1980-2002
Tasas de crecimiento

Período	Manufactureras totales	Manufactureras con maquila	Manufactureras sin maquila
1980	-	--	--
1981	18.3	27.2	10.9
1982	-11.0	-11.8	-10.2
1983	40.7	28.9	51.9
1984	27.7	34.7	22.1
1985	-4.1	3.9	-11.0
1986	28.0	10.8	45.5
1987	30.7	25.8	34.6
1988	28.5	42.8	18.0
1989	15.2	21.5	9.6
1990	11.6	12.5	10.7
1991	13.6	14.1	13.0
1992	12.1	18.0	6.2
1993	17.7	17.0	18.5
1994	20.9	20.2	21.7
1995	32.1	18.4	46.9
1996	20.7	18.7	22.4
1997	18.1	22.3	14.4
1998	11.9	17.5	6.7
1999	15.1	20.3	9.9
2000	19.0	24.5	13.1
2001	-2.7	-3.3	-2.1
2002	0.5	1.6	-0.8

Fuente: Elaboración propia en base a:
Banco de México. Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 3.20
Dinámica de las importaciones por grupos de actividad económica en México, 1980-2002.^{1/}
 Tasas de crecimientos anuales

Periodo	Total FOB	Agricultura y Silvicultura	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufactureras	Servicios y Productos no Clasificados
1980	--	--	--	--	--	--
1981	29.0	17.1	53.2	8.7	30.8	1.4
1982	-39.7	-58.0	-20.5	-20.8	-38.4	-31.1
1983	-40.0	74.8	-53.7	-35.0	-47.5	-57.2
1984	34.8	4.6	130.5	34.9	41.0	-5.2
1985	19.4	-23.6	69.1	9.7	25.4	123.1
1986	-14.5	-39.6	-50.3	-11.7	-11.0	-20.4
1987	7.0	24.0	-11.0	36.4	5.8	-17.0
1988	52.4	43.8	173.7	26.3	52.9	-34.1
1989	25.5	25.1	-32.1	19.8	26.0	278.5
1990	22.9	4.8	-5.7	0.4	24.9	33.5
1991	59.8	-7.8	83.8	-0.6	64.7	67.0
1992	24.3	42.4	3.0	34.6	24.0	6.9
1993	5.2	-3.2	-32.3	-25.0	5.7	50.4
1994	21.4	28.8	22.4	12.3	20.9	43.3
1995	-8.7	-17.2	-56.4	37.1	-9.3	53.7
1996	23.5	75.3	97.0	8.1	20.2	76.2
1997	22.7	-15.8	58.0	31.7	25.2	6.1
1998	14.2	17.0	-4.1	7.2	14.6	1.9
1999	13.2	-5.9	-8.0	-2.4	14.4	5.1
2000	22.9	6.9	9.0	48.3	24.0	-6.5
2001 p/	-3.5	8.1	-3.4	19.2	-3.5	-28.8
2002 p/	0.2	4.7	5.5	24.4	0.8	-68.6

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 26 del anexo estadístico con datos de:

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 3.21
 Importancia del comercio exterior de México con Estados Unidos, 1980-2002.

Periodo	Exportaciones a	Importaciones	Balanza	Exportaciones a	Importaciones	Exportaciones a	Importaciones	Balanza
	Estados Unidos	provenientes de		Estados Unidos	provenientes de	Estados Unidos	provenientes de	
	v	z	Comercial	1	2	v	z	Comercial
	Millones de dólares			Tasas de crecimiento anuales		Porcentajes con respecto PIB de México		
1980	10,112	12,562	-2,451	--	--	5.0	6.2	-1.2
1981	10,719	15,778	-5,059	6.0	25.6	4.3	6.4	-2.0
1982	10,756	8,969	1,787	0.3	-43.2	9.9	8.3	1.7
1983	12,996	5,518	7,479	20.8	-38.5	10.0	4.2	5.7
1984	13,714	7,315	6,399	5.5	32.6	8.5	4.5	4.0
1985	13,158	8,633	4,525	-4.0	18.0	9.7	6.3	3.3
1986	10,627	7,392	3,235	-19.2	-14.4	11.8	8.2	3.6
1987	13,361	7,878	5,484	25.7	6.6	14.5	8.6	6.0
1988	13,556	12,607	949	1.5	60.0	7.5	7.0	0.5
1989	15,828	15,827	1	16.8	25.5	7.7	7.7	0.0
1990	18,456	20,491	-2,035	16.6	29.5	7.4	8.2	-0.8
1991	33,953	36,814	-2,862	84.0	79.7	11.0	12.0	-0.9
1992	37,468	44,216	-6,748	10.4	20.1	10.4	12.3	-1.9
1993	42,851	45,295	-2,444	14.4	2.4	10.6	11.2	-0.6
1994	51,645	54,791	-3,145	20.5	21.0	19.3	20.5	-1.2
1995	56,273	53,829	2,444	28.3	-1.8	27.5	22.4	5.2
1996	60,574	67,536	-6,962	21.6	25.5	25.0	21.0	4.0
1997	94,185	82,002	12,183	16.9	21.4	23.9	20.9	3.1
1998	102,924	93,258	9,666	9.3	13.7	26.4	23.9	2.5
1999	120,393	105,267	15,126	17.0	12.9	24.9	21.8	3.1
2000	147,686	127,534	20,151	22.7	21.2	25.7	22.2	3.5
2001	140,297	113,767	26,530	-5.0	-10.8	22.0	17.8	4.2
2002	143,048	106,557	36,491	2.0	-6.3	24.0	17.9	6.1

Nota: De 1993-2002 los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila. Sin embargo, las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Para los años de 1980-1992 son exportaciones en valor comercial sin fletes y seguros (valores FOB), mientras que para el periodo de 1993-2002 las exportaciones incluyen fletes más seguros.

2/ Importaciones en valor comercial que incluyen fletes más seguros.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Estadísticas Históricas de México, Edición 2000.



Cuadro 3.22
 Importancia del valor comercial de las principales empresas exportadoras de manufacturas en las exportaciones manufactureras totales de México, 1987-2002.

Periodo	Millones de dólares ^{1/}				Porcentajes	
	Exportaciones total de mercancías ^{2/}	Exportaciones totales de las principales empresas exportadoras		Exportaciones manufactureras de las principales empresas exportadoras ^{3/}	Importancia de las exportaciones de las principales empresas exportadoras en las exportaciones nacionales (B/A)	Importancia de las exportaciones manufactureras de las principales empresas exportadoras en las exportaciones manufactureras nacionales (D/C)
		(A)	(B)			
1987	27,800	15,150	18,851	5,205	55	31
1988	30,891	13,868	21,850	5,533	45	26
1989	35,171	15,791	24,936	5,765	45	23
1990	40,711	18,432	27,828	7,259	45	26
1991	42,688	20,186	31,602	9,895	47	31
1992	48,196	20,686	35,420	8,437	45	24
1993	51,888	21,003	41,685	10,025	40	24
1994	60,882	25,717	50,402	11,611	42	23
1995	79,542	37,537	66,558	17,872	47	27
1996	96,000	42,019	80,305	23,149	44	29
1997	110,431	54,604	94,802	35,814	49	38
1998	117,460	45,542	106,062	31,904	39	30
1999	136,391	51,339	122,085	32,641	38	27
2000	166,455	75,000	145,334	41,634	45	29
2001	158,443	77,453	141,353	57,426	49	41
2002	160,763	85,272	142,031	45,331	53	32

^{1/} En el caso de las exportaciones totales y manufactureras de las principales empresa exportadoras, la conversión de los datos de pesos a dólares durante el periodo comprendido entre 1987-1992 se llevó a cabo utilizando la paridad promedio controlada para el periodo correspondiente o el reportado para la conversión de saldos. Mientras que del periodo comprendido entre 1993-2002 se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera correspondiente al cierre del mes de diciembre del año de análisis.

^{2/} Las cifras incluyen a la industria maquiladora de exportación.

^{3/} Incluye aparatos electrodomésticos, abonos y fertilizantes, alimentos, automotriz, autopartes, bebidas, cemento, electrónica, equipo y material de transporte, farmacéutica, hierro y acero, hule, imprenta y editorial, industria de cuero y calzado, industria de la madera, jachones, detergentes y cosméticos, maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y equipo eléctrico, maquinaria y equipo agrícola, metales no ferrosos, minerales no metálicos, muebles metálicos, papel y celulosa, petroquímica, prendas de vestir, productos metálicos, productos plásticos, química, resinas y fibras artificiales, tabaco, textil, vidrio, informática, software, hardware y otras industrias manufactureras.

Fuente: Elaboración propia en base al reporte exclusivo de las empresas exportadoras e importadoras más importantes de México de la Revista Expansión publicada en los meses de agosto, septiembre u octubre de cada año. Adicionalmente, se utilizaron datos del Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

CAPÍTULO 4



EL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO

"La tarea no consiste en elegir triunfadores, sino en identificar sectores "clave". El concepto de industrias clave hace énfasis en los vínculos con otras industrias, esto es, busca el fortalecimiento de los vínculos insumo-producto en el seno de la economía, así como los efectos externos positivos de las industrias clave sobre otras industrias."

WADE



En los capítulos anteriores hemos tratado ampliamente el tema de la Inversión Extranjera Directa (IED) empezando por las teorías que la rigen y pasando por su evolución, su marco legal, sus incentivos, etc., y tomando en cuenta que la teoría indica que los objetivos de las empresas con IED ubicadas en países en desarrollo son servir al mercado interno de dicho país y/o exportar masivamente. Está justificado que gran parte de la IED que llega a México se ubique en el sector manufacturero (gran división 3) especialmente en las ramas intensivas en tecnología, por tanto es necesario conocer a detalle la gran división 3 para comprender la influencia de la IED en la totalidad del sector y de esta manera poder hacer una vinculación con el resto de la economía.

4.1 EL ENTORNO MUNDIAL

La globalización ha intensificado la competencia mundial y con el fin de lograr un mejor desarrollo de conglomerados industriales para hacer frente a dicha competencia, las empresas emprenden una búsqueda constante de mejores condiciones relacionadas con: i) **La ubicación geográfica.** Que dé accesibilidad a diversos mercados, ii) **La capacidad de desarrollo o asimilación tecnológica.** Para eficientar sus procesos productivos y iii) **Los incentivos gubernamentales.**

Por otra parte, la globalización trajo consigo grandes cambios en todos los países -desarrollados o en desarrollo- pues propuso que el tamaño del mercado fuera del tamaño de la tierra, entonces surge en las empresas la necesidad de multinacionalización con el fin de abarcar más mercados. Los grandes cambios propiciados por la globalización relacionados con el desarrollo industrial se pueden agrupar en cuatro innovaciones que aparecen en escena:

1. **La dinámica de la revolución tecnológica.** Que facilita el aumento de los niveles de producción al tiempo que disminuye costos, echando mano de los sistemas de información -electrónica, informática y telecomunicaciones-. Existen países que son líderes en algunos ramos debido al gran desarrollo tecnológico que poseen, por ejemplo: Software -China y Estados Unidos-. Electronuclear y telecomunicaciones -Francia-. Electrónica -Brasil, Irlanda, Polonia, Hungría, India, China y Singapur-



2. **El marco institucional de las empresas en el mundo.** Se ha desregulado la entrada de capitales privados extranjeros en la mayoría de los sectores.
3. **La definición de los polos de desarrollo.** Apoyos financieros nacionales en Asia construyeron nuevos polos de crecimiento –Taiwán, Singapur, Hong-Kong-, donde las empresas se volvieron más dinámicas e implementan continuamente innovaciones tecnológicas que las hacen más competitivas y facilitan su desarrollo
4. **La modificación de las interconexiones entre las economías.** Los países tienden a agruparse para competir y forman bloques, organizaciones, tratados comerciales y uniones económicas.

Los países en desarrollo, desde principios de los años 80, han liberalizado aceleradamente el comercio y la IED, sus exportaciones han crecido con mayor rapidez que el promedio mundial desde 1987 –cuando crecieron 22.6%, es decir 5 puntos porcentuales por encima de los países desarrollados-, y ahora representan un cuarto del comercio de mercancías mundiales, con gran parte del crecimiento de exportaciones manufacturadas, que al 2001 representan el 26.3 por ciento del total mundial de exportaciones manufactureras, como se puede ver en los cuadros 4.1 y 4.2.

Muchos países en desarrollo también parecen haber logrado entrar en el sector de las exportaciones de manufacturas que requieren un uso intensivo de tecnología y que se han situado entre los productos de crecimiento más rápidos en el comercio, en particular los artículos eléctricos y electrónicos.



Cuadro 4.1
Dinámica de las exportaciones totales de mercancías y manufactureras a nivel mundial y clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.

Concepto	Tasas de crecimiento anuales										
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones mundiales de mercancías	--	-1.8	-7.3	-2.4	6.3	1.1	9.6	17.9	14.4	8.5	14.5
Países Desarrollados	--	-1.6	-5.3	-1.2	6.8	3.4	16.7	16.9	14.5	7.2	15.8
América	--	6.2	-7.6	-1.8	11.3	-1.4	2.5	11.0	24.8	10.5	7.3
Europa	--	-7.4	-3.8	-2.3	2.9	5.4	22.7	20.5	10.9	6.7	21.5
Asia	--	15.6	-8.6	5.9	15.4	4.5	18.8	10.0	14.5	3.8	5.1
Oceania	--	-1.0	-0.6	-5.2	12.2	-1.1	0.4	18.9	24.3	9.5	7.0
Países en Desarrollo	--	1.8	-11.1	-6.5	5.9	-5.3	-8.2	22.6	17.3	14.3	14.1
América	--	7.1	-10.3	0.2	10.2	-7.2	-15.7	14.2	16.7	12.1	9.6
África	--	-1.7	-8.2	-2.9	4.4	-3.9	-16.1	9.9	2.2	15.5	18.9
Asia	--	0.5	-11.7	-9.4	4.4	-4.8	-4.4	27.0	18.9	14.9	15.2
Oceania	--	-18.1	-8.2	-0.9	13.3	-4.1	9.4	11.6	19.2	3.3	-7.5
Resto del Mundo	--	-9.8	-10.6	-0.8	4.2	0.0	-1.1	17.0	8.3	6.9	5.2
Exportaciones mundiales de manufacturas	--	-1.8	-5.9	-2.4	7.9	2.5	16.0	17.9	14.4	8.5	16.1
Países desarrollados	--	-1.5	-5.0	-1.2	7.3	5.4	22.2	17.1	14.5	6.4	17.7
América	--	9.7	-7.5	-1.6	12.6	2.1	6.4	7.9	23.7	10.2	13.1
Europa	--	-8.8	-3.0	-2.9	3.1	7.0	29.2	21.9	12.3	6.0	22.5
Asia	--	16.8	-8.4	5.8	15.9	4.7	19.2	10.0	14.3	3.6	4.9
Oceania	--	-4.2	-10.0	-0.8	2.3	-4.3	7.2	27.3	-6.0	12.4	19.4
Países en desarrollo	--	13.2	1.5	8.0	17.1	4.4	17.0	32.2	31.1	14.4	9.8
América	--	10.2	-11.9	21.8	19.1	8.4	5.8	14.3	33.9	9.0	1.5
África	--	9.5	-5.9	3.6	-10.2	3.6	18.3	27.3	21.6	11.0	29.7
Asia	--	14.0	4.8	5.5	17.4	3.5	19.6	36.1	30.7	15.4	10.7
Oceania	--	377.5	7.5	-17.3	17.3	17.1	-9.3	13.8	115.4	96.9	56.8
Resto del mundo	--	-7.4	-11.9	-11.2	5.1	-10.0	-13.9	9.9	-5.3	17.0	13.1

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 27 del anexo estadístico con datos de World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.



Cuadro 4.1 Cont.
Dinámica de las exportaciones totales de mercancías y manufactureras a nivel mundial y clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.

Concepto	Tasas de crecimiento anuales										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones mundiales de mercancías	2.3	7.1	-0.4	13.3	19.7	5.3	3.6	-1.6	3.8	12.4	-3.7
Países Desarrollados	1.6	6.3	-2.7	12.4	19.0	2.9	2.1	0.8	2.6	8.9	-2.9
América	5.3	6.1	4.7	11.2	14.6	6.4	9.2	-0.7	4.9	12.5	-6.3
Europa	-1.1	6.1	-7.4	13.6	22.6	3.5	-0.7	3.5	0.7	3.0	1.1
Asia	9.0	8.0	6.8	9.8	11.7	-6.6	2.8	-7.3	8.3	14.7	-15.3
Oceania	4.5	2.3	1.2	12.1	11.8	12.0	3.2	-11.9	0.8	12.5	0.0
Países en Desarrollo	5.8	11.3	7.6	17.1	21.2	8.1	7.2	-6.3	8.4	23.3	0.8
América	0.5	6.4	6.2	16.3	21.9	11.9	10.9	-1.2	6.7	20.1	-4.4
África	-0.6	-2.3	-3.7	0.4	15.8	19.2	4.3	-14.2	12.4	24.8	-2.6
Asia	7.9	13.7	8.7	18.3	21.4	6.7	6.5	-7.2	8.7	24.1	2.5
Oceania	2.8	23.0	29.9	10.0	3.3	-0.4	-13.1	-18.2	10.6	-0.9	-33.4
Resto del Mundo	0.8	3.3	-1.1	9.3	21.0	18.0	4.6	-7.1	0.3	24.6	-24.5
Exportaciones mundiales de manufacturas	2.3	10.0	-0.4	14.8	19.7	3.9	4.9	-0.4	3.8	12.4	-3.7
Países desarrollados	1.8	7.0	-2.7	13.2	18.3	2.9	3.2	2.2	2.7	0.7	1.4
América	7.0	7.8	6.7	11.9	13.3	7.2	12.7	1.6	5.8	11.0	-7.9
Europa	-1.4	6.4	-8.3	14.7	22.2	3.8	0.2	4.8	0.4	-6.5	10.5
Asia	9.3	8.1	6.7	9.5	11.2	-6.9	2.5	-7.6	8.3	14.4	-16.0
Oceania	16.1	9.2	34.7	20.6	16.2	10.1	2.6	-12.9	4.2	9.8	-3.9
Países en desarrollo	15.7	18.8	12.8	21.3	22.1	6.2	7.9	0.0	7.4	15.1	8.9
América	11.4	32.1	15.6	15.8	21.9	11.2	17.1	8.1	8.2	19.0	-2.1
África	-1.0	8.9	-1.8	13.1	21.9	12.4	3.9	13.6	1.5	-16.5	23.7
Asia	16.8	17.0	12.7	22.3	22.2	5.3	6.4	-1.7	7.4	14.7	11.2
Oceania	8.0	-0.9	-28.8	-22.4	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	-89.6
Resto del mundo	-13.4	21.0	-6.4	13.0	25.2	7.2	10.9	-19.6	3.4	113.1	-46.7

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Fuente: *Elaboración propia en base a cuadro 27 del anexo estadístico con datos de World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.*



Cuadro 4.2
Exportaciones totales de mercancías y manufacturadas a nivel mundial y
clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.

Porcentajes con respecto a totales y subtotales

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones mundiales de mercancías											
Países Desarrollados	64.3	64.4	65.8	66.6	66.9	68.4	72.9	72.3	72.3	71.4	72.2
América	23.3	25.1	24.5	24.4	25.4	24.2	21.3	20.2	22.0	22.7	21.0
Europa	63.8	60.0	60.9	60.3	58.1	59.2	62.2	64.1	62.1	61.9	64.9
Asia	10.8	12.7	12.2	13.1	14.2	14.3	14.6	13.7	13.7	13.3	12.1
Oceania	2.2	2.2	2.3	2.2	2.3	2.2	1.9	1.9	2.1	2.1	2.0
Países en Desarrollo	23.7	24.1	21.4	20.0	21.2	20.1	18.4	22.6	26.5	30.2	34.5
América	22.4	23.6	23.8	25.5	26.5	26.0	23.9	22.3	22.1	21.7	20.9
África	8.0	7.7	7.9	8.3	8.1	8.3	7.6	6.8	5.9	6.0	6.2
Asia	69.3	68.5	68.0	65.9	65.0	65.4	68.2	70.6	71.6	72.0	72.6
Oceania	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
Resto del Mundo	12.0	10.8	9.7	9.6	10.0	10.0	9.9	11.6	12.6	13.4	14.1
Exportaciones mundiales de manufacturas											
Países desarrollados	100.0										
América	69.9	70.2	70.9	71.8	71.4	73.4	77.4	76.9	77.0	75.5	76.6
Europa	20.0	22.2	21.6	21.5	22.6	21.9	19.0	17.6	19.0	19.6	18.9
Asia	14.2	16.8	16.2	17.3	18.7	18.6	18.1	17.0	17.0	16.5	14.7
Oceania	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4
Países en desarrollo	7.1	8.2	8.8	9.8	10.6	10.8	10.9	12.2	14.0	14.7	13.9
América	18.6	18.1	15.7	17.7	18.0	18.7	16.9	14.6	14.9	14.2	13.2
África	2.8	2.7	2.5	2.4	1.8	1.8	1.8	1.8	1.6	1.6	1.9
Asia	78.6	79.2	81.8	79.9	80.1	79.4	81.2	83.6	83.4	84.1	84.9
Oceania	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Resto del mundo	23.0	21.7	20.3	18.5	18.0	15.8	11.7	10.9	9.0	9.8	9.5

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Fuente: *Elaboración propia en base al cuadro 27 del anexo, con datos de World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.*



Cuadro 4.2 (Cont.)
Exportaciones totales de mercancías y manufacturadas a nivel mundial y
clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.
Porcentajes con respecto a totales y subtotales

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones mundiales	100										
Países Desarrollados	71.7	71.2	69.5	69.0	68.6	67.1	66.1	67.8	67.0	63.7	64.3
América	21.8	21.8	23.4	23.2	22.3	23.0	24.7	24.3	24.8	26.1	25.2
Europa	63.2	63.1	60.1	60.7	62.5	62.8	61.1	62.8	61.6	59.4	61.8
Asia	13.0	13.2	14.5	14.1	13.3	12.0	12.1	11.1	11.7	12.6	11.0
Oceania	2.0	2.0	2.0	2.0	1.9	2.1	2.1	1.8	1.8	1.9	2.0
Países en Desarrollo	20.4	21.2	22.9	23.7	24.0	24.6	25.5	24.3	25.3	27.8	29.1
América	19.8	18.9	18.7	18.6	18.7	19.3	20.0	21.1	20.7	20.2	19.2
África	5.8	5.1	4.6	3.9	3.8	4.1	4.0	3.7	3.8	3.9	3.7
Asia	74.1	75.6	76.4	77.2	77.3	76.3	75.8	75.0	75.2	75.8	77.0
Oceania	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Resto del Mundo	7.9	7.6	7.6	7.3	7.4	8.3	8.4	7.9	7.7	8.5	6.7
Exportaciones mundiales	100										
Países desarrollados	76.2	74.1	72.4	71.4	70.6	69.9	68.8	70.5	69.8	62.5	65.8
América	19.8	20.0	21.9	21.6	20.7	21.6	23.6	23.5	24.2	26.6	24.2
Europa	63.9	63.6	59.9	60.7	62.7	63.2	61.4	63.0	61.6	57.2	62.3
Asia	15.8	16.0	17.5	16.9	15.9	14.4	14.3	12.9	13.6	15.5	12.8
Oceania	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7
Países en desarrollo	15.8	17.0	19.3	20.4	20.8	21.2	21.8	21.9	22.7	23.2	26.3
América	12.7	14.1	14.4	13.8	13.8	14.4	15.6	16.9	17.0	17.6	15.8
África	1.6	1.5	1.3	1.2	1.2	1.3	1.2	1.4	1.3	0.9	1.1
Asia	85.6	84.3	84.2	85.0	85.0	84.3	83.1	81.7	81.7	81.4	83.1
Oceania	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto del mundo	8.0	8.9	8.3	8.2	8.6	8.8	9.3	7.5	7.5	14.2	7.9

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations

Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 27 del anexo, con datos de World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.

Sin embargo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en su Informe sobre Comercio y Desarrollo, 2002⁶¹, nos dice que las estadísticas comerciales, dadas por buenas, se prestan a conclusiones erróneas y pueden ocultar más de lo que revelan ya que en muchos casos los países en desarrollo han estado comercializando más y ganando menos. Una cantidad creciente de productos, incluidas las exportaciones de sectores de alta tecnología, son armados con piezas y componentes producidos en distintos lugares, es decir, hay que tomar con reservas aquello de que una mayor participación de los países en desarrollo en la economía mundial a través del comercio -exportaciones mundiales- redundará automáticamente en una obtención igualmente importante de los ingresos.

⁶¹ Informe 2002 de UNCTAD



El problema básico a resolver, no es si la liberalización es buena o mala, sino cómo canalizar mejor la influencia del comercio y la industria para crear riqueza y satisfacer las necesidades de la población.

A pesar de todo lo que se habla sobre una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de productos manufacturados, ese comercio se concentra en unos pocos países que lograron un éxito considerable antes de que fuera creada la Organización Mundial de Comercio (OMC). Con posterioridad a su creación, los nuevos miembros simplemente venden mano de obra barata, y todo aquello de que los países en desarrollo vendan productos de alta tecnología es muy engañoso.

En general, los países en desarrollo que participan en sectores de alta tecnología no intervienen en las fases del proceso global de producción que requieren gran intensidad de tecnología y conocimientos especializados. Su contribución al valor añadido viene determinada por el costo del factor menos escaso y más débil, la mano de obra no cualificada, mientras que los propietarios extranjeros obtienen los beneficios resultantes de los factores escasos pero internacionalmente móviles, como el capital, la gestión y los conocimientos especializados. Así pues, es el trabajo en sí, y no el producto del trabajo, lo que se exporta.

De hecho, incluso en países como China y Malasia, que han logrado aumentar considerablemente su cuota de las exportaciones mundiales de manufacturas y del valor agregado gracias a su participación en cadenas de producción internacionales, una parte importante del valor agregado interno corresponde a los beneficios de la IED. Como se puede ver en el cuadro 4.3, en términos de valor agregado manufacturero los países en desarrollo más significativos durante el periodo 1980-2002 en términos descendentes fueron: China (40%), Corea del Sur (30%) y Brasil (26%).



Cuadro 4.3
Participación del Valor Agregado (VA) Manufacturero en el VA Total en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes, 1980-2002.
Participación con respecto al VA total

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Sigue 1991
VA Manufacturero 2/													
Países Desarrollados 1/	25	24	24	24	24	23	23	23	23	23	22	22	
Estados Unidos	21	21	20	20	20	19	19	19	19	19	18	18	
Japón	26	28	28	26	26	28	28	27	27	27	27	27	
Alemania	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	
Francia	25	24	24	24	23	23	23	22	23	22	22	22	
Reino Unido	26	24	25	24	23	24	24	24	24	23	22	21	
Italia	27	27	27	26	26	26	25	25	25	25	23	23	
Países en Desarrollo 3/	23	22	23	23	23	24	24	24	24	24	24	23	
Argentina	29	29	31	30	30	29	27	28	28	31	26	24	
Brasil	33	29	31	29	30	30	31	28	27	24	26	24	
México	19	19	18	17	18	19	18	18	19	19	20	19	
China	38	38	38	38	38	38	39	38	39	38	37	37	
Hong Kong, China	22	21	20	22	23	21	22	21	20	18	17	14	
Indonesia	12	12	12	13	15	16	17	17	20	20	21	21	
Korea del Sur	29	29	29	30	30	30	31	32	32	31	29	29	
Malasia	19	19	19	19	23	23	23	23	23	23	24	25	
Singapur	28	27	24	23	23	22	25	27	29	28	27	27	
Tailandia	22	23	21	22	23	22	24	24	26	24	25	26	

1/ En el caso de los países desarrollados son datos estimados en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1995-1999, mientras que en los países en desarrollo los datos se estiman en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1994-1996, con excepción de México debido a que este país presenta datos preliminares a partir del 2001.

2/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.

3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total sólo se incluyen 99 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia en base a cuadros 26 y 29 del anexo, con datos de World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM and United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth issue.

Continuación
Cuadro 4.3 Cont.
Participación del Valor Agregado (VA) Manufacturero en el VA Total en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes, 1980-2002.
Participación con respecto al VA total

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	2001 ^{1/}	2002 ^{1/}
VA Manufacturero 2/											
Países Desarrollados 1/	21	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Estados Unidos	17	17	18	18	17	17	17	17	17	17	17
Japón	26	25	23	24	24	23	23	23	23	23	23
Alemania	26	24	23	23	22	22	22	22	22	22	22
Francia	21	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Reino Unido	20	20	20	21	21	21	21	21	21	21	21
Italia	22	21	22	22	21	21	21	21	21	21	21
Países en Desarrollo 3/	23	23	23	24	24	24	24	25	25	25	26
Argentina	22	18	19	18	19	20	19	18	18	18	18
Brasil	21	22	23	23	23	23	23	23	23	23	23
México	20	19	19	19	20	21	21	21	22	21	20
China	39	41	41	42	43	42	42	42	42	42	42
Hong Kong, China	13	10	9	8	7	6	6	5	5	5	5
Indonesia	22	22	23	24	26	27	24	24	24	24	24
Korea del Sur	28	29	29	29	29	29	31	32	32	32	32
Malasia	25	25	26	26	27	27	27	30	30	30	30
Singapur	24	24	22	23	23	22	22	24	24	24	24
Tailandia	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27

1/ En el caso de los países desarrollados son datos estimados en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1995-1999, mientras que en los países en desarrollo los datos se estiman en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1994-1996, con excepción de México debido a que este país presenta datos preliminares a partir del 2001.

2/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.

3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total sólo se incluyen 99 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia en base a cuadros 28 y 29 del anexo, con datos de World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM and United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth issue.



Por otra parte, el creciente contenido de importaciones en las exportaciones ha incrementado la importancia de las normas aplicadas para determinar el origen de las mercancías objeto del comercio. Analizando esto en torno a las normas de origen y el criterio para juzgar las transformaciones sustanciales –medida del valor agregado, criterios arancelarios y la prueba técnica (caso por caso) de actividades de producción específicas que confieren estatus de origen-, en el Informe 2002 de la UNCTAD se señala que "dado que no hay normas acordadas internacionalmente, existe margen considerable para que las autoridades aduaneras interpreten e instruyan en el establecimiento de las normas de origen. Como resultado, los países importadores pueden variar las normas de origen de acuerdo con sus interlocutores comerciales y productos".

Debido a lo anterior, la participación en la producción internacional ha estado asociada con el acceso preferencial a los mercados, especialmente en los sectores de textiles y vestido, el uso de disposiciones arancelarias especiales por Estados Unidos para fomentar el uso de sus productos en actividades de montaje en el exterior, y el comercio de procesos orientados al exterior y especialmente concentrados en sectores con uso intensivo de mano de obra.

La participación en los segmentos de las redes de producción internacionales que requieren gran intensidad de mano de obra puede aportar beneficios a los países en las primeras fases de industrialización y con grandes excedentes de mano de obra. El aumento del empleo de mano de obra poco cualificada en actividades vinculadas a redes de producción internacionales,⁶² ha ampliado la gama de sectores en que puede comenzar la industrialización y en que se pueden adquirir las técnicas básicas y los conocimientos de organización que son requisitos indispensables para la formación de una base industrial. Sin embargo, esto no significa pasar a una nueva modalidad de crecimiento industrial rápido y sostenido.

⁶² Organizadas por grandes transnacionales que producen un conjunto normalizado de artículos en diversos lugares, o por medio de grupos de empresas más pequeñas situadas en diferentes países y vinculadas por acuerdos internacionales de subcontratación.



Con la excepción de un pequeño grupo de países, entre ellos las economías recientemente industrializadas de Asia oriental, las exportaciones de los países en desarrollo se concentran en los productos que exigen gran intensidad de mano de obra y obtenidos de la explotación de sus recursos.

Si bien la expansión en esos sectores puede permitir a los países que se encuentran en el extremo más bajo de la escala del desarrollo mejorar los niveles de empleo y de ingreso, ofrecen muy poco para los países en desarrollo más avanzados, ya que su potencial de productividad es limitado en comparación con el de los productos especializados y con uso intensivo de tecnología. Un impulso simultáneo por un gran número de países en desarrollo -especialmente aquellos con economías grandes- para ampliar esas exportaciones, o una mayor competencia entre ellos para atraer inversión extranjera directa a sectores intensivos en mano de obra que forman parte de actividades organizadas en las redes de producción integradas de manera vertical, podría resultar engañoso.

Para muchos países, el pasaje acelerado a la producción de manufacturas de gran dinamismo comercial y oferta dinámica, combinado una con mayor dependencia de los mercados internos, parece ser una estrategia más viable para la expansión de la actividad industrial que ampliar los modelos de producción y comercio existentes.

Bajo este contexto, el mejoramiento tecnológico desempeña un papel crucial no sólo aumentando las ganancias obtenidas del comercio sino también ampliando el mercado interno e impulsando el aumento de la productividad y los salarios. En países ubicados en segmentos de redes de producción internacional con salario bajo y uso intensivo de mano de obra, todo avance en la creación de capacidad y en la industrialización exige una estrategia destinada a reemplazar piezas y componentes importados con uso intensivo de especialización y tecnología, por otros producidos a nivel nacional para elevar el contenido de valor agregado interno de las exportaciones. En la mayoría de los países, esto requeriría realizar un trato diferente a la IED y a las transnacionales diferente al que se ha procurado hasta ahora en nuestro país, es decir se le da más importancia a la exportación de manufactura que al encadenamiento productivo.



La importancia de las **redes de producción** radica en que, permiten a las transnacionales tener mucha más flexibilidad y control a la hora de decidir dónde situar la inversión; sus activos productivos, como los conocimientos especializados, el diseño y la tecnología, pueden quedar más firmemente anclados dentro de la empresa gracias a las barreras a la entrada resultantes de los altos costos que supone administrar y coordinar esas complejas unidades.

En estas circunstancias, el hecho de que la IED suele hacerse en forma de transacción global puede provocar una distribución sumamente desigual de las ganancias procedentes del comercio y la inversión, a menos que se pueda obtener un resultado más equilibrado gracias a la capacidad local de negociación, como ocurrió en el caso de las economías de Asia oriental. No obstante, reproducir el éxito de estos países es difícil cuando la inversión tiene un alto grado de movilidad, las ventajas de un lugar surgen y desaparecen rápidamente a causa de pequeñas variaciones de los costos o de la aparición de lugares alternativos, lo que genera el peligro de que se creen economías con una dependencia elevada y persistente respecto de insumos importados, como capital y bienes intermedios.

Estos problemas pueden ser particularmente graves en los países de ingresos medios que han logrado buenos resultados en las primeras fases de la industrialización, pero que ahora necesitan una rápida mejora y un crecimiento de la productividad para seguir avanzando en la vía del desarrollo.

Durante el periodo 1980-2002, el promedio general de las exportaciones en la economía de los países desarrollados ascendió a 26.8% del PIB, mientras que en los países en desarrollo representó el 22.4% del PIB. Los países en desarrollo con mayor significancia de las exportaciones en su economía fueron, Tailandia, Corea del Sur, Indonesia, Brasil y México, con un 31.3%, 30.3%, 26.9%, 19.1% y 16.8% como porcentaje del PIB respectivamente. Cabe mencionar que en el caso de México el promedio se elevó considerablemente después de la firma del TLCAN pues paso de 14.6% durante 1980-1994 a 27.5% para 1995-2002.



En el mismo periodo las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo –excepto Brasil y Argentina– aumentaron su participación dentro del PIB desde 1987. Si dividimos la serie en dos periodos 1980-1986 y 1987-2002, nos damos cuenta que la significancia de las exportaciones dentro del PIB aumentó en México de 14% a 21.3%, en China de 10.1% a 19.8%, en Indonesia de 23.8% a 28.2 y en Tailandia de 18.8% a 36.8%, en Corea del Sur se mantiene una constante de 30%. Esta tendencia que siempre ha estado presente en el bloque de los países desarrollados. El cuadro 4.4 muestra el porcentaje anual de las exportaciones en el PIB de los países desarrollados y en desarrollo.

En este contexto, el porcentaje que representan las exportaciones manufactureras dentro de las exportaciones totales de bienes también muestra una tendencia ascendente tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, sin embargo, mientras que el 68.2% de las exportaciones totales fueron exportaciones manufactureras durante 1980-2002 en los países desarrollados, en los países en desarrollo dichas exportaciones sólo representaron el 34.6% de sus exportaciones totales. Si construimos un ranking para los países en desarrollo para el periodo 1980-2002, en base al porcentaje que representan sus exportaciones manufactureras en las exportaciones totales, se obtienen los siguientes resultados: Hong Kong-China con un 94.8%, Corea del Sur con 91.9%, China con 77.9%, Singapur con 65%, Tailandia con 58.6%, Malasia con 58.2%, México con 54.7%, Brasil con 50.1%, Indonesia con 34.1% y Argentina con 28.5%.

La participación de las exportaciones de manufacturas dentro de las exportaciones totales en Hong Kong-China permaneció constante en 94%, mientras que el valor agregado en el sector manufacturero dentro de los países en desarrollo aumentó de 22% a 42%; la participación de las exportaciones de manufacturas en Indonesia aumentó de 2.3 a 54.4 por ciento, mientras que su participación en el valor agregado del sector manufacturero se duplicó pasando de 12% a 24%. La participación de las exportaciones manufactureras dentro de las exportaciones totales en Corea aumentó de 89.5% a 92.1% en el periodo 1980-2002 y su valor agregado permaneció constante en 30%.



Singapur incremento significativamente sus exportaciones de manufacturas durante el periodo 1980-2001, las cuales pasaron de representar el 54.1% de las exportaciones totales a contribuir 80.1% de las exportaciones de este país y su valor agregado en el sector dentro del grupo de países en desarrollo presentó una constante de 26%. Tailandia aumentó la participación en las exportaciones de manufacturas de 25.2% a 79.5%, a la vez que aumentó su participación en el valor agregado del sector manufacturero de 22% a 27%. En tanto que en Malasia aumentó la participación en las exportaciones manufacturadas de 18.8 a 84.8%, mientras que su participación en el valor agregado del sector manufacturero de los países en desarrollo aumentó de 19 a 30%. En México, la participación en las exportaciones manufacturadas en la exportaciones totales aumentó de 11.9% a 84.3% y su participación en el valor agregado del sector manufacturero se mantuvo en 20%; en Brasil la participación en las exportaciones de manufacturas aumentó de 37.2% en 1980 a 54.3% en el 2001, y su valor agregado del sector manufacturero como porcentaje del valor agregado de los países en desarrollo se redujo de 33% a 23%. Para 1980-2002, en Indonesia se presentó un incremento de la participación de las exportaciones manufactureras de 2.3% a 23% y su participación en el valor agregado manufacturero pasó de 12% a 24%; y por último en Argentina la participación de las exportaciones manufactureras pasó de 23.2% a 30.6%, pero su valor agregado disminuyó de 29% a 18% -véanse cuadros 4.3 y 4.5-.



Cuadro 4.4
Participación de las exportaciones totales de bienes en el PIB en la economía de países
desarrollados y en desarrollo así como sus principales exponentes
1980-2002

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones (% PIB)												
Países Desarrollados												
Promedio general	24.2	24.3	23.9	24.5	26.5	26.9	24.3	23.8	23.9	25.4	25.0	24.2
Estados Unidos	8.1	7.7	6.7	5.9	5.7	5.2	5.1	5.4	6.4	6.7	6.8	7.1
Japón ²	12.1	12.8	12.5	12.2	13.2	12.9	10.4	9.4	8.9	9.2	9.4	9.0
Alemania	23.7	26.2	27.4	26.8	28.9	29.0	26.1	25.4	26.0	27.6	25.2	22.8
Francia	17.0	17.9	17.1	17.6	19.1	19.1	16.9	16.5	17.1	18.3	17.8	17.8
Reino Unido	20.5	20.1	20.0	20.0	21.8	22.2	19.2	19.1	17.4	18.1	18.7	17.9
Italia	17.4	19.0	18.4	17.5	18.1	18.0	16.1	15.4	15.2	16.1	15.4	14.6
Exportaciones (% PIB)												
Países en Desarrollo												
Promedio general	25.8	23.1	21.6	21.2	22.3	21.0	19.3	19.6	19.8	21.6	22.0	19.9
Argentina	10.4	11.6	9.0	7.5	10.3	9.5	6.5	5.8	7.2	12.5	8.7	6.3
Brasil	8.6	8.8	7.2	10.8	12.9	11.5	8.3	8.9	10.1	7.4	6.8	7.8
México	9.3	9.3	13.8	17.4	16.6	14.5	16.8	19.7	16.8	15.8	15.5	13.6
China	9.7	11.4	10.8	9.7	9.7	9.0	10.5	14.7	15.5	15.3	17.5	19.1
Indonesia	28.1	24.1	23.5	24.8	25.0	21.3	20.1	22.6	21.9	21.8	22.4	22.7
Korea del Sur	28.1	30.6	29.4	29.7	32.3	32.4	32.3	35.0	33.6	28.3	25.7	24.3
Tailandia	20.1	20.2	19.0	15.9	17.7	18.3	20.6	23.1	25.9	27.8	27.0	28.9

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 30 del anexo con datos de World Bank,
World Development Indicators 2004 in CD-ROM

Cuadro 4.4 Cont.
Participación de las exportaciones totales de bienes en el PIB en la economía de países
desarrollados y en desarrollo así como sus principales exponentes
1980-2002

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones (% PIB)											
Países Desarrollados											
Promedio general	24.4	25.3	27.0	28.1	28.2	29.2	29.7	29.9	33.8	32.9	32.0
Estados Unidos	7.2	7.1	7.3	8.0	8.1	8.3	7.8	7.5	8.0	7.3	6.7
Japón ²	8.9	8.3	8.2	8.4	8.7	9.7	9.8	9.4	10.1	9.7	10.4
Alemania	21.3	19.4	20.4	21.3	22.0	24.3	25.4	25.8	29.5	30.8	30.9
Francia	17.5	17.4	18.5	19.4	19.7	21.5	22.1	22.5	25.0	24.5	23.2
Reino Unido	17.7	18.8	19.7	21.0	21.7	21.1	19.2	18.6	19.8	19.1	17.9
Italia	14.5	17.0	18.7	21.3	20.5	20.6	20.5	20.0	22.4	22.1	21.2
Exportaciones (% PIB)											
Países en Desarrollo											
Promedio general	20.0	21.1	22.6	23.9	23.6	24.1	22.1	23.4	26.5	25.7	25.4
Argentina	5.3	5.5	6.1	8.1	8.7	9.0	8.8	8.2	9.3	9.9	24.8
Brasil	9.2	8.8	8.0	6.6	6.2	6.6	6.5	9.1	9.2	11.4	13.3
México	12.7	12.9	14.5	27.8	28.9	27.5	27.9	28.4	28.7	25.4	25.2
China	20.3	21.2	22.3	21.2	18.5	20.3	19.4	19.7	23.1	22.6	25.7
Indonesia	24.4	23.3	22.6	22.5	21.9	24.8	51.2	34.8	41.4	40.0	33.0
Korea del Sur	24.3	23.8	23.9	25.6	24.9	28.6	41.7	35.4	37.3	35.2	34.1
Tailandia	29.1	29.6	31.3	33.6	30.7	38.0	48.7	47.8	56.3	56.4	54.3

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 30 del anexo con datos de World Bank,
World Development Indicators 2004 in CD-ROM



Cuadro 4.5
Participación de las exportaciones e importaciones manufactureras en las exportaciones e importaciones totales de bienes en la economía de países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes, 1980-2002.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones manufactureras (% tot. Exportaciones)												
<i>Países Desarrollados</i>												
Promedio general	63.0	63.2	63.9	63.6	64.0	64.8	67.3	67.5	68.0	67.8	68.6	68.7
Estados Unidos	65.5	67.3	66.9	67.1	67.3	69.9	72.0	70.2	69.3	68.8	74.1	75.2
Japón ²⁾	96.6	96.5	96.3	96.1	95.9	96.0	96.6	96.5	96.3	96.1	95.9	96.0
Alemania	84.6	84.1	85.2	84.6	84.7	86.2	87.9	88.2	88.8	88.7	89.1	88.3
Francia	73.3	72.4	73.9	73.2	73.5	73.6	75.6	76.2	76.0	75.8	77.0	77.9
Reino Unido	71.5	66.3	65.1	63.2	64.0	65.3	72.8	74.5	79.0	79.4	79.0	80.2
Italia	83.9	83.3	83.0	84.8	85.0	84.9	87.1	88.4	88.0	88.2	88.1	87.9
Promedio EU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia	79.2	78.3	78.4	78.2	78.4	79.3	82.0	82.3	82.9	82.8	83.9	84.2
Importaciones manufactureras (% tot. Importaciones)												
<i>Países Desarrollados</i>												
Promedio general	58.0	57.9	59.1	60.6	61.4	63.1	70.3	72.4	74.5	74.3	74.7	75.2
Estados Unidos	50.0	52.7	57.7	61.2	66.4	70.1	75.1	75.2	76.7	74.9	73.1	75.2
Japón ²⁾	18.7	19.2	20.2	22.2	24.2	25.4	33.8	37.6	41.7	43.6	44.1	44.9
Alemania	52.5	52.2	52.7	55.1	55.3	56.9	64.8	67.7	69.5	70.0	72.0	73.9
Francia	54.0	53.0	55.7	56.9	57.0	59.5	68.8	71.6	73.6	73.3	74.1	74.0
Reino Unido	60.7	60.8	63.0	65.6	64.9	66.5	71.2	73.5	76.1	76.3	75.4	75.3
Italia	45.3	42.1	42.4	42.3	45.1	46.4	55.1	60.2	63.4	63.0	64.3	65.1
Promedio EU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia	46.8	46.7	48.6	50.6	52.1	54.1	61.5	64.3	66.8	66.8	67.2	68.1
Exportaciones manufactureras (% tot. Exportaciones)												
<i>Países en Desarrollo</i>												
Promedio general	21.2	24.9	24.1	25.1	25.3	28.7	32.4	35.5	37.8	38.9	35.3	36.6
Argentina	23.2	19.6	24.2	16.3	17.5	21.4	26.3	31.6	31.6	35.1	29.1	28.2
Brasil	37.2	39.1	38.3	39.4	41.3	43.7	47.9	49.6	52.5	53.9	51.9	54.9
México	11.9	10.1	9.4	22.8	24.8	27.1	45.7	38.1	45.1	44.9	43.5	50.8
China					47.7			58.3	63.4	69.4	71.6	75.7
Hong Kong, China	95.7	96.5	96.3	95.4	95.9	95.1	95.7	95.6	95.4	95.0	94.5	94.2
Indonesia	2.3	3.0	3.6	6.5	10.1	13.0	19.3	25.0	29.7	31.9	35.5	40.8
Korea del Sur	89.5	90.0	91.2	90.9	91.2	91.3	91.9	92.4	93.1	92.9	93.5	92.8
Malasia	18.8	19.6	22.8	24.7	26.5	27.2	37.0	39.3	43.6	48.7	53.8	60.6
Singapur	46.7	48.2	48.5	49.1	50.3	51.2	59.3	66.1	70.3	71.7	71.7	72.6
Tailandia	25.2	25.5	26.3	30.8	33.3	38.1	43.7	51.6	54.1	56.3	63.1	65.5
Promedio Argentina, Brasil, México, China...	38.9	39.1	40.1	41.8	43.9	45.4	51.9	54.7	57.9	60.0	60.8	63.6
Importaciones manufactureras (% tot. Importaciones)												
<i>Países en Desarrollo</i>												
Promedio general	59.3	58.7	59.6	59.8	59.1	60.5	65.7	65.6	66.3	66.9	66.7	68.1
Argentina	77.3	78.1	73.7	75.8	74.4	75.0	73.8	74.5	77.8	76.7	77.7	82.5
Brasil	40.8	36.2	33.8	33.4	32.7	37.9	50.7	51.8	56.5	54.9	56.5	57.8
México	74.9	77.9	78.8	70.5	72.8	74.8	79.9	73.7	69.2	68.1	75.1	65.1
China					69.2			81.6	79.2	77.4	79.8	81.0
Hong Kong, China	75.1	74.2	72.8	74.6	77.5	78.4	81.2	83.0	84.3	84.5	85.5	86.3
Indonesia	64.9	68.9	66.2	61.9	67.0	72.1	74.1	74.6	75.2	74.5	76.9	76.3
Korea del Sur	43.1	43.3	45.9	50.9	55.3	57.2	63.0	63.8	65.0	64.5	63.4	64.7
Malasia	66.6	64.0	67.7	69.6	73.6	71.6	74.8	76.2	77.7	79.4	82.2	84.0
Singapur	54.1	52.3	53.2	54.6	56.0	55.4	64.7	67.7	71.3	73.3	73.2	75.2
Tailandia	50.8	54.1	52.4	59.9	59.7	60.1	66.4	68.2	73.1	72.0	75.0	75.2
Promedio Argentina, Brasil, México, China...	60.9	61.0	60.5	61.2	63.8	64.7	69.8	71.5	72.9	72.5	74.5	74.8

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2004 in CD-ROM



Cuadro 4.5 Cont.
Participación de las exportaciones e importaciones manufactureras en las exportaciones
e importaciones totales de bienes en la economía de países desarrollados y en desarrollo,
así como sus principales exponentes, 1980-2002.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones manufactureras (% tot. Exportaciones)											
Países Desarrollados											
Promedio general	69.2	69.3	69.7	69.4	70.2	70.7	71.9	72.9	72.0	72.0	71.0
Estados Unidos	76.4	77.7	78.3	77.3	78.0	80.8	82.3	83.1	83.1	82.1	81.5
Japón ²⁾	96.0	95.8	95.5	95.2	94.9	94.6	94.2	94.2	93.9	92.9	93.0
Alemania	88.4	86.4	87.5	87.8	86.1	87.1	86.2	85.8	85.3	86.6	85.9
Francia	78.1	77.5	78.7	76.9	79.3	78.2	79.9	80.6	81.1	81.9	81.4
Reino Unido	80.2	80.4	81.1	81.6	82.2	83.1	84.8	83.5	82.2	77.7	79.0
Italia	87.8	88.2	88.7	89.2	89.4	89.3	89.3	88.9	88.5	88.1	88.0
Promedio EU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia	84.5	84.3	85.0	84.7	85.0	85.5	86.1	86.0	85.7	84.9	84.8
Importaciones manufactureras (% tot. Importaciones)											
Países Desarrollados											
Promedio general	75.8	75.1	75.8	76.7	76.4	77.0	78.8	79.0	76.6	76.5	76.8
Estados Unidos	76.3	77.6	78.7	79.2	78.0	78.2	80.6	79.9	77.2	77.0	77.9
Japón ²⁾	45.4	47.5	50.5	54.3	55.3	54.9	57.5	58.2	56.7	57.3	58.1
Alemania	74.1	71.7	73.1	73.3	71.7	70.6	73.2	73.3	68.7	74.1	71.4
Francia	75.2	74.9	75.6	76.4	76.1	76.4	79.5	79.6	77.3	77.8	77.9
Reino Unido	76.3	77.3	79.4	79.7	79.9	81.1	82.4	82.7	82.3	77.3	79.1
Italia	67.1	64.7	65.9	67.5	67.6	68.9	72.2	72.7	69.1	69.5	70.4
Promedio EU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia	69.1	68.9	70.5	71.7	71.4	71.7	74.2	74.4	71.9	72.1	72.4
Exportaciones manufactureras (% tot. Exportaciones)											
Países en Desarrollo											
Promedio general	39.6	39.1	40.2	36.5	37.1	37.0	36.8	39.3	38.3	43.6	42.7
Argentina	26.3	31.9	32.9	33.9	30.1	34.3	34.9	31.8	32.2	32.6	30.6
Brasil	57.0	58.9	55.1	53.5	53.8	53.7	54.7	54.1	58.5	54.3	...
México	71.1	74.6	77.4	77.7	78.3	80.8	85.2	85.2	83.5	85.0	84.3
China	78.7	80.6	82.3	84.0	84.4	85.4	87.3	88.3	88.2	88.6	89.8
Hong Kong, China	93.4	93.5	93.8	93.6	93.4	93.3	94.8	95.0	95.3	95.4	94.6
Indonesia	47.5	53.1	51.8	50.6	51.4	42.3	45.0	54.4	57.1	56.4	54.4
Korea del Sur	92.8	93.1	93.3	93.3	92.4	91.0	91.3	91.5	90.7	90.7	92.1
Malasia	76.7	78.5	82.3	83.9	83.5	84.2	85.7	86.3	85.6	84.7	84.8
Singapur	66.8	71.1	72.3	73.1	71.4	71.5	74.2	74.2	75.6	74.5	...
Tailandia	64.4	69.7	73.6	74.7	75.7	76.6	78.8	80.4	80.4	80.1	79.5
Promedio Argentina, Brasil, México, China...	67.5	70.5	71.5	71.8	71.4	71.3	73.2	74.1	74.7	74.2	76.3
Importaciones manufactureras (% tot. Importaciones)											
Países en Desarrollo											
Promedio general	69.1	69.4	69.1	66.2	67.0	68.5	69.4	69.7	66.9	68.3	69.0
Argentina	86.5	88.1	88.4	86.0	87.3	87.9	88.8	88.8	87.4	86.2	83.9
Brasil	59.0	61.9	67.8	71.2	69.9	73.9	76.3	75.7	72.9	75.3	73.5
México	83.5	84.8	75.3	80.0	83.6	83.4	84.6	85.8	86.5	87.9	87.0
China	80.4	84.0	83.9	78.5	79.1	77.1	81.3	80.3	75.7	78.2	80.4
Hong Kong, China	87.2	89.0	88.7	88.5	88.0	88.5	88.9	89.7	90.5	90.7	91.0
Indonesia	76.0	76.3	75.1	72.9	71.2	73.1	69.1	57.8	61.2	61.1	58.7
Korea del Sur	63.2	62.9	66.9	67.9	66.9	63.8	61.4	64.1	62.2	60.9	63.9
Malasia	84.1	84.0	86.2	85.7	84.8	84.7	84.8	84.9	84.8	83.1	83.5
Singapur	76.3	79.0	81.8	83.2	82.8	82.4	84.0	83.4	81.8	80.6	80.1
Tailandia	75.9	77.9	80.1	80.7	78.3	77.9	78.1	77.8	76.6	76.1	...
Promedio Argentina, Brasil, México, China...	77.2	78.8	79.4	79.5	79.2	79.3	79.7	78.8	78.0	78.0	78.0

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2004 in CD-ROM



A excepción de unas pocas economías de reciente industrialización de *la primera oleada* de Asia oriental -que tienen una importante base industrial y que ya estaban bien integradas en el sistema de comercio mundial- las exportaciones de los países en desarrollo aún se concentran en productos derivados esencialmente de la explotación de los recursos naturales y el empleo de *mano de obra* no cualificada -que ofrecen limitadas posibilidades de aumento de la productividad y carecen de dinamismo en los mercados mundiales-.

Las estadísticas que indican una expansión considerable de las exportaciones de los países en desarrollo con alto valor añadido, oferta dinámica y uso intensivo de tecnología se prestan a conclusiones erróneas, ya que si bien esos productos conforman las exportaciones de los países en desarrollo, estos países sólo suelen participar en las fases de montaje de las cadenas de producción internacionales organizadas por empresas transnacionales (ETN), que requieren un nivel de especialización bajo. La mayor parte de la tecnología y de los conocimientos técnicos se concentra en piezas y componentes importados, y buena parte del valor agregado beneficia a los productores de los países más adelantados donde se producen estas piezas y componentes, y a las transnacionales que organizan las redes de producción.

En lo que corresponde a la *mano de obras*, es importante señalar que los mercados laborales son más flexibles en los países subdesarrollados, lo que repercute provocando mayor competencia e inestabilidad de los mercados de manufacturas exportadas por los países en desarrollo. De hecho, la mayor parte del ajuste recae en los trabajadores de esos países.

Si hablamos de libre comercio, la experiencia de los países en desarrollo revela que las teorías del libre comercio basado en la ventaja comparativa no son los factores que dan forma al comercio internacional, que las diferencias de velocidad en la liberalización de los mercados han desempeñado un papel importante, y que las políticas comerciales de muchos países industrializados han limitado el acceso a sus mercados. Sin embargo, el dinamismo de los productos ha sido influenciado por las estrategias de las firmas transnacionales.



Los tres grupos de productos con las tasas de crecimiento más altas de las dos últimas décadas a saber, los componentes y piezas de artículos eléctricos y electrónicos, los productos con uso intensivo de mano de obra como las prendas de vestir, y los artículos con un gran componente de investigación y desarrollo, han sido los más afectados por la globalización de los procesos de producción en virtud de acuerdos internacionales de participación en la producción.

En este contexto, a creciente movilidad del capital -inversiones-, junto con las continuas restricciones a los movimientos de la mano de obra, ha ampliado el ámbito de las redes de producción internacionales, acelerando así el crecimiento del comercio en varios sectores en que las cadenas de producción pueden dividirse y situarse en diferentes países. Este proceso ha sido ayudado por las políticas comerciales de los países industrializados que otorgan acceso preferencial a los mercados a aquellos artículos de sus transnacionales producidos en operaciones de montaje en el exterior, al igual que a los artículos con insumos originados en sus propios países.

Los artículos son procesados en varios lugares antes de alcanzar a los consumidores finales y el valor total del comercio registrado en esos productos excede el valor agregado en un margen considerable.

En México, la estructura de las exportaciones manufactureras manifiesta un cambio importante en su composición. El rezago salarial, la recuperación del mercado interno y los aumentos de productividad, apoyan un aumento importante de las exportaciones de los sectores con mayores requerimientos de mano de obra.

Durante la década de los 90's, la industria maquiladora creció a una tasa promedio anual de 18.7% y participó con el 9.7% en el PIB total. El empleo total en la industria maquiladora mostró tasas de crecimiento hasta el año 2000; en ese período, tres de cada diez nuevos empleos fueron creados en la industria maquiladora. véase cuadro 4.6-



Cuadro 4.6 Dinámica del PIB total y maquilador y personal remunerado, así como la participación del PIB maquilador en la economía. 1990 - 2001				
Industria Maquiladora				
Periodo	PIB Total	PIB Maquila	Personal Ocupado remunerado	Participación de la maquila en el PIB
Tasas de crecimiento anuales				Porcentajes
1990	--	--	--	4.4
1991	4.2	5.3	-3.8	4.4
1992	3.5	15.0	18.0	4.9
1993	1.9	12.2	4.5	5.4
1994	4.5	28.2	6.8	6.7
1995	-6.2	22.9	10.6	8.7
1996	5.1	23.7	20.3	10.3
1997	6.8	18.0	20.8	11.3
1998	4.9	20.8	12.2	13.1
1999	3.7	19.5	12.8	15.0
2000	6.6	23.2	12.9	17.4
2001 p/	-0.3	-5.0	-7.0	16.6

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

4.1.1 El papel de la tecnología

Las innovaciones presentes en la economía globalizada tienen sustento en la tecnología – cambios tecnológicos–, ya que está da origen a las ventajas construidas por posesión de dominio científico y tecnológico además de la capacidad de innovación; dichas ventajas están por encima de las ventajas adquiridas, es decir por la posesión de recursos naturales o mano de obra. Debido a lo anterior, las empresas prefieren instalarse en aquellos países donde se tenga acceso a una tecnología que permita eficientar su proceso productivo y desarrollar nuevos productos.

No cabe duda que la tecnología es una pieza esencial de la que un país tiene que valerse si quiere ser competitivo, pues ésta es uno de los aspectos que marcará la diferencia entre países ricos y pobres, por tanto es necesario invertir en áreas de investigación y desarrollo, de formación de capital intelectual, de infraestructura física y financiera, con el fin de impulsar ramas inmersas en el desarrollo científico, tecnológico y económico de un país.



De tal manera que los países que se preocupen y ocupen de las innovaciones tecnológicas logran ocupar un lugar en el nuevo mapa geográfico industrial. Es decir la habilidad para crear y manejar la tecnología es lo que influye en la dinámica de los sectores productivos.

4.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO

Dentro de las Cuentas Nacionales el Sector Manufacturero es nombrado “*GRAN DIVISIÓN 3: INDUSTRIA MANUFACTURERA*”, y de manera general se encuentra conformada por 9 Divisiones, 48 Ramas, 118 Grupos y 229 Subgrupos:

- **División I: *Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco*.** La cual está compuesta de 12 Ramas (de la 11 a la 23), 27 Grupos y 49 Subgrupos.
- **División II: *Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero*.** La cual está compuesta de 5 Ramas (de la 24 a la 28), 17 Grupos y 35 Subgrupos.
- **División III: *Industria de la Madera y Productos de Madera*.** La cual está compuesta de 2 Ramas (29 y 30), 5 Grupos y 10 Subgrupos.
- **División IV: *Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales*.** La cual está compuesta de 2 Ramas (31 y 32), 5 Grupos y 10 Subgrupos.
- **División V: *Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plásticos*.** La cual está compuesta de 10 Ramas (de la 33 a la 42), 22 Grupos y 35 Subgrupos.
- **División VI: *Productos de Minerales No Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón*.** La cual está compuesta de 3 Ramas (de la 43 a la 45), 10 Grupos y 17 Subgrupos.
- **División VII: *Industrias Metálicas Básicas*.** La cual está compuesta de 2 Ramas (de la 46 y 47), 5 Grupos y 7 Subgrupos.
- **División VIII: *Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo*.** La cual está compuesta de 11 Ramas (de la 48 a la 58), 24 Grupos y 56 Subgrupos.
- **División IX: *Otras Industrias Manufactureras*.** La cual está compuesta de 1 Rama (la 59), 3 Grupos y 10 Subgrupos.



En el Cuadro 32 del anexo estadístico se puede ver el desglose detallado de la “*GRAN DIVISIÓN 3: INDUSTRIA MANUFACTURERA*”.

En cuestión de exportaciones, si no consideramos la Industria Maquiladora de Exportación (IME), las exportaciones manufactureras se encuentran concentradas en 5 actividades -automotriz, autopartes, cables aislados para electricidad, piezas para instalaciones eléctricas y otros aparatos electrónicos-, correspondiéndoles a estas el 60% de las exportaciones.

Pero si hablamos de importaciones, el incremento de las importaciones refleja casi únicamente la demanda de las industrias tradicionalmente exportadoras. Este comportamiento al alza de las importaciones puede ser explicado por dos razones: i) las compras que realizan las empresas maquiladoras, que representan aproximadamente un 26% del total de importaciones manufactureras y ii) insumos y materias primas para productos de exportación. Por lo anterior podemos concluir que las grandes empresas exportadoras son también las grandes importadoras. Actualmente en México las importaciones se han estado financiando vía endeudamiento, inversión extranjera y reservas monetarias, es importante mencionar que si alguna de estas variables sufre cambios negativos -especialmente la inversión extranjera- la economía mexicana puede enfrentarse a serios problemas.

En un análisis de la difícil situación por la que atraviesa la manufactura nacional, María de Lourdes Rocha Juárez del Grupo Financiero Banamex, afirma que en 2003 esta actividad registró un crecimiento negativo por segundo año consecutivo. Hace notar que cinco divisiones -madera y sus productos, productos metálicos, maquinaria y equipo, textiles y prendas de vestir, entre otras- profundizaron en el 2003 las caídas registradas en 2002. Pero el comportamiento de la economía mexicana depende fundamentalmente del que tenga la estadounidense, y aunque en el tercer trimestre de 2003 EU creció a una tasa sin precedente en las dos últimas décadas (8.2 por ciento) persisten las dudas sobre si ese empuje es o no sostenible. Si bien durante el 2003 la mayoría de las grandes actividades económicas registraron crecimiento, el sector manufacturero no lo hizo, y se trata del principal soporte



de la economía por el efecto que tiene en el empleo y el consumo. La analista de Banamex indica que el pobre desempeño de la manufactura se explica por su dependencia de la estadounidense, que durante la primera mitad de 2003 mantuvo un desempeño irregular, además de que en el mercado de EU ahora participan otros jugadores del mundo, pero también porque el mercado interno de México se debilitó durante el 2003 con respecto a 2002.⁶³

A pesar de esto es evidente que la industria manufacturera juega un papel muy importante dentro de la economía nacional ya que la evidencia empírica refleja que es el motor de las exportaciones, pues en el 2003 participó con el 85% de las exportaciones totales, mientras que las exportaciones petroleras significaron con un 11.3%, las agropecuarias con un 2.8% y las extractivas con un 0.3%. Sin embargo, el 88% de las exportaciones manufactureras proviene de empresas que tienen un programa de maquila o Pitex.

Argumentando la importancia de la industria manufacturera de exportación, -ya que en el primer semestre del 2004 esta significó el 18% del PIB y registró un crecimiento de 6.1% en relación al mismo periodo del 2003- la Secretaría de Economía realizó 3 “Foros Sobre Globalización y Modernización de la Industria Manufacturera de Exportación: Una visión de mediano y largo plazo”. Los foros persiguieron cuatro objetivos principales: i) Desarrollar estrategias conjuntas entre sector público y sector privado que brinden certidumbre sobre el desarrollo de la Industria Manufacturera de Exportación (IME) en el mediano y largo plazo (a 5 años), ii) Impulsar la modernización y el fortalecimiento de la competitividad de la IME en un entorno de globalización de mercados como de los procesos productivos, en función de las ventajas competitivas de México y iii) Establecer una agenda de compromisos específicos, metas y responsabilidades para su cumplimiento. Los foros se realizaron bajo el siguiente calendario:

1. **“Integración de México al mundo”**. Monterrey: 23 de agosto.
2. **“Integración de cadenas productivas”**. Ciudad Juárez: 09 de septiembre.
3. **“Facilitación comercial”**. Tijuana: 24 de septiembre.
4. **“Logística e infraestructura”**. Querétaro: 07 de octubre.

⁶³ El financiero, 12 de febrero de 2004



Por otra parte, el 2004 se considera como el año de recuperación de la industria manufacturera de exportación, sin embargo, se pronostica que su monto de ventas (130 mil millones de dólares) apenas alcance cifras registradas en el 2000 (134 mil millones de dólares), que fue el último año de buen desempeño, ya que en el 2001 las exportaciones fueron de 129 mil millones de dólares, en el 2002 el monto fue de 127 mil millones y para el 2003 equivalió a 125 mil millones de dólares. “La economía mexicana se está viendo influida por la recuperación industrial de Estados Unidos y es probable que su tasa de crecimiento se ubique entre 3.1 y 3.5 por ciento, señaló Morgan Harting, analista de Fitch Ratings al dar a conocer las perspectivas crediticias de los países latinoamericanos. Mientras que Gray Newman comentó: lo que nos ha sorprendido es que mientras en América Latina y en general en el mundo emergente se redujeron los flujos de inversión, en el caso de México dichos ingresos fueron constantes y provenientes de compañías estadounidenses hacia el sector de manufacturas.”⁶⁴

4.3 EL PAPEL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN EL DESARROLLO DEL SECTOR

La industrialización de México se empieza a gestar desde la Colonia (1521-1810); en esta época se da origen a las actividades mineras y metalúrgicas producto de las grandes cantidades de metales preciosos que eran enviados a España. Además de estas actividades prosperan los talleres artesanales productores de infinidad de artículos, entre ellos piloncillo y aguardiente principalmente.

En el Porfiriato (1877-1910), el proceso de industrialización se presenta con más fuerza ya que en las haciendas se establecen talleres donde se realizan diversas actividades como: la fabricación de instrumentos de labranza, de medios de transporte, de maquinaria agrícola y de telas de manta. Además se da inicio a la actividad petrolera, se construyen las vías férreas y esto dio origen a diversas actividades mecánicas y de fundición mayor. Dicho

⁶⁴ El financiero. 12 de febrero de 2004



desarrollo industrial fue impulsado conjuntamente por el Estado y la iniciativa privada nacional y extranjera. Sin embargo, la Revolución de 1910 desarticuló casi toda la estructura industrial creada y una vez concluida la contienda revolucionaria se inició la reconstrucción -que duró seis décadas aproximadamente- que dio origen a instituciones como: El Banco de México, la Comisión e Irrigación, el Banco de Crédito Agrícola, la Comisión de Caminos, Nacional Financiera y el Banco de Crédito Ejidal. De esta manera, en 1937 el Estado da inicio a una nueva etapa para impulsar la industria desarrollando el Sector Energético con la creación de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la nacionalización de PEMEX -en 1938- y de las empresas ferroviarias, y la construcción de empresas cooperativas de producción como el mayor ingenio azucarero y el mayor taller de confección del país.

Todas las acciones anteriores dan como resultado que a partir de 1940 (aunque se empezó a gestar desde fines de los 30's) el Estado formalice una política de industrialización, y dicho proceso se aceleró a partir de la década de los 70's ya que se desarrollaron importantes proyectos fabriles promovidos por Nacional Financiera. De esta manera, el Estado se convirtió, además de promotor de la industria básica -energéticos, aceros, papel, fertilizantes, etc.-, en integrador de la planta industrial de transformación con la producción de bienes que no eran de interés para el sector privado pero que en el país se necesitaban como: equipo ferroviario y automotriz, maquinaria textil, equipos electrónicos y motores, metales no ferrosos y petroquímicos básicos, entre otros. Por lo anterior el Estado fue el mayor inversionista del Sector Industrial, y para 1981 las empresas estatales y paraestatales arrojaban los principales niveles en ventas, inversiones y empleo, esto sin incluir la participación de la CFE y PEMEX.

Los programas de fomento y de apoyo complementario directo o indirecto al sector empresarial fueron implementados principalmente mediante Nacional Financiera y el Banco Mexicano Somex, entre otras dependencias gubernamentales, y para 1981 el Estado tenía inversiones en 200 empresas aproximadamente -sólo considerando en las que su inversión era de entre el 25 al 100 por ciento-.



Como se mencionó anteriormente en 1940 -y hasta 1982-, o para ser más precisos en noviembre de 1939 con el decreto que otorgó franquicias fiscales a las industrias y que en 1941 dio origen a la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, el Estado impulsó la industria mediante una serie de mecanismos como: aportes de capital gubernamental, créditos a tasas y plazos preferenciales, protecciones arancelarias y aduanales, reducciones y exenciones fiscales para empresas o productos nuevos, créditos preferenciales, devolución de impuestos a las exportaciones, reglas aduanales para beneficiar la importación de maquinaria, la creación del Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria (Fogain) a mediados de los 50's, el Fondo de Fomento a las Exportaciones y el Fondo para Estudios de Preinversión –operados por Nafin- y la creación del Banco del Pequeño Comercio.

Con la crisis de 1982, se vio el fin del periodo de casi 40 años en el que el Estado fungió como promotor del desarrollo industrial, ya que, para superar el declive económico -que aún no logra- se acoge a condiciones impuestas por Organismos Internacionales, lo cual sólo trajo como resultado un gran giro en la política de fomento industrial y de intervención Estatal en el proceso de industrialización. Con el fin de justificar sus acciones, el Estado utilizó varios argumentos entre los que destacan los siguientes: que el sector paraestatal demandaba una gran cantidad de fondos presupuestales y tenía una baja rentabilidad, que los subsidios en el sector industrial no tenían lugar ya que este era incapaz de exportar y de competir con la oferta extranjera. Por tanto, se procedió a la desincorporación paraestatal vendiendo o cerrando toda empresa con participación estatal que no fuera estratégica, o lo que es lo mismo, se decretó dismantelar todo el dispositivo de promoción industrial llevado a cabo hasta entonces.

Sin embargo, hay que reconocer que la promoción industrial directa e indirecta del Estado por medio de franquicias o estímulos al sector privado no fue perfecta, ya que incurrió en una administración deficiente, lo cual dio origen a fallas como: deficientes estructuras financieras, daños a la eficiencia y productividad, resultado de corruptelas sindicales y/o administrativas. No obstante a estos errores, se generó una estructura de fomento industrial



que contribuyó a que los sectores industriales adquirieran relevancia dentro del PIB y generarán empleos y excedentes para el país.

En suma, al igual que la Revolución de 1910, la crisis de 1982 también vino a interrumpir el proceso de industrialización nacional y dio inicio a un proceso de desindustrialización general difícil de revertir, y hasta nuestros días que no se cuenta con los medios para lograrlo, es decir, una verdadera política industrial que contemple la globalización y la intensa competencia por los mercados, por ser estos los dos rasgos más importantes de la reorganización industrial y comercial en el mundo.

En este apartado se presentan las etapas más importantes de lo que podríamos llamar “la evolución industrial de México”.

Primero se expondrán algunos aspectos teóricos de la política industrial y posteriormente se mostrarán los acontecimientos como sucedieron, divididos en cuatro etapas: Porfiriato posguerra sustitución de importaciones y actualidad.. Se observará claramente que en nuestro país no ha existido una política industrial como tal y que en realidad sólo se han adoptado soluciones temporales y emergentes, es decir, sin una planeación previa, siendo hasta 1979 -dentro del gobierno de José López Portillo- donde se crea el primer Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Año en el que a pesar de tener una planeación más formal, no quiere decir que el plan se haya llevado a cabo como debía de ser.

Actualmente, la atracción de IED es un elemento clave de la política económica, bajo el argumento de que dicha inversión favorece el incremento de la capacidad instalada y ayuda a generar valor agregado que permanece en el país.

4.3.1 Aspectos Teóricos

En la economía mexicana han tenido lugar grandes e importantes cambios -estabilidad interna, control de la inflación, equilibrio en las finanzas públicas, etc.-, pero no cabe duda que el cambio más profundo es la *liberalización de la economía*, ya que se busca que el mercado es el que controla la economía y por ende la distribución del ingreso.



Con la liberalización económica, el sector manufacturero tuvo un éxito exportador, más sin embargo la economía se empezó a desacelerar desde 1992.

En este contexto, es importante que el Estado diseñe y aplique una política industrial de largo plazo, en la que participen conjuntamente iniciativa privada y Estado, con el fin de promover el desarrollo de la competitividad. Es importante tomar en cuenta el antecedente de que países industrializados como Europa, Estados Unidos y Canadá a pesar de regirse teóricamente por una economía de mercado, aplican el intervencionismo estatal en apoyo a su industria, y qué decir de los países Asiáticos en los cuales la relación empresa-estado es tradicional. “El propio Banco Mundial, que durante los años 1980 se caracterizó por su insistencia en la necesidad de reducir al mínimo el papel del Estado, elaboró y publicó en 1993 a propuesta del gobierno del Japón, un extenso informe sobre esa región en el que reconoce ciertas ventajas de la intervención pública en los procesos de industrialización de los países del este de Asia; la intervención estatal, señala el informe, “ha dado como resultado un crecimiento más alto y equitativo que el que habría habido de no haber existido”, aunque a continuación advierte sobre las dificultades de reproducir ese esquema de intervención exitoso en otras latitudes y otros momentos históricos” (Clavijo, 1994).

“En México, la política industrial se caracterizó durante los años 1970, y de hecho, también en las décadas anteriores por tener una multiplicidad de objetivos. El buscar resolver, de manera simultánea, problemas tan diversos como el rezago tecnológico, la creación de empleo y la concentración geográfica de la actividad económica -por sólo mencionar algunos- mediante la política industrial significó que el objetivo que habría de resultar crucial en las experiencias asiáticas -la búsqueda obsesiva de la competitividad- se perdiera en el cúmulo de programas puestos en práctica para alcanzar tan variadas metas” (Clavijo, 1994).

La década de los 80 fue difícil para México, pues la crisis de la deuda en 1982 y el choque petrolero en 1986 fueron un fuerte shock para la economía. Se emprendieron reformas estructurales y a mediados de esa década se comenzaron a dismantlar los programas de apoyo y los instrumentos de política de apoyo estatal a la industria. Ocupado y preocupado



en ese entonces por las reformas estructurales, el saneamiento de las finanzas públicas y el control de la inflación entre otros, no fue sino hasta octubre de 1992 cuando el Estado, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -hoy Secretaría de Economía-, publicó un *Programa de competitividad*.

Algunos elementos que se deben de tomar en cuenta para el diseño de una política industrial que fomente la competitividad de la industria, favoreciendo su integración a los mercados internacionales son: i) Los límites de las relaciones internacionales de México en el marco de los tratados comerciales firmados y el ingreso a la OCDE -18 de mayo de 1994-, es decir, la política comercial y la política de inversión extranjera y ii) los cambios en la realidad interna del país.

La política industrial ha sido definida por algunos autores como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas. Esta definición es generalmente aceptada por los especialistas en materia, pero el consenso desaparece cuando se trata de definir el conjunto de medidas que han de ponerse en práctica. En efecto, las opiniones son tan divergentes que han dado lugar a por lo menos dos escuelas de pensamiento contrapuestas, las cuales han dominado a lo largo de los últimos decenios el debate teórico y la práctica de los países desarrollados y, desde la segunda mitad del decenio de 1980, influyen en un número cada vez mayor de países en vías de desarrollo: i) La Corriente Neoclásica y ii) La Corriente Intervencionista.

Tabla 4.1
Política Industrial: Corriente Neoclásica vs. Corriente Intervencionista
Dos escuelas contrapuestas

	Corriente Neoclásica	Corriente Intervencionista
¿Cuáles son los mecanismos que impulsan los cambios en el patrón de ventajas comparativas?	Quando los países tienen un régimen comercial neutro, es decir, con barreras a la importación bajas y uniformes, evolucionan de manera natural hacia patrones de ventajas comparativas superiores conforme va mejorando la educación y capacitación de mano de obra y aumentando y mejorando el acervo de capital. La especialización creciente en sectores de mayor productividad permite crear un círculo virtuoso entre la evolución del patrón de ventajas comparativas y el crecimiento. El factor clave para lograrlo es, el mantenimiento de un sistema comercial próximo al libre comercio, porque éste no sólo garantiza el aprovechamiento de las ventajas comparativas	La evolución del patrón de ventajas comparativas hacia estructuras más elevadas no se da necesariamente de manera natural o automática y sin costo, puede ser estimulada por acciones gubernamentales deliberadas. Existe la necesidad de incentivos -subsídios directos, fiscales o crediticios-; medias de protección temporales- que favorezcan la aparición de ventajas comparativas en sectores caracterizados por la existencia de economías de escala y de aprendizaje o generadores de externalidades. El libre comercio sólo produce resultados óptimos cuando los mercados funcionan en condiciones de competencia perfecta.



<p>estáticas sino, dinamiza su evolución, pues aumenta la exposición de la economía a la competencia externa y obliga a los empresarios a acelerar la innovación y a incorporar tecnologías de punta.</p> <p>¿Es siempre el mercado el mecanismo más eficiente en la asignación de recursos?</p>	<p>Si. El crecimiento depende directamente de la eficiencia con que son asignados los recursos y el mecanismo más apropiado para lograrlo es del mercado, a través del juego de la competencia.</p>	<p>Si. El mercado es el mecanismo fundamental de asignación de recursos. Pero las fallas del mercado son más frecuentes de lo que la teoría neoclásica supone y para corregirlas es necesaria la aplicación de medidas sectoriales y selectivas porque éstas afectan en mayor medida a ciertos sectores y empresas. Si el gobierno no interviene para corregir la incapacidad de los mercados para reflejar el <i>beneficio social</i>, se abre una brecha entre la eficiencia individual de las empresas, determinada por los precios de mercado, y la eficiencia de la estructura industrial, que depende de sus encadenamientos y del desarrollo de ciertos sectores estratégicos. Sin embargo, en ocasiones el gobierno puede en ciertas circunstancias suplir al mercado y orientar la asignación de recursos hacia sectores estratégicos y estimular su desarrollo mediante incentivos.</p>
<p>¿Debe el Estado intervenir para acelerar o modificar el proceso de reconversión industrial?</p>	<p>No. El Estado debe limitarse a crear un ámbito macroeconómico favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada y descartar cualquier acción que tenga como resultado provocar distorsiones en los precios relativos. La protección comercial es rechazada como instrumento de política industrial, porque provoca distorsiones en los precios relativos y porque reduce el grado de competencia en el mercado de bienes.</p>	<p>Si. Para corregir fallas del mercado. La función más importante que puede jugar la política industrial es en la coordinación de los cambios, fomentando la experimentación y preservando la diversidad.</p>
<p>¿Con qué instrumentos de política industrial el Estado facilita dicho proceso?</p>	<p>La política industrial debe ser pasiva, es decir, consistir de modificaciones del mercado que simplifica que debe descartarse la aplicación de medidas sectoriales y selectivas, así como la promoción de acciones estratégicas o el apoyo a sectores estratégicos. Se deben proporcionar incentivos de tipo horizontal destinados a estimular la innovación en el funcionamiento de los mercados, así como la promoción de prácticas monopolísticas. Con respecto a la innovación, se debe promover el desarrollo de la infraestructura, elevar la calidad de la mano de obra, etc.</p>	<p>Mediante el uso selectivo y temporal de incentivos a los sectores estratégicos. Apoyar a las industrias en decadencia y estimular las actividades con alto potencial de crecimiento. Tomando en cuenta que el objetivo principal de las políticas industriales es fortalecer los mecanismos de mercado sino reforzarlos.</p>
<p>¿Cuál es la eficacia del Estado como agente impulsor y catalizador de la reconversión industrial?</p>	<p>Mínima. La intervención estatal en la economía debe ser mínima y circunscribirse al abastecimiento de los bienes públicos, al control macroeconómico y, eventualmente, a la regulación de los mercados.</p>	<p>Importante. Ayuda la incapacidad del mercado para reflejar el beneficio social.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a Clavijo (1994)



Mediante la implementación del modelo de Sustitución de Importaciones, México entra en una acelerada industrialización durante el periodo 1940-1970. Bajo este modelo la intervención Estatal directa e indirecta fue una condicionante para lograr el desarrollo industrial. A principios de 1970, concluye la primera etapa de la industrialización por sustitución de importaciones, la cual constituía en sustituir “bienes de consumo y algunos bienes intermedios”; fue en este momento cuando el modelo inició su decadencia al tropezarse con una serie de fallas estructurales.⁶⁵

Con el fin de hacer frente al agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, durante 1975 y 1985 el Estado tomó dos medidas en materia de política industrial con el fin de impulsar el sector industrial:

1. El fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones en sectores clave de la economía, lo cual se manifestaría en una mayor integración vertical impulsando el desarrollo de los sectores productores de bienes de capital.
2. La formalización de la política industrial en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

Como observará más adelante, el nuevo modelo de industrialización implementado no incorpora el intervencionismo gubernamental -sugerido por la teoría intervencionista- como parte de la política industrial.

4.3.2 El Porfiriato 1876-1910

Tras la revuelta provocada por Díaz para destituir a Lerdo de Tejada de la presidencia, se originó una inestabilidad política bastante problemática, ocasionada por la división de poder en el gobierno. Es así, como mientras unos apoyaban a Lerdo de Tejada, otros a Porfirio Díaz, y otros simplemente buscaban el establecimiento de intereses propios.

⁶⁵ Incapacidad para generar divisas, empleos y competitividad, desarticulación del industrial debido al poco desarrollo del sector de bienes de capital.



Después de fuertes luchas en contra del gobierno Lerdistista, Díaz logra su propósito apoyado en el Plan de Tuxtepec, un plan en el que se describe el "abuso" de poder por parte del gobierno Lerdistista y en el cual, gobernadores de los Estados consienten en apoyarlo como presidente asumiendo la presidencia por el período de 1876 a 1880.

Sin embargo, Díaz se enfrentaba al grave problema de la división total del país, ante el que tuvo que adoptar una política conciliadora, la cual consiguió en gran parte ayudado por la centralización y nacionalización de la religión católica; la significativa asignación de puestos en el gabinete a seguidores de Lerdo de Tejada y su matrimonio con Carmen Romero Rubio -ahijada de Lerdo de Tejada-. Todas estas medidas adoptadas por Díaz culminaron en la tolerancia de unos con otros para hacer más llevadera la vida política del país. De esta forma y pese a la inconformidad de algunos políticos, en noviembre de 1880 Porfirio Díaz concluyó su cargo, no sin antes realizar movimientos que permitieran su reelección para 1884. Mientras tanto Manuel González -compadre de Díaz- ocupaba la presidencia para el período 1880-1884; González se dio a la tarea de aplicar una política que fomentará en todo momento las condiciones propicias para que Díaz tuviera cierta continuidad cuando ocupara el poder.

En la administración de Manuel González, comenzaron a darse algunos adelantos para el país como la construcción de 5,000 kms. de redes ferroviarias -gracias a la inversión de capitales extranjeros-, esto permitió una mayor integración geográfica del país, y repercutió en un incipiente desarrollo del mercado nacional. Esta inversión fue controlada por el gobierno federal, así como también el sector crediticio.

En 1884 se publicó el Código de Comercio, donde se especificaba que la apertura de bancos de emisión quedaba prohibida, salvo autorización del Banco Nacional de México. De esta manera el gobierno creó un monopolio bancario que servía a sus fines e intereses propios. El capital extranjero también invirtió en la minería, primero monopolizó la plata para después ampliar la inversión a metales industriales.



En 1881 W. C. Green compró por \$350,000 las minas de Cananea en el Estado de Sonora. Al año siguiente, capital francés puso en marcha la empresa de aluminio de “El Boleo” y la extractora de oro “Dos Estrellas”.

En la agricultura, se creó un sector moderno ligado a productos de exportación. Y a partir de 1887 la producción de henequén creció a un ritmo del 20% promedio anual, su exportación pasó de 11 mil toneladas a 40 mil en 1889. Por otra parte, la venta de café se incrementó de 8 mil toneladas en 1887 a 15 mil en 1881. Como grupo, las exportaciones agrícolas se duplicaron en un periodo de 10 años de 10 millones en 1877 a 20 millones en 1887.

De esta manera la economía mexicana comenzaba a desarrollarse en forma acelerada y a ligarse con el mercado mundial, lo que produjo un modelo de desarrollo que favorecía a las exportaciones mientras que discriminaba la producción destinada al mercado interno, utilizando las mejores tierras para cubrir los productos de exportación.

Además del incremento en las exportaciones, tuvo lugar una diversificación en los productos exportados, ya que en 1887 de los 40 millones de exportación, la mayor parte estaba integrada por metales preciosos, y para 1888 de los 67 millones de exportación, además de los metales preciosos, se exportaban otras mercancías como henequén, café y maderas finas.

Sin embargo, las exportaciones no fueron la panacea de desarrollo para México, ya que el país se convirtió en dependiente casi total de los Estados Unidos. Debido a que las exportaciones a dicho país se habían incrementado de 25% en 1877 a 56% en 1887. Díaz nuevamente toma posesión como presidente el 5 de mayo de 1877, y entonces no sólo acepta la inversión de Estados Unidos -que para 1884 alcanzó los 110 millones de pesos-, sino que busca la inversión europea. Al tomar posesión comienza a controlar todo de una manera autócrata, empieza a fomentar un culto por su persona y lo hace patente desde el momento en el que pone de manifiesto en todos aquellos acuerdos, convenios y relaciones



que consolida, asó estos hechos gracias a Porfirio Díaz como el hombre y no como el representante del pueblo mexicano.

Aún cuando las intenciones de Díaz fueran el beneficio propio, no se puede negar que el proceso de modernización de México se dio en forma creciente y durante su mandato tuvieron lugar diversos y trascendentales acontecimientos como: la negociación de la deuda pública, la captación de capitales extranjeros, el desarrollo de las comunicaciones -vías férreas, telegráficas, telefónicas, las mejoras en los puertos-, la organización y crecimiento del sistema bancario, el equilibrio hacendario, la abolición de las alcabalas, la ampliación de la planta industrial, la negociación diplomática para consolidar los límites fronterizos del país; la dotación de servicios y construcción de edificios públicos, la creación de instituciones educativas, científicas y culturales, entre otros acontecimientos. Estos hechos fueron en forma global los alcances de la política de Díaz y le adjudicaron calificativos de el Héroe Epónimo, el Tirano, el César zapoteca, el dictador más absoluto de su tiempo y el Constructor del México moderno.

Si bien es cierto que la forma adoptada por Porfirio Díaz no fue la mejor, en su mandato sí se logró un crecimiento económico para el país, aunque dicho crecimiento provocara un decremento en la estabilidad interna del país y tuviera un costo social tan elevado por beneficiar a sólo unos cuantos.

Los avances en el crecimiento económico al tomar Díaz la presidencia fueron notorios, resultado en parte a la continuidad que le aseguró Manuel González. Debido que Díaz se había propuesto ser el único redentor del país, acusaba y castigaba a todos aquellos que osaran contradecir sus órdenes y aplastaba a los que pretendieran ser un obstáculo en sus planes para mantener el total y completo poder sobre el Estado.

Es así como Díaz comienza su período gubernamental de reelección y para 1887 consigue la autorización del ejecutivo para contratar un empréstito por 52 millones de pesos en Europa con el fin de unificar la deuda pública. A principios de 1888 se anunciaba que dicho empréstito se manejaba bien ya que los pagos de la deuda que se tenía con Estados Unidos



se habían hecho puntualmente, logrando así que de los \$4,125,622 pesos solicitados sólo restaban por pagar \$225,622.20 pesos.

Al mismo tiempo la Inversión Extranjera Directa (IED) de Estados Unidos crecía aceleradamente y se fortalecía cada vez más la dependencia de México hacia ese país debido al incremento de las importaciones. Entretanto, Porfirio Díaz buscaba la captación de capitales europeos y realizaba negociaciones con Alemania, Gran Bretaña y Francia, ofreciendo como principal atractivo la minería mexicana y la extensión territorial por medio del crecimiento de las telecomunicaciones.

En 1888 se expide la Ley de Sociedades Anónimas, además se otorgaron concesiones para la construcción de líneas férreas como la de Oaxaca-Tuxtepec, la cual tuvo un costo de £2 millones 700 mil libras esterlinas, y para marzo de ese año quedó abierto al público la línea Piedras Negras-Torreón. Al mismo tiempo que la organización del correo comenzaba a dar frutos generosos, Díaz afirmaba para fines de 1888 que la red ferroviaria nacional contaba con 7,500 Kms. y que 950 Kms. se habían agregado a los 18,000 Km. que ya tenía la red telegráfica.

Para mejorar la comunicación marítima se elaboró un convenio con John Furman que pretendía establecer una línea de vapores. El sector marítimo comenzaba a florecer cuando se instituyó el cobro del 2% sobre derechos de importación en todas las aduanas, marítimas y fronteras, para mejorar los puertos.

El gobierno se preocupó por mandar a un representante a la Conferencia de Bruselas sobre tarifas aduanales, ya que los derechos de importación eran tema prioritario por lo que el gobierno debía poner cuidado en este aspecto, pues el país dependía del capital y maquinaria extranjera. Se firmaron entonces los tratados de amistad, comercio y navegación con Inglaterra y Ecuador.

Pero estas medidas comenzaban a tener resultados negativos, campesinos y ganaderos contrapunteaban sus intereses según la región, capital y vínculos económicos. La



aprobación de impuestos a las importaciones no convenía a los trabajadores urbanos que resentían la inflación en los precios, provocada por la prohibición de importar libremente productos de consumo básico.

El tiempo seguía corriendo y los cambios seguían favoreciendo el desarrollo nacional y el enriquecimiento de los inversionistas extranjeros gracias a los sectores ferroviarios, minero, ganadero, agrícola y de telecomunicaciones por lo que el gobierno seguía obteniendo ganancias. Ya para finales del mandato de Díaz, había un modo nuevo de explotación de recursos nacionales a través de la extracción y concesiones sobre el petróleo.

Se puede decir que la dictadura de Porfirio Díaz, termina con ciertas ganancias económicas, pero beneficiando sólo a ciertos sectores, por lo que termina con fuertes problemas políticos y nacionales.

Tras años de un gobierno autoritario, elitista y sectorial, sobreviene un período de ajuste, en el cual México sufre transformaciones importantes, como el incipiente desarrollo de pequeños talleres, los cuales formarían más tarde parte del sector industrial del país. Ante esta situación, el gobierno decide crear instituciones como: Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) en 1918 y Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) en 1941; las cuales tienen como objetivo principal dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas. También desarrolla programas que puedan servir de apoyo para el desarrollo de dichas empresas, pero se enfrenta a un problema muy grave tras años de depender de las importaciones, México es un país inexperto en materia industrial en comparación con otros países y principalmente en comparación de Estados Unidos.

En el mundo comienzan a darse cambios, éstos no son del todo benéficos y las rivalidades entre países provocadas por las potencias más importantes provocan las guerras más atroces que ha vivido la humanidad en toda su historia. Pero contrario a lo que pudiera pensarse, la guerra proporcionó beneficios importantes para nuestro país. La segunda Guerra Mundial (1939-1945) provocó una inestabilidad mundial increíble, las potencias más importantes



involucradas se destrozaban por obtener mayor poder; mientras tanto México adoptaba una política neutral, política que le valió un crecimiento económico importante pues en tanto las potencias se preocupaban por producir armamento, nuestro país se convirtió en el sustentador de las demás necesidades para los países en guerra.

Habíamos llegado a 1940 y dadas las condiciones mundiales, México presentaba una nueva oportunidad de desarrollo. Dicha oportunidad era aprovechada por nuestros gobernantes con diferentes enfoques. A partir de ese momento y en adelante, el país sería un foco de atención de países extranjeros. La industria mexicana comenzaba a tener un cierto auge y el gobierno mexicano fomenta la creación de organismos encargados de regular el crecimiento y desarrollo de la industria mediante:

- Secretaría de Energía (SENER) en 1982.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- Nacional Financiera (NAFINSA) en 1934.
- Algunos Fideicomisos relacionados con la industria, como el Fondo de Equipamiento Industrial (FOGAIN) en 1953.

Dichos organismos actuarían con funciones específicas y determinadas por el gobierno federal.

4.3.3 La Posguerra 1946-1970

Las políticas económicas en materia de industrialización implementadas en México durante el periodo de posguerra fueron acordes con las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, creada en 1948, sin embargo, la institución de tales políticas nunca fue tan importante para determinar las políticas de gobierno en México como en otros países latinoamericanos. El modelo cepalino dice que el comportamiento de los países en vías de desarrollo se rige por un conjunto de reglas diferentes a las proyectadas por la teoría económica clásica y neoclásica. La teoría económica clásica aseguraba que un régimen de libre comercio internacional



permitía a los países pobres y ricos por igual beneficiarse de la capitalización de sus ventajas comparativas.

En cambio la CEPAL dice que en un régimen de libre comercio internacional, los países del centro ganan más que los países periféricos a causa del deterioro de los términos de intercambio, es decir, que un país periférico tendría que vender continuamente más de sus productos primarios en el mercado mundial para comprar el mismo valor de bienes terminados. Por lo que estas diferencias provocan inevitablemente problemas de balanza de pagos en los países periféricos, ya que mientras que el ingreso real por concepto de exportaciones tiende a disminuir, la erogación real por concepto de importaciones se incrementa.

Por lo anterior, la CEPAL argumentó que los países periféricos podrían avanzar sólo si dejaban de depender de la exportación de materias primas y de la importación de productos industriales terminados, por tanto, la industrialización de dichos países no podía dejarse al comportamiento del libre mercado, sino que se necesitaba ser promovida a través de activas políticas gubernamentales dirigidas a proteger *industrias infantiles* de la competencia externa, junto con la protección de los salarios, a fin de mantener la demanda interna.

Durante los años de 1946 a 1982, México atravesó por una transición diferente según el gobernante en turno.

Miguel Alemán Valdés (1946-1952)

En el periodo de Miguel Alemán, se facilita la inversión extranjera, sobre todo la dirigida al sector industrial. Se impulsa la acumulación de capital interno -ahorro interno- a través de la iniciativa privada y en 1946 se promulga la Ley de Fomento de Industrias de Transformación. Por otro lado, se promueve el otorgamiento de créditos en apoyo a proyectos de pequeñas industrias, eliminando restricciones sobre crédito privado.

Se aumentan los aranceles de importación y se incrementan los subsidios como una medida para desarrollar el mercado interno; se crean organismos públicos para la industria textil,



petroquímica, diesel y constructora de ferrocarriles. Se incrementa el control de organizaciones obreras y campesinas, para lo cual surgen los sindicatos como mediadores.

Promovió políticas opuestas a los sindicatos, así como la legislación para proteger a los propietarios privados de tierras contra la expropiación; también fomentó la empresa privada a través del desarrollo de infraestructura y la apertura a la inversión extranjera.

También se establecen fuertes controles para que la industria cuente con mano de obra barata. El desarrollo durante el mandato de Miguel Alemán se da en forma paulatina y beneficiada todavía por el periodo de posguerra. Al igual que Manuel Ávila Camacho (1940-1946) Alemán aumentó extraordinariamente los niveles de protección industrial.

Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958)

Ruiz Cortines introduce de manera explícita lo que se ha llamado política de austeridad, por medio de la cual pretende recuperar credibilidad y legitimidad como representante del país. A dos años de haber ocupado su cargo Ruiz Cortines, se origina una devaluación del 45% - de 8.65 a 12 pesos por dólar- en 1954, de la cual se deriva un costo político muy importante y conflictos bastante delicados; ante esta situación el presidente facilita la entrada de capitales extranjeros e incrementa el gasto público recurriendo al endeudamiento para impulsar a la industria del país y la economía interna.

En suma, desde 1930 y hasta parte de la década de los 50's, el Estado mexicano desempeñó un doble papel, ya que por una parte la política de fomento económico fue muy intensa y se enfocó fundamentalmente en la inversión en infraestructura básica.⁶⁶ Y por otro lado, la política económica tuvo el objetivo de compensar las fluctuaciones externas que afectaron a la economía con el fin de mantener altos niveles de actividad económica y empleo. Pero sin embargo, el gobierno tenía en cuenta cuánto podía gastar y en este período tuvieron lugar déficit fiscales, aunque fueron muy pequeños.

⁶⁶ Esta inversión fue financiada en su mayor parte por fondos gubernamentales no inflacionarios y sólo en una pequeña parte por endeudamiento con el sistema bancario privado y en menor medida con organismos de crédito internacionales.



El Desarrollo Estabilizador (1958-1971)

Generalmente, el año de 1958 es aceptado como el inicio del llamado desarrollo estabilizador, ya que a partir de dicha fecha y hasta la década de los sesenta, la economía mexicana se caracterizó por un alto crecimiento económico y una inflación baja. Se caracterizó por un proceso de industrialización basado en una apolítica proteccionista y enfocado exclusivamente hacia el mercado interno.

Adolfo López Mateos (1958-1964)

López Mateos sigue una política conocida como de estabilizadora, que consiste en la estabilización de precios y la recuperación del peso frente al dólar, se estimula la inversión privada a través de mayores incentivos fiscales, se impulsa fuertemente la producción de bienes intermedios y se empieza a fomentar la producción de bienes de capital. Además se crean algunos otros organismos a nivel nacional, como el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) en 1960, la Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA) y la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO).

Respecto a la política exterior, López Mateos se comporta de manera neutral, tratando de mejorar sus relaciones en lo posible, con otros países sin que su comportamiento se preste a dobles intenciones.

Por otro lado, el debilitamiento del sector agropecuario a partir de 1958, como eje del sector exportador, obligó a recurrir a otras formas de financiamiento de las importaciones, e incluso obligó a limitarlas para evitar un colapso del tipo de cambio. Por ello, la inversión extranjera directa, a pesar de que enfrentaba creciente oposición política interna, y la utilización del crédito externo, que había vuelto a estar disponible a partir de la segunda Guerra Mundial, se constituyeron inicialmente como complemento del ahorro interno, y más adelante llegaron a tener una enorme importancia para el financiamiento de la inversión pública (Cárdenas, 1994).



De manera general, durante la década de los sesenta la economía vivió una etapa de gran crecimiento económico, ya que el PIB registró una tasa de crecimiento anual de 7.1% durante los años 1963-1971. Además, si tomamos en cuenta que en el sector industrial se facilitó la sustitución de importaciones debido a la autosuficiencia de dicho sector, la década de los sesenta fue el momento ideal donde debió tener inicio la apertura comercial que obligara a las empresas nacionales a ser más competitivas con la finalidad de ir eliminando de manera gradual el sesgo antiexportador.

Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970)

Durante este período hubo avances significativos, Díaz Ordaz se caracterizó por pretender mantener el orden interno, aunque las formas se salieron de control siendo este sexenio recordado por las fuertes represiones que el gobierno impuso a sus habitantes. Una de ellas, la más sangrienta y dolorosa en la historia de México, es la masacre llevada a cabo el 2 de octubre de 1968 en la plaza de las Tres Culturas, en Tlatelolco.

Los objetivos de Díaz Ordaz al tomar posesión eran de orden y crecimiento. Para lograrlo promueve la diversificación industrial mediante el impulso de la producción de bienes de consumo duradero, intermedios y de capital. Las ramas industriales que mayor impulso reciben por este gobierno son: la petroquímica y la automotriz, las cuales tienen un gran auge durante este período.

Se sigue fomentando la inversión extranjera y sobre todo la dedicada a la industria, mientras que los subsidios y la exención de impuestos aumentan y las barreras arancelarias disminuyen, procurando dar ventaja a las empresas nacionales.

Por otra parte, en su política exterior, México busca incrementar sus relaciones comerciales manteniendo relaciones con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).



En resumen, durante la década de los años cincuenta los objetivos de la política económica se pueden sintetizar de la siguiente forma: primero, contrarrestar las fluctuaciones económicas generadas desde el exterior para evitar al máximo su impacto negativo en el nivel de actividad económica y en la inflación; segundo, conseguir la estabilidad de precios y mantener altas tasas de crecimiento después de la devaluación de 1954 (de \$8.65 a \$ 12.50 pesos por dólar), y tercero, promover el desarrollo industrial a través de la protección de la competencia externa y de diversos instrumentos de apoyo financiero para aumentar el empleo y disminuir la dependencia del exterior (Cárdenas, 1994).

En conjunto, el período 1940-1970 se caracterizó por un crecimiento económico importante, con tasas de crecimiento anuales del PIB de más de 6% en promedio. Durante este periodo México pasó de ser una economía predominantemente agrícola a una economía industrial dinámica y se hizo autosuficiente en la producción de muchos bienes, tales como productos alimenticios, acero, bienes de consumo y productos básicos de petróleo.

El sistema de políticas responsable de este éxito se caracterizó en general por un compromiso con la protección industrial, un alto nivel de intervención Estatal en muchas áreas de la economía, la promoción de la industria a través de la intermediación financiera de Nacional Financiera y el Banco de Desarrollo Industrial Estatal. Y durante este sexenio el desempeño industrial fue extraordinario, apoyado por una importante inversión privada y pública que generó empleo y bienestar, aunado a esto se contaba con un auge y estabilidad de precios internacionales, lo que ayudó a que las exportaciones manufactureras crecieran -a pesar del sesgo antiexportador que las caracterizaba- a una tasa promedio anual de 14.8% en el periodo 1963-1970. Pero la brecha entre ahorro interno e inversión fue creciendo y la economía tuvo que financiarse con ahorro externo, de tal manera que para el periodo mencionado representaba el 1.7% del PIB y 10% de la inversión total.



4.3.4 El Modelo de Crecimiento por Sustitución de Importaciones (1970-1988)

Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) “Desarrollo compartido”

Este período se caracterizó por un aceptable crecimiento económico (5.4% fue el promedio del periodo) cuyo motor fue el gasto público deficitario, el auge petrolero y un endeudamiento externo creciente. Se contaba con tres objetivos de política: i) crecimiento económico, ii) estabilidad de precios y iii) estabilidad en la balanza de pagos, -estos dos últimos apalancados por un tipo de cambio fijo-. Para poder lograr los objetivos anteriores se aplicarían tres instrumentos: i) gasto público, ii) control monetario a través del depósito legal en el Banco de México, iii) endeudamiento externo y iv) distribución del ingreso -pero sin reforma tributaria-. Por su parte, el sector industrial creció un poco más que el resto de la economía y presentó una tasa de crecimiento promedio anual en el periodo de 6.5%.

En 1970 el desarrollo estabilizador llega a su fin, ya que si bien es cierto que el PIB presenta una tasa de crecimiento de 6.9% la inflación creció en 6%. Sin embargo, es valido pensar que esta expansión económica fue producto de una tendencia de varios años de crecimiento; además debemos de tomar en cuenta que fue el último año de gobierno de Gustavo Díaz Ordaz y es lógico que en el año de conclusión del sexenio se tiende a incrementar el gasto público para terminar las obras que se encuentren en proceso. Sin embargo, el auge del año 1970 mostraba desequilibrios ya que existían crecientes déficits públicos y crecientes déficits con el exterior, además de un aumento en la inflación.

Tomando en cuenta los desequilibrios económicos antes mencionados, Luis Echeverría Álvarez fue muy cauteloso en el diseño de la política económica en 1971, y el resultado fue una política contraccionista, ya que el gasto público decreció en 3.7% -y la inversión pública se contrajo 23.2%-, lo que trajo como resultado que para mediados de 1971 se cayera en una recesión más profunda de la que se había planeado y el PIB registró en ese año un crecimiento de 4.2% -el crecimiento más bajo desde 1959-. Para resolver el problema de la recesión tomaron la decisión de incrementar los niveles de gasto público, pues pensaron que esto revertiría el problema y fue entonces en marzo de 1972 cuando



empieza el auge del gasto público con un incremento de 21.2%, pero los ingresos sólo crecieron en 10.4%, y como era de esperarse, el déficit público se disparó y pasó de representar el 2.5% del PIB al 4.9%. Con el fin de disminuir los niveles de déficit público, el Banco de México puso en práctica el señoreaje para aumentar la base monetaria y poder hacer frente a los compromisos gubernamentales y aumentar el circulante, además se disminuyeron las tasas de interés y el PIB presentó una tasa de crecimiento de 8.5%.

Para el año de 1973 se presentó un crecimiento económico de 8.4% apoyado en un gasto público que creció en 23.2% y una inversión pública que presentó una tasa de crecimiento de 34.2%. Respecto a la política del país, seguían los incentivos fiscales, la entrada de capitales extranjeros, se emite la Ley de Inversiones Extranjeras en 1973 y se impulsa la exportación de productos manufacturados, para lo cual se crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), sin embargo, se sigue con la tendencia presente desde la década de los sesenta de proteger a los inversionistas mexicanos de sus contrapartes extranjeros. Pero los niveles de déficit fiscales eran crecientes así como las tasas de inflación se tornaban cada vez más delicadas pues llegaron volver negativas las tasas de interés reales, de tal manera que para 1975 el panorama empeoró cuando el PIB disminuyó su crecimiento al 5.6%, pero también la inflación descendió su crecimiento al 10.4%, además se seguía con déficit públicos crecientes y se calculaba que existía una sobrevaluación del peso de aproximadamente 73.6%, esto último contribuyó al deterioro de la balanza comercial, ya que las exportaciones se encarecían mientras que las importaciones se abarataban, eso sin contar el nivel alarmante de deuda pública que pasó de 9 220 millones de dólares en 1971 a 22 710 millones de dólares en 1975.

Todo lo anterior anunciaba que estaba por venir una crisis de tipo de cambio, cosa que los capitales ya habían percibido desde 1973 debido a que desde esa fecha comenzaron a fugarse. La crisis se dio el 1 septiembre de 1976 cuando se decidió devaluar en un 59% el tipo de cambio que se había fijado en 1954; la actividad industrial se colapsó mostrando un decrecimiento de 6.7% entre agosto-septiembre y sólo mostró una ligera recuperación hasta el tercer trimestre de 1977.

**José López Portillo (1976-1982)**

Este Gobierno se caracterizó por una liberación comercial importante. López Portillo se identificó por una política exhibicionista, es decir, de discursos políticos y de mantener las buenas relaciones sobre políticas exteriores, instrumentos mediante los cuales buscó la reconciliación entre el gobierno y la iniciativa privada, sin embargo, en 1977 el PIB sólo creció 3.4% y la inflación se disparó arrojando una tasa de crecimiento de 41.2%, pero las exportaciones mostraron una mejoría, la cual ayudó a disminuir el déficit en cuenta corriente que disminuyó en 56.6%.

Debido a que en 1978 se descubrieron importantes yacimientos de petróleo, dentro del mandato de López Portillo se da gran importancia a la explotación, refinación y exportación del petróleo y gas y se impulsa la petroquímica básica. Mientras tanto, el gobierno trata de controlar además del petróleo el desarrollo del país en relación al azufre, electricidad, fertilizantes, acero, azúcar y autobuses de pasajeros. Estos descubrimientos petroleros influyeron enormemente en el desarrollo económico del país, ya que lo introdujeron en el último periodo de rápido crecimiento económico recordado, porque por un lado estimularon una gran expansión de la inversión pública en todas las áreas -principalmente en las áreas relacionadas con la explotación de petróleo- lo cual provocó un aumento en la demanda agregada; y por otra parte las crecientes exportaciones petroleras y la mayor disponibilidad de fondos internacionales facilitaron la expansión tanto del gasto público como del gasto privado.

Con el fin de hacer frente al agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el Estado tomó dos medidas en materia de política industrial, con el fin de impulsar el sector industrial:

1. El fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones en sectores clave de la economía, lo cual se manifestaría en una mayor integración vertical impulsando el desarrollo de los sectores productores de bienes de capital.



2. La formalización de la política industrial en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 y en Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

En 1979, la Secretaría de Desarrollo y Fomento Industrial crea el primer Plan de Desarrollo Industrial, en el cual se determinan programas de apoyo y financiamiento para las pequeñas empresas, así como las instituciones que deberán encargarse de otorgar dichos programas. Aunque en el programa mencionado se detallan la manera del funcionamiento, objetivos y requisitos de los programas, éstos no se llevan a cabo como en el documento se marca. Por otro lado en teoría, las directrices en política industrial comienzan a delimitarse y definirse de una manera mucho más clara que en los sexenios anteriores mientras que continúan las facilidades a la IED utilizada sobre todo a la explotación del petróleo y sus derivados, principalmente. Debido a este motivo, se recurre a un endeudamiento masivo que trae consigo al final del mandato de López Portillo graves problemas por una baja en los precios del petróleo; siendo éste sostén económico de su período gubernamental.

López Portillo consideraba al Sector Industrial⁶⁷ como prioritario para el desarrollo nacional, de tal manera que en su sexenio fue creada la Comisión Nacional de Fomento Industrial, con el fin de impulsar dicho sector, lo cual favorecería la creación de empleos, la acumulación de capital, la generación y ahorro de divisas, el desarrollo nacional y la eficiente asignación de recursos. Lo anterior quedó plasmado en los ocho objetivos principales que comprende el Plan Global de Desarrollo 1980-1982:

- 1) Reorientar la producción hacia bienes de consumo básico, principalmente alimentos.
- 2) Desarrollar ramas productivas, con el fin de exportar y a la vez sustituir importaciones.
- 3) Integrar la estructura industrial. Con el propósito de aprovechar recursos naturales y humanos y desarrollar ramas productoras de maquinaria y equipo.

⁶⁷ El sector comprende minería, petróleo y petroquímica, manufacturas, electricidad y construcción



- 4) Desconcentrar geográficamente la actividad económica e impulsar un desarrollo regional mediante inversiones nuevas, que dieran origen a centros industriales.
- 5) Equilibrar las estructuras del mercado, atacando las concentraciones oligopólicas y articulando la gran empresa con la mediana y pequeña.
- 6) Aumentar la eficiencia y eficacia de la producción industrial, evitando las diferencias excesivas entre los precios internos y externos e integrando la industria nacional.
- 7) Diversificar las exportaciones mediante el desarrollo de ramas competitivas y sustituir importaciones en bienes de capital.
- 8) Avanzar hacia la autodeterminación tecnológica a través del desarrollo de tecnologías nacionales y extranjeras adaptadas.

Para lograr tales objetivos se echó mano de los recursos financieros derivados de la exportación petrolera y se actuó en torno a trece temas:

- 1) **Inversión pública.** Parte de la inversión pública se canalizó a puertos industriales con el fin de descentralizar la industria.
- 2) **Ramas estratégicas.** Se promovió intensamente la agroindustria, la producción de bienes de capital y los insumos estratégicos para el sector -particularmente hierro, acero y cemento-. Las empresas del Estado siguieron con la formación de capital en ramas estratégicas como energéticos, petroquímica básica, siderurgia y fertilizantes.
- 3) **Adquisiciones del sector público.** Se reforzó la orientación de las adquisiciones del sector público, principalmente en los bienes de capital y servicios de ingeniería.
- 4) **Precios de energéticos.** Mediante una política de fomento a la inversión en zonas designadas como prioritarias a través de descuentos en los precios internos de energéticos. Mediante esto se pretendió aumentar la competitividad de la industria vía el costo de los insumos.
- 5) **Programas de fomento.** Instrumentación de programas de fomento a nivel de rama industrial, precisando estímulos específicos, medidas de protección, compromisos de inversión, producción, fijación de precios, exportación e integración de componentes nacionales.



- 6) **Proteccionismo.** Sustitución gradual del permiso previo por el arancel, con el fin de modernizar la economía y estimular la competitividad de la industria. Se continúa con la apertura gradual de la economía.
- 7) **Estímulos fiscales.** Promoción selectiva de la industria a través de estímulos fiscales al empleo, a la inversión, a la pequeña industria y a la producción de bienes nacionales necesarios en alguna rama industrial.
- 8) **Exportaciones.** Apoyo a las exportaciones mediante instrumentos de acción directa e indirecta.
- 9) **Desconcentrar concentrando.** Establecimiento de industrias en cuatro puertos: Coatzacoalcos, Lázaro Cárdenas, Tampico y Salina Cruz, así como en las principales ciudades fronterizas y en el corredor del Bajío.
- 10) **Pequeña y mediana industria.** Intensificar los esfuerzos para apoyar el desarrollo de la pequeña y median industria con el fin de mejorar su posición económica vinculándolas con las grandes empresas y otorgándoles apoyos financieros integrales.
- 11) **Maquiladoras.** Promoción al establecimiento de maquiladoras en la frontera y en el interior, siempre y cuando no desplazaran a la producción nacional y que se comprometieran a incorporar insumos nacionales en forma creciente.
- 12) **Financiamiento.** Coordinación de los diversos fondos de financiamiento al sector industrial para otorgar un financiamiento integral.
- 13) **Servicios de ingeniería.** Fomento de la expansión de servicios de ingeniería y consultoría para apoyar a la industria.

A pesar del auge petrolero durante el sexenio no se pudieron sanar las finanzas públicas, es decir había presencia de desequilibrios macroeconómicos ya que el déficit público pasó de representar el 6.7% al 14.6% en 1981, el cual se financió por medio de la emisión de dinero y de endeudamiento externo. Además se mantuvo un tipo de cambio prácticamente fijo, el cual impulsó el crecimiento de las importaciones y redujo la competitividad del sector exportador, esto agravó la posición de la balanza de pagos de tal manera que el coeficiente de importaciones en la oferta total del sector manufacturero pasó de 21.4% en 1975 a 28.5% en 1981, año en que el precio internacional del petróleo se redujo ligeramente, a lo



cual el gobierno respondió ignorando las señales enviadas por los desequilibrios macroeconómicos y tomó la decisión de seguir expandiendo el gasto público y el endeudamiento externo ya que tenía expectativas de que el precio de petróleo se recuperaría en el corto plazo. Pero el 18 de febrero de 1982 el Banco de México ya no pudo hacer frente a la demanda de dólares y tuvo que devaluar la moneda de \$26.91 a \$47 pesos por dólar; para julio las reservas se agotaron por lo que se implanta un control de cambios para controlar la fuga de capitales y la crisis de la balanza de pagos. Este proceso culminó el 20 de agosto en Nueva York, cuando Jesús Silva Herzog -secretario de Hacienda- declara a México en moratoria de pagos, estallando de esta manera la llamada crisis de la deuda, pero el problema se agravó cuando López Portillo anuncia la nacionalización de la banca comercial y decreta el control de cambios el 1 de septiembre.

A grandes rasgos, los resultados de la crisis fueron los siguientes: creciente déficit fiscal, rezago en los precios reales del sector público, contracción del sector externo, gran nivel de deuda externa, desempleo, inflación, desintermediación financiera, inflación y por supuesto contracción económica. Con el propósito de estabilizar al país, el gobierno suscribe en noviembre un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, sin embargo, hasta la fecha el país no ha recuperado el rumbo de crecimiento.

Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

Miguel de la Madrid, toma posesión de su cargo en medio de una crisis económica del país bastante fuerte y delicada, provocada a grandes rasgos por: la baja internacional en los precios del petróleo, el creciente gasto público, el gran nivel de endeudamiento externo, el alza en las tasas de interés y la política petrolera del sexenio anterior; se toman medidas que buscan, en gran parte sacar adelante al país. Una de estas medidas, es la creación del Programa Inmediato de Recuperación Económica, el cual estuvo orientado a impulsar los principales factores económicos del país con la finalidad de estabilizarlo, y provocar las condiciones necesarias para iniciar su crecimiento. Dentro de esta política de recuperación e inversión la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -hoy Secretaria de Economía- desarrolló el Plan de Desarrollo Industrial, un plan más extenso y más preciso que el



desarrollado en el sexenio de López Portillo. Dicho plan fue llamado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y contenía programas específicos como:

- El programa de Financiamiento: estableció diversos tipos de apoyo financiero para orientar a ciertas áreas al sector externo e inducir cambios estructurales.
- Mediante la Política para el desarrollo tecnológico: se impulsó el aumento de exportaciones, por medio de la creación de un Centro público de Innovación y Desarrollo Tecnológico llamado INFOTEC.
- Con la Política de Localización Industrial: se desarrolló la coordinación de esfuerzos estatales y federales para aprovechar los recursos y nuevas inversiones.

Este programa estuvo vigente hasta 1988, es decir al término del período gubernamental de la Madrid.

Algunas de otras medidas adoptadas para salir de la crisis fueron: la producción de inversiones públicas; la venta de algunas empresas estatales no prioritarias; disminución y eliminación de algunos subsidios gubernamentales y el aumento de bienes y servicios del sector público. Para estimular la inversión privada, se autoriza la depreciación acelerada y la reevaluación de activos.

Se promovió la competitividad internacional a través de sistemas generales de aranceles y permisos previos; se crean los certificados fiscales (Ceprofis), los cuales tienen la finalidad de ayudar a las empresas con los pagos que tienen que realizar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. También se implementan diversos planes de fomento, desarrollo y crecimiento de sectores: industriales, sociales y culturales; para regular tanto el crecimiento como el buen funcionamiento de los programas, se crea la Ley Federal de Fomento a la Microindustria -publicada el 26 de enero de 1988-.

Entre 1983-1987 el PIB creció 0.03%, y el PIB industrial registró un decremento de 6.7%. la inflación ascendió a 86.8%. En el periodo 1983-1985 se negociaron los plazos de la deuda externa y se implementó un programa de ajuste económico llamado Programa



Inmediato de Reordenación Económica -PIRE- a fines de 1982, con el fin de contener la crisis, es decir, lograr una estabilidad financiera y de precios y al mismo tiempo evitar la especulación cambiaria, ya que el país presentaba varios problemas entre los cuales destacan, una inflación reprimida por un tipo de cambio sobrevaluado, un gran incremento de la oferta monetaria, un desempleo creciente; un elevado déficit público y una aguda crisis en balanza de pagos. En materia de política macroeconómica el gobierno implemento tres medidas principales: i) el aumento de impuestos y otros ingresos fiscales -precios y tarifas del sector público- y la reducción del gasto público con el fin de reducir el déficit fiscal,⁶⁸ ii) negociar la deuda externa y iii) abatir el desempleo, otorgando apoyos a empresas y renegociando la deuda externa privada mediante el Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (FICORCA) desde abril de 1983 hasta 1988 cuando se homologó a la renegociación de la deuda pública externa,⁶⁹ sin embargo, la actividad industrial se reactivó paulatinamente hasta el último trimestre de 1983. En suma, el gobierno actuó en dos direcciones, por un lado reducir el tamaño del Estado -en 1982 existían 1 155 empresas y entidades del sector público y para 1988 sólo se contaba con 412- y por otro abrir la economía -eliminando licencias o permisos de importación y disminuyendo aranceles-. Para 1984 tuvo lugar una recuperación en las finanzas públicas, la cual duró hasta mediados de 1985, año en que se promueve la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y se afronta nuevamente una crisis de balanza de pagos, a la cual se contrarresta con una devaluación.

También en 1985 se presentan nuevamente problemas relacionados con el petróleo, debido a que los precios del petróleo empezaron a descender en junio y las ventas también disminuyeron, lo que desencadenó una crisis financiera reflejada en un menor ingreso público⁷⁰ y el PIB se contrajo 3.8% y la inflación se disparó. En lo referente al comercio exterior, las exportaciones no petroleras empezaron a ganar terreno desde 1986 gracias a la devaluación. Al nuevo choque petrolero se le enfrentó con el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), el cual sustituía al PIRE y tenía como objetivo recuperar el crecimiento

⁶⁸ En 1983 se aumenta la tasa general del Impuesto al Valor Agregado -IVA- de 10 a 15%, con lo que se logró que la recaudación por concepto del IVA respecto al PIB pasara de 2.2% en 1982 a 3.1% en 1983.

⁶⁹ Las empresas pudieron reestructurar su deuda por ocho años con la posibilidad de realizar pagos constantes en términos reales al tipo de cambio controlado.

⁷⁰ La reducción en los ingresos públicos a principios de 1986 equivalió a 9 mil millones de dólares aproximadamente.



económico y reducir la inflación mediante una política expansionista que evitara el estancamiento económico, apalancada en la liberalización del crédito interno con el fin de bajar las tasas de interés y alentar la inversión. Pero para poner en marcha el nuevo programa se necesitaban recursos, por lo que fue necesario presentar una nueva carta de intención al FMI, para 1987 el programa arrojó resultados y el PIB creció 1.9%.

En 1987 -15 de diciembre-, se acordó con los representantes de todos los sectores el establecimiento del Pacto de Solidaridad Económica (PESE), el cual sugería que para reducir la inflación era necesario corregir el déficit público, contar con un tipo de cambio real e implementar medidas que permitieran guiar las expectativas sin provocar recesión. Mediante este instrumento de política económica se logró controlar la inflación y se dio inicio al saneamiento de las finanzas públicas. Sin embargo, la situación económica del país era muy grave.

En 1988 se firmó el Acuerdo de Austeridad, el cual tenía como objetivo la reducción del gasto corriente fijándose como meta un recorte del 30% respecto de 1987, respetando el gasto del sector social.

En realidad, el sexenio de Miguel de Madrid se vio rodeado de recesión -no en balde es llamado el sexenio del crecimiento cero- y crisis, sin embargo, no se puede negar que aunque no en su totalidad, las medidas adoptadas fueron importantes para la estabilización del país, ya que la política económica implementada desde 1982 tenía el objetivo a corto plazo de contener la inflación, sin contar con antecedentes de programas de estabilización heterodoxos, es decir programas que hicieran compatible el combate a la inflación con la expansión de la producción y el empleo. Para fines de su gobierno, la situación económica y en general del país, comenzó a mejorar y permitió el incipiente desarrollo de la industria mexicana.



4.3.5 El Modelo Secundario Exportador (1988-2002)

Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

La situación económica del país estaba más estable en 1988 cuando Salinas toma posesión, su gobierno se caracterizó por la internacionalización de la economía, Salinas buscó introducir al país dentro de la política económica mundial, y en una globalización de mercados internacionales.

En enero de 1989 se instrumenta el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), el cual tenía como propósitos lograr la recuperación económica con estabilidad de precios, renegociar la deuda externa, sanear las finanzas públicas, liberalizar los mercados financieros, acelerar la desincorporación de empresas públicas y promover la inversión extranjera. Para Salinas era prioritario volver a crecer y controlar la inflación y anunció que para lograr esto era necesario atraer recursos adicionales del exterior además de reducir la carga de la deuda, por lo que la SHCP inició negociaciones con los acreedores extranjeros y en marzo de 1989 Estados Unidos emitió el Plan Brady, que tenía como fin buscar reducir los montos de deuda de los países más endeudados dentro de los cuales se encontraba México.

El PECE arrojó resultados positivos, pues se logró una recuperación económica -el PIB creció 3.3% en 1989- y una disminución en la inflación -que presentó una tasa de crecimiento de sólo 19.7% para 1989- y en el déficit público. También en 1989 empezó a llegar inversión extranjera y se registró el regreso de capitales, lo cual ayudó a compensar el déficit en la cuenta corriente y se logró un aumento de las reservas por 272 millones de dólares.

Como ya se mencionó anteriormente en 1987 y 1988 se comenzó a dismantelar el sistema de protección y se invalidó el PRONAFICE. Hasta 1990 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) presentó el *Programa Nacional de Modernización Industrial y Del Comercio Exterior, 1990-1994* (PRONAMICE).



El PRONAMICE 1990-1994, atribuía el pobre desempeño del sector manufacturero de la década de los 80 al bajo grado de eficiencia del sector -con una economía cerrada e intensamente reglamentada, se provocaron distorsiones en los precios relativos, los cuales a su vez fueron un impedimento para que el sector se insertara en el mercado internacional- y a la enorme orientación hacia el mercado interno como consecuencia del modelo seguido hasta entonces -el modelo de industrialización por sustitución de importaciones-; debido a lo cual la productividad del trabajo -PIB/Empleo- en la década de los 70 ascendió a 3.5% promedio anual, mientras que en la década de los 80 fue de 1.3%. Para superar los problemas que enfrentaba el sector manufacturero, en el Pronamice se proponía una nueva estrategia de desarrollo industria, la cual tenía que girar sobre dos principios:

1. “El fortalecimiento del mecanismo de la oferta y la demanda en la asignación de los recursos y,
2. La limitación de la función del Estado al establecimiento de un ámbito favorable al desarrollo de las empresas, entendiéndose por tal un ámbito caracterizado por la estabilidad macroeconómica y un alto grado de concurrencia en los mercados de bienes y factores” (Clavijo, 1994).

Desde ese momento el Estado fungiría sólo como garante de las estructuras de mercado y se pondría en marcha la desregulación económica y el perfeccionamiento de la apertura comercial. De esta manera tendría lugar un Darwinismo económico al cual sobrevivirían los productores más competitivos que pudieran exportar. Lo anterior con el fin de que las exportaciones impulsaran el crecimiento a la vez que resolvieran problemas creados por la excesiva orientación al mercado interno.

Tabla 4.2

OBJETIVOS DEL PRONAMICE EN MATERIA DE POLÍTICA COMERCIAL.

1. Extender la racionalización de la protección comercial a los sectores productivos aún protegidos con restricciones cuantitativas.
2. Revisar los mecanismos de asignación de licencias de exportación y permisos previos de importación para diseñar métodos de asignación más transparentes.
3. Perfeccionar el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio y mejorar la información de estadísticas sobre variables de comercio exterior por empresa: precios unitarios, volumen y fracción arancelaria para mejorar y agilizar la investigación sobre prácticas desleales.

Fuente: Clavijo (1994)



El Pronamice se propuso el adelgazamiento del marco regulatorio -menos barreras al ingreso- pero aboliendo las practicas monopólicas

Tabla 4.3

MODIFICACIONES AL MARCO REGULATORIO PROPUESTAS EN EL PRONAMICE

1.	Eliminar las regulaciones que tenían como objetivo compensar las distorsiones generadas por la protección comercial.
2.	Eliminar obstáculos regulatorios que impidieran una integración vertical u horizontal de las empresas a fin de elevar la eficiencia y productividad industrial.
3.	Revisar la legislación antimonopolio.
4.	Promover, en coordinación con la SHCP, la adecuación a las regulaciones financieras que mejoraran la eficiencia de los mercados de crédito y capital.
5.	Reformar los procedimientos y servicios aduaneros.
6.	Promover, en coordinación con la SCT y los gobiernos de las entidades federativas, la desregulación del autotransporte estatal de carga en concordancia con lo realizado en el plano federal.
7.	Promover, en coordinación con la SCT, la desregulación de las telecomunicaciones, puertos, aeropuertos, estaciones de autotransportes y ferrocarriles.

Fuente: Clavijo (1994)

Con el fin de hacer frente a los rezagos del sector manufacturero, el Pronamice se apoyó de cinco instrumentos de política industrial:

1. **Promoción de las exportaciones:** Mediante una política activa se impulsaron las exportaciones, de tal manera que internamente mediante una Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, se eliminaron medidas que redujeran el ánimo exportador y externamente se trabajó para facilitar el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales.
2. **Promoción del desarrollo tecnológico:** Promover encuentros interinstitucionales, ferias y exposiciones -nacionales e internacionales-, la creación de esquemas apropiados de financiamiento, enlaces entre empresas y universidades, y un trato fiscal favorable en lo que se refiere a gastos por mejoras tecnológicas y/o capacitación de personal; además perfeccionar la regulación sobre transferencia de tecnología y el marco jurídico de propiedad industrial.
3. **Promoción de la inversión:** Tomando en cuenta que la inversión -privada, nacional y extranjera- y las exportaciones serían el motor de la economía, se estableció un programa de estímulo a la inversión con cinco acciones: i) Establecer esquemas



jurídicos y administrativos que impulsaran la inversión privada; ii) Mejorar, en coordinación con el sector financiero, las fuentes de financiamiento; iii) Establecer, en coordinación con la SHCP, incentivos fiscales de carácter general, esquemas de deducción inmediata de la depreciación y disminución de las tasas impositivas marginales; iv) Simplificar los reglamentos, normas y trámites para generar un marco regulatorio sencillo, transparente y permanente; así como la supresión de facultades discrecionales de las autoridades; v) Crear nuevas alternativas de inversión para los extranjeros en el mercado bursátil.

4. **Promoción de las microempresas y de las pequeñas y medianas empresas:** Con el fin de disminuir las desventajas de las micro, pequeñas y medianas empresas, en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación, se emprendió un programa de apoyo que contemplaba: i) Establecer bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas; ii) Fomentar la formación y fortalecimiento de uniones de crédito y unificar los criterios operativos de los diversos fondos de fomento con procedimientos administrativos simplificados y ágiles; iii) Promover su vinculación con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico y crear un centro especial de información tecnológica; iv) Formular programas específicos de desregulación que permitieran abatir costos. v) Reforzar la infraestructura en parques y corredores industriales que faciliten su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.
5. **Promoción de la productividad y competitividad del aparato industrial:** La SECOFI sería la encargada de tramitar y acelerar la eliminación de obstáculos que entorpecían el ajuste entre los sectores de la economía.

Para 1990, la reprivatización de la banca comercial y el anuncio de la negociación al TLCAN, lanzaron una señal a los inversionistas de que había certidumbre de que las medidas antiinflacionarias, las medidas estructurales en materia de comercio exterior, las privatizaciones y la desregulación financiera, eran permanentes, por lo que fluyó la inversión nacional y extranjera, lo que estimuló la demanda agregada y se logró un crecimiento del PIB de 4.5%. Sin embargo, a partir de 1991 la economía se empezó a



debilitar ya que el PIB creció 3.6% en 1991, 2.8% en 1992 y se llegó al estancamiento en 1993 cuando el PIB creció 0.6%, además tuvo lugar un aumento pronunciado del déficit en la balanza en cuenta corriente. Cabe mencionar que en esos años se registraron cifras record de entradas de capital, pues entre 1991 y 1993 la cuenta de capital de la balanza de pagos acumulada en esos años llegó a 84 096 millones de dólares, de los cuales 59 703 millones eran de inversión extranjera de cartera y 13 544 millones correspondieron a inversión extranjera directa, pero hay que recordar que se contaba con un nivel importante de sobrevaluación del peso por lo que resultaba más rentable importar toda clase de productos que producirlos, lo cual impactó directamente en el crecimiento del PIB, pero el gobierno atribuyó erróneamente la desaceleración productiva a la poca competitividad de las empresas nacionales que eran sumamente sensibles a la competencia externa.

Se insta un programa de Modernización Industrial y Comercio exterior. Se implanta un Plan para la estabilización y el crecimiento económico. Se aprueba el nuevo reglamento para las inversiones extranjeras directas.

En cuanto al programa para la Modernización Industrial y Comercio Exterior 1991-1994, su aplicación se daría bajo la estricta vigilancia de la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro Pequeña y Mediana -decretada el 10/09/1991-, sólo que no tomó en cuenta que las medidas adoptadas deberían permitir un desarrollo paulatino, ya que el país no reunía las características necesarias para competir internacionalmente con la productividad de otros países. En el mandato de Salinas se trató de promover la formación de uniones de crédito, instituciones financieras que otorgaron apoyos por un método de ahorro/crédito, el cual consistía en que los empresarios, para obtener una cantidad de dinero, primero tenían que ahorrar un monto antes de que les autorizaran el mismo. Así como este ejemplo, podríamos dar algunos más sobre las modificaciones que comenzaron a realizarse: las reformas fiscales, la apertura comercial con otros países, los programas de apoyo a la industria, a las empresas comerciales y de servicios; las políticas sobre calidad industrial, etc. Sin embargo, no todos los empresarios mexicanos tuvieron la preparación necesaria para manejar situaciones derivadas de las reformas crediticias, políticas, e incluso culturales que se dieron en esos momentos. Así como también hay que



considerar que algunos de los encargados no tuvieron una manera muy lícita de manejar los fondos; cosa que también impidió el otorgamiento de algunos créditos.

El gobierno de Salinas, al igual de Díaz, fue un gobierno de muchos cambios para el país sin embargo, hubo situaciones dentro del contexto histórico-social que provocaron que los beneficios obtenidos comenzaran a ser **decadentes**. Y más aún, que las consecuencias negativas, fueran incontrolables para el siguiente gobierno.

Dentro del mandato de Salinas, se firmaron tratados y acuerdos comerciales con otros países. Ejemplo de éstos son: el TLC -firmado el 12 de diciembre de 1992-; un tratado firmado con Chile -firmado el 17 de abril de 1998-; algunos tratados con Centroamérica: Costa Rica -firmado el 5 de abril de 1994-, El G3 Colombia, Venezuela y México -firmado el 13 de junio de 1994-, Bolivia –firmado el 10 de septiembre de 1994-; o el establecimiento de alianzas con empresas **transnacionales**. Pero ni la firma de estos acuerdos pudo evitar la caída de la economía a fines del sexenio.

Ernesto Zedillo (1994-2000)

Zedillo, toma el poder en una etapa difícil para el país, rodeado de una inestabilidad política, económica y social, persistente inflación, sobrevaluación del tipo de cambio, creciente déficit en la balanza de pagos y lento crecimiento económico. Ocupa el poder y estalla una crisis económica muy fuerte, se tuvo que devaluar la moneda en un 174% -el peso pasó de \$3.45 a \$9.45 pesos por dólar-. El país atravesaba quizá la etapa más difícil de su historia económicamente hablando y derivado de ello la situación en general se tornaba violenta y problemática. Su política económica puede dividirse en dos etapas, la primera esta comprendida por el programa de ajuste y estabilización que entró en vigor en 1995 y el programa nacional de financiamiento del desarrollo que se implementó en 1997.

Por un lado, los capitales de inversión se retiraron del mercado, lo que provocó una baja en las reservas del país, consecuencia inmediata, el alza de las tasas de interés. Derivado de ello, pérdida del poder adquisitivo, incremento en la inflación y desempleo en su máximo.



Mientras tanto, en el marco político, se solicitaban fuertes acciones en contra de personajes del gobierno anterior, principalmente sobre el expresidente Salinas a quien se le acusaba de peculado y de influir en el enriquecimiento ilícito de sus familiares más cercanos -Raúl Salinas- así como de haber encubierto a sus colaboradores de delitos graves. También se exigían resultados sobre los asesinatos de Luis Donald Colosio el 23 de marzo de 1994 y José Francisco Ruiz Massieu en mayo de 1994.

Por otro lado, los endeudados protestaban sobre las altas tasas de interés y formaban un movimiento llamado el Barzón -en 1993-, al que solicitaban que todos los deudores se unieran a fin de que les redujeran los intereses a pagar. 1994 fue un año bastante conflictivo en México, todos los días eran noticias poco alentadoras, la economía sufrió muchos altibajos durante todo el año y parte de 1995, mientras que la confianza se perdía y cada día cerraban sus puertas más empresas el desempleo aumentaba y el panorama no parecía mejorar. Los dos primeros años del gobierno de Zedillo fueron cruciales para implementar políticas de estabilización del país. Ya para 1996 comenzaba a pintar un panorama más tranquilo y se puede decir que 1997 fue un año “estable”.

La gente comenzó a recuperar la confianza, las inversiones se vieron ligeramente incrementadas y todo parecía que empezaba a mejorar, durante ese año los mexicanos respiramos de manera menos acelerada. Aunque la tranquilidad pareció ser constante, a principios de 1998 la situación económica del país, se vio nuevamente tambaleada, en esta ocasión ya no sólo por el panorama interno, sino también por la repercusión de crisis en otros países como Japón, Rusia, e incluso en Estados Unidos.

La tabla 4.4 presenta los Programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en el periodo 1968-1993, así como las fechas de inicio de operación y los objetivos de los mismos.

PROGRAMA	AÑO DE INICIO	OBJETIVO
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria mediana y pequeña (FOGAIN)	1953	Redescontar créditos concedidos a industriales pequeños y medianos.
Fideicomisos Instituidos en relación a la Agricultura.		Redescontar créditos concedidos al sector



(FIRA)		primario (refaccionarios)
• Fondo de Garantía y Fomento para la agricultura, ganadería y avicultura.	1954	• Redescantar créditos concedidos al sector primario (avios).
• Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA)		• Redescantar créditos concedidos al sector primario (refaccionarios)
• Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)	1972	• Garantizar créditos concedidos a productores de bajos ingresos, y rembolsar costos de asistencia técnica.
	1972	
Fondo de Fomento de Exportación de Producción Manufacturera (FOMEX)	1961	Redescantar créditos a corto plazo, a industriales que exporten o substituyan importaciones.
Fondo Nacional de Fomento Industrial. (FOMIN)	1972	Impulsar la actividad industrial mediante aportaciones temporales al capital social de las empresas.
Fondo de Garantía y Fomento a la industria mediana y pequeña ((FOGAIN)	1953	Redescantar créditos concedidos a industriales pequeños y medianos.
Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)		Redescantar créditos a largo plazo destinados a proyectos industriales de exportación o sustitución de importaciones.
	1971	
Fondo de Fomento de Exportación de Producción Manufacturera (FOMEX)	1961	Redescantar créditos a corto plazo, a industriales que exporten o substituyan importaciones.
FOVI-FOGA. Fondo de Operación y descuento bancario a la Vivienda y Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda.	1963	Fideicomiso para otorgar descuentos bancarios por concepto de: la construcción o mejora de viviendas de interés social.
Fondo Nacional de Estudios de Preinversión (FONEP)	1968	Financiamiento de estudios de factibilidad.
Fideicomiso de Conjuntos y Parques Industriales y Centros Comerciales. (FIDEIN)	1970	Crear infraestructura para el desarrollo industrial en zonas específicas.
Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)		Redescantar créditos a largo plazo destinados a proyectos industriales de exportación o sustitución de importaciones.
	1971	
Fondo Fiduciario Federal de Fomento Industrial Municipal (FM)	1973	Otorgar créditos municipales para satisfacer necesidades de servicios básicos (alumbrado, agua, drenaje, mercados, pavimento, panteones, etc.)
Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (FONCO)	1974	Transformar en sujetos de crédito a los trabajadores del país para facilitarles la adquisición de bienes de consumo duradero.
Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías (FONART)	1974	Revalorizar, conservar y difundir la artesanía mexicana y fortalecer la economía de quienes la producen.
Fondo Nacional de Fomento a las Industrias (FONAFI)	1974	Redescantar créditos concedidos a empresas industriales.
Fondo de Crédito a Cooperativas Escolares (FOCCE)	1975	Otorgar créditos de avío y refaccionarios a las cooperativas escolares de los centros de enseñanza agropecuaria.
Fideicomiso Fondo Ganadero (FFG)		Fondo para el establecimiento de centros de cría de ganado productor de carne y leche.
	1980	Proporcionar asistencia técnica para la comercialización e industrialización de ganado.
Fideicomiso de Frutas Citricas y Tropicales (FIDEFRUT)	1980	Fideicomiso de investigación técnica para desarrollar y mejorar el cultivo; los sistemas de comercialización y conservación de frutas cítricas y tropicales.
Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria (AGROINDUSTRIA)	1981	Otorgar créditos de habilitación o avío y refaccionarios para la producción primaria e industrialización de productos agropecuarios y forestales.
Fideicomiso para Crédito en Áreas de Riego y Temporal (FICART)	1981	Otorgar créditos refaccionarios a ejidatarios, colonos, comuneros y pequeños propietarios de unidades de riego y de temporal del país.
FOPROA. Fondo de Garantía y Fomento a la		Fondo de apoyo financiero para productores y



Producción, Distribución y Conservación de Productos Básicos.	1981	comercializadores de artículos incorporados al Programa Nacional de Productos Básicos.
Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)	1981	Incrementar la producción, productividad, capacidad efectiva de pequeñas y medianas empresas. Agilizar la descentralización industrial.
Programa Inmediato para la Recuperación Económica (PIRE).	1982	Programa orientado a proteger los principales aspectos económicos del país.
Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.	1991	Programa que consistía en fortalecer el crecimiento de las PYMES en el mercado interno.
Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	1991	Otorgar apoyos financieros específicos, para impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Fuente: Elaboración propia con datos de SE

Vicente Fox (2000 –2002)

Durante su campaña hacia la presidencia de la República Vicente Fox hizo un sin número de promesas, de entre las cuales destacan cinco:

- 1) Lograr que el PIB creciera a un 7% anual como mínimo, para lograrlo hecharía mano de la estabilidad macroeconómica -disciplina monetaria y fiscal-.
- 2) Finalizar la reforma del sector financiero, mediante un marco legal que garantizará prácticas bancarias sanas.
- 3) Promover el ahorro y la formación de capital, para que el sector productivo mexicano pueda pasar de una fase de apalancamiento a otra de capitalización.
- 4) Hacer competitivas a las micro, pequeñas y medianas empresas, proporcionando infraestructura pública y servicios en apoyo de las empresas, facilitando su incorporación a la globalización y acrecentando su capacidad para absorber y utilizar la mejor y más reciente tecnología.
- 5) Democratizar la economía -combatir la pobreza y distribuir el ingreso y las oportunidades-, a través de la creación de instrumentos que permitan la incorporación de los millones de mexicanos que han estado excluidos del desarrollo y de las oportunidades para participar en la economía formal.

La noche del 2 de julio de 2000, el aún presidente de la República Ernesto Zedillo anuncia por televisión abierta que Fox había resultado ganador en el proceso y esa misma noche



Fox se proclama vencedor tomando posesión el 1 de diciembre de ese mismo año. A partir de ese momento se enfrenta al gran reto de cumplir con sus nada fáciles promesas de campaña.

Cabe destacar que la aplicación de políticas industriales plenamente articuladas y coherentes con las necesidades de un país es lo que ha logrado estimular un completo desarrollo industrial en los países desarrollados, es decir, ni los tratados comerciales ni la estabilidad macroeconómica son elementos suficientes para un integral crecimiento industrial.

En el 2000 Vicente Fox expresó: “Es cierto que en el ámbito mundial y hasta los setenta la política industrial jugaba un papel central en el modelo económico... Pero si la pregunta es, si la política industrial tiene un papel que jugar en nuestro país, la respuesta es **SÍ** con mayúsculas. Una política industrial para promover la innovación y la competitividad”.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, en el capítulo de Crecimiento Económico con Calidad se encuentra contemplado un Programa de Política Industrial, el cual se propone a grandes rasgos tres objetivos: competitividad, innovación y globalización, los cuales pretende alcanzar mediante dos estrategias, una de corto plazo que tiene como objetivo consolidar y fomentar el empleo y otra a largo plazo que se propone afianzar las bases para un crecimiento sostenido. Dicho programa de política industrial converge un programa sectorial de mediano plazo llamado Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PIDE). El PIDE tiene como objetivo principal fortalecer la competitividad de las empresas para que éstas contribuyan al crecimiento con calidad de sus regiones e impulsen el desarrollo económico del país; propone un cambio enfocado a consolidar ventajas competitivas, desarrollar la competitividad y promover el diálogo entre gobierno y empresarios; su visión se basa en generar empresas competitivas dentro de una articulación regional, que genere una sinergia de crecimiento con calidad; su misión del PDE consiste en crear las condiciones para elevar la competitividad de las empresas, en particular de las MPyMEs. Se rige por los siguientes principios para lograr un crecimiento con calidad sustentado en la competitividad:



Competitividad sistémica

- Que provea de un entorno nacional, propicio para el desarrollo sustentable de las empresas, fomentando una cultura empresarial con responsabilidad social.
- Que facilite el acceso de las empresas a la formación empresarial, capacitación, asesoría, consultoría e información.
- Que fortalezca la gestión tecnológica de las empresas.
- Que vincule a las empresas con instituciones académicas y centros de investigación aplicada.
- Que cuente con un sistema financiero competitivo y accesible.
- Que dote de las capacidades suficientes a las empresas para vincularse a la cadena exportadora.
- Que provoque la sustitución eficiente de importaciones.
- Que consolide la oferta exportable.
- Que incorpore a las MPyMEs en nuevos mercados.

Desarrollo regional

- Que se base en las vocaciones productivas de las regiones.
- Que abata los desequilibrios regionales.
- Que promueva la integración de las cadenas productivas.
- Que identifique sectores detonadores del desarrollo.
- Que considere las ventajas competitivas y las características geográficas regionales.

Desarrollo sustentable

- Que promueva la gestión ambiental integral por parte del sector empresarial, a fin de incrementar la competitividad de las empresas bajo criterios de producción limpia.
- Que impulse el cumplimiento estricto de la normatividad ambiental.
- Que fomente el uso eficiente y racional de recursos naturales, por parte de las unidades empresariales.

Inclusión

- Que contribuya a abatir la pobreza.
- Que abra espacios a los emprendedores.



- Que fomente la igualdad de género y abra oportunidades en el desarrollo nacional a los indígenas, a las personas con discapacidad y a los jóvenes.
- Que contribuya a una distribución más equitativa del ingreso.
- Que convierta al desarrollo empresarial en un objetivo compartido entre empresas y gobierno.

Las metas

Las acciones del programa están diseñadas para cumplir las siguientes metas al año 2006 son:

- Atender un millón trescientas mil empresas.
- Incrementar el valor de la producción de las MPyMEs a una tasa promedio del 5 por ciento anual en términos reales.
- Disminuir eficientemente el 5 por ciento del valor de las importaciones como porcentaje del total del PIB.
- Incrementar la integración de insumos nacionales en 5 puntos porcentuales para las exportaciones manufactureras no maquiladoras, y en 20 por ciento para las exportaciones de la industria maquiladora.
- Incorporar a personas en condición de extrema pobreza al desarrollo nacional, a través de la generación de empleos productivos.
- Consolidar una red de multiplicadores y facilitadores de apoyo extendida en todos los municipios y entidades federativas del país, en donde los organismos empresariales, las instituciones educativas y de investigación tengan un papel primordial. Estas instituciones serán apoyados por todas las instancias de gobierno, de tal forma que se cimiente una política de desarrollo de competitividad de las empresas de largo plazo nacida de la iniciativa de los particulares” (PIDE, 2001).

El PIDE propone seis estrategias para lograr el objetivo:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas.
2. Acceso al financiamiento.
3. Formación empresarial para la competitividad.
4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica.
5. Articulación e integración económica regional y sectorial.
6. Fortalecimiento de mercados.



Tabla 4.5
PIDE
Estrategias y ejes de acción

Estrategia	Eje articulador
1. Entorno competitivo	Coordinación de los actores
2. Acceso a financiamiento	Sistema financiero competitivo Conformación de fondos de garantía
3. Formación Empresarial	Formación de multiplicadores de apoyo y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad
4. Innovación y desarrollo tecnológico	Formación de extensionistas tecnológicos
5. Articulación e integración regional y sectorial	Integración de cadenas productivas
6. Fortalecimiento de mercados	Fomento de oportunidades de negocio

Por otra parte, la Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI), que es un órgano técnico de consulta del Gobierno Federal en materia de política Industrial y comercio exterior, nos dice que si bien es cierto que en el Programa de Política industria y Comercio Exterior (PPICE) ya estaban contempladas políticas de financiamiento PyME, la focalización de recursos, el apoyo a la tecnología y la innovación, la vinculación entre academia e industria y la participación empresa-sector-región, el PPICE fue hecho a partir de las ventajas que se esperaba traería el TLCAN, lo cual originó el descuido del mercado interno, el rompimiento de cadenas productivas y sólo el beneficio de los sectores ligados al mercado externo. La diferencia del sexenio anterior y la actual administración radica en la promoción de alianzas estratégicas público-privadas, la focalización de recursos a sectores y cadenas que generan valor y la vinculación ciudadano-empresa-región mediante los siguientes programas:

Tabla 4.6
Programas federales de apoyo a la actividad industrial, por entidad y tipo de medida

Programas	Número
Total	134
Por entidad federal	
Secretaría de Economía	34
Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)	21
Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)	19
Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	18
Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)	13
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)	7



Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	6
Secretaría del Trabajo y Provisión Social (STPS)	5
Secretaría de Educación Pública (SEP)	4
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	4
Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM)	3
Por tipo de apoyo	
Servicios de capacitación, asistencia técnica y asesoramiento	28
Servicios de crédito y financieros de bancos de desarrollo	25
Incentivos fiscales	24
Actividades específicas de las entidades federales	22
Créditos, capital de riesgo y subvenciones	14
Servicios de orientación	12
Desarrollo regional y cadenas de producción	8
Sistemas de información	1

Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Descripción de los programas de apoyo empresarial del Gobierno Federal [en línea]. Disponible en: <http://www.cipi.gob.mx>

Tabla 4.7
Programas de política industrial mantenidos a nivel estatal

Estado	Nombre del programa	Descripción
Aguascalientes	Fondo Asimción	Fondo para la financiación de actividades de microempresas; los recursos ascienden a 3 millones de pesos (unos 600.000 de dólares)
	Fondo Aguascalientes	Créditos preferenciales otorgados a micro y pequeñas empresas; los recursos ascienden a 3 millones de pesos (unos 300.000 de dólares)
Baja California	Baja Exports	Fomento de la participación de pequeñas y medianas empresas en acontecimientos internacionales, otorgando el 100% de los gastos
	Programa Proyectos Productivos (PRODUCE)	Transferencias directas para generar empleo; en 2000 se gastaron aproximadamente 4 millones de pesos (unos 430.000 de dólares)
	Programa de industria pesquera	Promoción del desarrollo industrial mediante el apoyo financiero y la capacitación; el programa ha llevado a una inversión de unos 70 millones de dólares
	Fondo de apoyo a la microempresa (EMPRENDE)	Fomento del desarrollo industrial en zonas rurales y marginadas mediante el otorgamiento de créditos preferenciales; los recursos ascienden a 9,4 millones de pesos (unos 980.000 de dólares)
	Fondo de contingencia	Garantía financiera para la adquisición de equipo de cómputo
	Programa acuicultural rural	Créditos para promover las actividades de acuicultura



Baja California Sur	Fondo empresarial familiar	Préstamos blandos otorgados a micro y pequeñas empresas
Campeche	Fondo Estatal de Fomento Industrial (FEFICAM) Fideicomiso de inversión	Apoyo financiero mediante préstamos preferenciales, capacitación; y asistencia técnica Apoyo financiero para las actividades industriales, entre julio de 1999 y julio de 2000, los recursos otorgados ascendieron a 39 millones de pesos (unos 4 millones de dólares)
Coahuila	Programa de estímulos fiscales	Subvenciones otorgadas a las empresas e inversores en relación a diversos impuestos para la construcción y operación de nuevas plantas
Colima	Apoyos económicos a organizaciones empresariales Fondo de Colima (FOCOL) Consejos comunitarios de desarrollo económico (COCOPE)	Fomento, capacitación y desarrollo de organizaciones profesionales del sector minorista; para 2000 se asignaron 14 millones de pesos (unos 115,000 de dólares) Préstamos blandos a microempresas, principalmente a empresas del sector manufacturero; los préstamos se limitan a 100,000 de pesos por empresa; en 2000, 544 microempresas recibieron financiación Préstamos blandos otorgados a determinados grupos sociales para proyectos productivos; en 2000, se otorgaron 36,000 pesos (unos 90,000 de dólares) que permitieron la creación de 261 puestos de trabajo
Chiapas	Fondo de apoyo para los jóvenes empresarios Fondo de financiamiento para las empresas de solidaridad social artesanal	Apoyo financiero para la creación de actividades productivas Apoyo financiero para las actividades artesanales mediante préstamos preferenciales
Chihuahua	Fondo Estatal para Fomento de las Actividades Productivas (FIDEAPECH) Financiamiento a emprendedores Programa de Apoyo a la Innovación Tecnológica para la microindustria y la pequeña industria (PROATEC)	Fomento y apoyo de actividades productivas Programa preferencial para financiar actividades Préstamos blandos para la adquisición de maquinaria y equipo para las pequeñas industrias
Durango	Fondo para la Promoción y el Desarrollo de las Empresas (FDPRODEM) Fondo para el Financiamiento de Empresas Sociales (FFES)	Recursos financieros destinados a proyectos que promuevan el desarrollo empresarial Préstamos blandos para actividades industriales; para el periodo comprendido entre 1999 y 2000 se concedieron 66 millones de pesos (6,9 millones de dólares)
Guanajuato	Fondo Guanajuato de financiamiento a la microempresa	Créditos otorgados a microempresas situadas en zonas marginadas y con acceso limitado a servicios financieros comerciales
Hidalgo	Fondo de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa	Préstamos blandos para micro y pequeñas empresas
Jalisco	Programa de Generación de Microempresas (GEMICRO)	Préstamos blandos a microempresas para la adquisición de equipo, compra de materias primas o pago de mano de obra

	Fondo de Turismo	Apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas del sector turístico
México	Fondo de Solidaridad Empresarial (FOSEEM)	Créditos a tasas preferenciales para actividades artesanales
Michoacán	Fondo de gestión para el Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa (FIMYPE)	Apoyo financiero a actividades productivas mediante créditos
Nuevo León	Fondo de Inversión y Reinversión para la Creación y Consolidación del Empleo Productivo (FIRCE)	Préstamos blandos a industrias para promover la creación de puestos de trabajo, la sustitución de importaciones y las exportaciones
Oaxaca	Fondo de Fomento Minero Oaxaqueño (FIMO)	Capital de riesgo para actividades de la pequeña minería
Puebla	Fondo para el fortalecimiento del microempresario	Concesión de garantías para créditos otorgados por bancos comerciales a microempresas
	Fondo para el desarrollo de empresas exportadoras	Apoyo financiero a pequeñas empresas exportadoras
	Fondo de fomento al turismo	Apoyo financiero y capacitación para el sector turístico
San Luis Potosí	Desarrollo de micro proyectos productivos	Apoyo financiero para el desarrollo de actividades productivas en zonas marginadas
	Organizaciones de fomento	Apoyo financiero y técnico a empresas
Sinaloa	Financiera del Centro (FICEN)	Apoyo financiero a pequeñas y medianas industrias
Tamaulipas	Financiamiento de la microindustria	Apoyo financiero a empresas que no tienen acceso a servicios financieros comerciales
Veracruz	Fondo de apoyo a la pequeña empresa	Créditos preferenciales para el fomento y desarrollo de pequeñas empresas
Yucatán	Fondo de garantía a microindustria	Créditos preferenciales para pequeñas y medianas industrias
Zacatecas	Fondo Plato Zacatecas	Financiación, capacitación y asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas
Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial y Fomento que apoya a las MPYMES en los Gobiernos de los Estados (CIRI). Disponible en: http://www.cirioam.mx		

Tabla 4.8
Diversos mecanismos de apoyo financiero

Institución	Nombre del programa	Descripción
Créditos		
BANCOMEXT y Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)	Varios servicios financieros	Conjunto completo de servicios financieros
CONACYT	Fondo de Investigación y Desarrollo (FIDETEC)	Créditos directos sin intereses o capital de riesgo para proyectos de inversión en etapa precomercial. El CONACYT aporta entre el 50% y el 80% del costo del proyecto (hasta un máximo de 1.5 millones dólares)
	Fideicomiso para el	Apoyo financiero para la creación y el desarrollo de



	fortalecimiento de las capacidades científicas y tecnológicas	centros tecnológicos; se financia el 50% del proyecto durante 10 años; se puede condonar el 33% si el proyecto tiene éxito
Secretaría de Economía	Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOM)	Créditos y servicios financieros para el desarrollo de proyectos del sector minero
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	Programa de empleo productivo para empresas sociales	Aportaciones, recuperables en su valor nominal, a empresas que generan empleo
Capital - riesgo		
BANCOMEXT	Capital de riesgo	Incrementar la capitalización de las empresas
NAFIN	Proyectos de inversión	Apoyar el manejo financiero de las empresas
SEDESOL	Programa de capital de riesgo para empresas sociales	Aportaciones (hasta el 40% del valor del proyecto) para crear, reactivar o consolidar actividades que generen empleo; el monto es recuperable en su valor nominal
Subvenciones		
CONACYT	Programa de Apoyo a la Vinculación en el Sector Académico (PROVINC)	Aportaciones no recuperables para establecer Unidades de Transferencia y Gestión de Servicios Tecnológicos (UGST) en instituciones de educación superior, así como Consejos Asesores del Sector Privado (CASP). El CONACYT aporta hasta 20.000 de dólares por cada UGST y CASP, en un periodo de dos años
	Programa de Apoyo de Proyectos de Investigación y Desarrollo Conjunto (PAIDEC)	Aportaciones no recuperables para financiar el desarrollo de proyectos de investigación y desarrollo industrial. El CONACYT financia el 50% del proyecto hasta un máximo de 750.000 de dólares en un plazo de dos años.
SEDESOL	Programa de fondos para empresas sociales	Generalmente aportaciones no recuperables
Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)	Programa para el Desarrollo de Plantaciones Forestales Comerciales (PRODEFPLAN)	Aportaciones no recuperables para el establecimiento y desarrollo de plantaciones forestales comerciales. Las subvenciones varían entre el 65% para las inversiones de beneficiarios a largo plazo y 90% para los años consecutivos.
	Programa para el Desarrollo Forestal (PRODEFOR)	Aportaciones no recuperables a pequeñas comunidades y pequeños propietarios; las subvenciones varían entre el 90% (para productores potenciales) y el 50% (para los productores con capacidad de comercialización)
Fuente: Secretaría de la OMCE sobre la base de la información publicada por la CIPL Tenhúca. Disponible en: http://www.cipl.gob.mx		

Tabla 4.9
Programas de capacitación, asistencia técnica y consultoría

Institución	Nombre del programa	Descripción
Capacitación		



BANCOMEXT	Servicios de capacitación	Capacitación y talleres para jefes relacionados con cuestiones de comercio exterior
	Eventos internacionales	Capacitación y apoyo financieros para la participación en acontecimientos internacionales. BANCOMEXT sufraga hasta el 75 % de los gastos relacionados con esos acontecimientos
Secretaría de Economía	Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE)	Capacitación básica para empresarios de ese sector
Secretaría de Educación Pública (SEP)	Capacitación en el trabajo	Varios programas en el marco del Sistema Nacional de Educación Tecnológica
Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)	Programa de capacitación	Promoción de aptitudes empresariales entre las pequeñas y medianas empresas mediante programas de capacitación
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)	Programa para facilitar la transferencia de tecnología a los productores nacionales
Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)	Programa de promoción de nuevos puntos de venta de productos pesqueros	Capacitación básica para mejorar las condiciones sanitarias y modernizar los servicios de comercio minorista en el sector del comercio pesquero
Servicios de asistencia técnica y consultoría		
BANCOMEXT	México Exporta	Asistencia técnica para desarrollar proyectos de exportación
	Programa de asistencia técnica y campañas de comercialización	Apoyo financiero a la mejora de los procesos productivos y a las campañas de comercialización
CONACYT	Centros tecnológicos del Sistema SEP-CONACYT	Servicios de asistencia técnica al sector industrial
	Programas integrales de sistema de investigación regional SEP-CONACYT	Asistencia técnica a empresas y productores interesados en aplicar el resultado del sistema de investigación regional SEP-CONACYT
	Programa de Modernización Tecnológica (PMT)	CONACYT brinda apoyo a empresas, a saber: (SO) 100 millones de dólares de 50,000 dólares de apoyo a las empresas con los proyectos de inversión
Secretaría de Economía	Programa para establecer ISO9000 en la micro, pequeña y mediana empresa (ISO9000)	Asistencia técnica para la adopción de sistemas de calidad
	Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. (COMPITE)	Fondo fiduciario privado que recibe donaciones de la Secretaría de Economía y el CONACYT
	Programa MESURA	Bonificación de asistencia técnica para mejorar las líneas de producción Asistencia técnica relacionada con la metrología



	Consejo de Recursos Minerales (COREM)	Asistencia técnica para el sector minero Red CETRO-CRECE	Consultoría empresarial y asistencia técnica a micro, pequeñas y medianas empresas; fondo fiduciario privado financiado con donaciones de la Secretaría de Economía
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)	Calidad Integral y Modernización (CIMO)		Apoyo económico para los programas de capacitación
SAGARPA	Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas (SNICS)		Asistencia técnica para garantizar el cumplimiento de las disposiciones jurídicas
SEMARNAT	Programa Nacional de Auditoría Ambiental (PNAA)		Auditoría voluntaria de las instalaciones para mejorar el proceso de producción en relación a las cuestiones ambientales
		Investigación y desarrollo tecnológico	Asistencia técnica en relación a la generación, innovación, aplicación, modificación y adaptación de tecnología

Tabla 4.10
Servicios de orientación

Institución	Nombre del programa	Descripción
	Servicio Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)	Asesoría en procedimientos de exportación
	Eurocentro BANCOMEXT	Apoyo a alianzas estratégicas o transferencias de tecnología entre empresas mexicanas y europeas
	Alianzas estratégicas	Apoyo a la creación de alianzas estratégicas con empresas extranjeras
	European Community	Apoyo a proyectos conjuntos entre empresas



Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	Investment Partners (EIP) Programas de apoyo y fomento a exportaciones	mexicanas y europeas Asesoramiento a exportadores de productos agropecuarios
--	--	---

Tabla 4.11
Otros programas de fomento industrial

Institución	Programa	Descripción del Programa/Observaciones
Secretaría de Economía	Encadenamientos productivos	Recursos para crear fondos de garantía; estudios regionales y sectoriales; creación y gestión de centros empresariales
Secretaría de Economía	Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPyME)	Formación empresarial; recursos para los proyectos de microempresas, pequeñas y medianas empresas; recursos para establecer fondos de garantía; estudios sectoriales y regionales; creación de Centros de Desarrollo Empresarial Estatales
Secretaría de Economía	Desarrollo de proveedores	Organización de encuentros para promover el contacto entre grandes empresas y pequeños proveedores
Secretaría de Economía	Foros tecnológicos	Foros entre empresarios e instituciones tecnológicas que ofrecen servicios tecnológicos
Secretaría de Economía	Promoción de agrupamientos industriales	Promoción e identificación de oportunidades para desarrollar economías de aglomeración
Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	Fondo de Inversión y Estímulos al Cine (FIDECINE)	No disponible



Fuente: CIPI, Descripción de los programas de apoyo empresarial del Gobierno Federal (En línea). Disponible en: <http://www.cipi.gob.mx>

Como se observa en las tablas 4.6 a 4.11 y en los cuadros 4.7 y 4.8, existen programas orientados a la capacitación especializada, a la innovación tecnológica, a la gestión de calidad, al desarrollo regional, a la gestión de proyectos productivos, al desarrollo de proveedores y distribuidores, a incentivar la competitividad sectorial, a la autoevaluación empresarial y a la mejora de condiciones para exportar.

CUADRO 4.7
Programas federales de apoyo a la actividad industrial por Secretaría, 2004

Programas	I	II	III	IV	V	VI	VII	TOTAL	Programas multiapoyo	Total neto	
Secretaría de Economía	21	36	40	10	12	15	0	134	69	65	
BANCOMEXT	13	18	12	0	3	13	0	59	33	26	I. Planeación
NAFIN	4	2	6	0	0	15	0	27	7	20	II. Mercadotecnia
SHCP	1	1	7	3	0	16	0	28	10	18	III. Producción
SAGARPA	4	3	13	5	1	3	0	28	12	16	IV. Tecnología
SEMARNAT	3	0	6	0	0	0	7	16	7	9	V. Recursos Humanos
CONACYT	1	0	0	4	0	1	0	6	2	4	VI. Finanzas
Secretaría de la Función Pública (SFP)	3	0	0	0	0	0	0	3	0	3	VII. Medio Ambiente
SEDESOL	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	

Fuente: Elaboración propia en base a www.cipi.gob.mx

CUADRO 4.8
Programas federales de apoyo a la actividad industrial por tipo apoyo, 2004

	I	II	III	IV	V	VI	VII	TOTAL
Per tipo de apoyo								
a. Información.	25	16	15	4	4	6	1	71
b. Orientación y autodiagnóstico.	15	14	9	1	3	3	1	46
c. Capacitación genérica o especializada	4	4	9	1	6	2	1	27
d. Consultoría y asistencia técnica.	9	13	18	7	4	2	1	54
e. Estímulos fiscales.	0	12	14	4	0	16	1	47
f. Financiamiento.	4	3	24	3	0	22	2	58
g. Servicios Financieros.	2	0	1	0	0	7	0	10
h. Garantías.	0	1	3	0	0	4	0	8
i. Microcréditos.	0	0	0	0	0	1	0	1
j. Encuentros Empresariales.	1	5	1	1	0	0	0	8
k. Premios y reconocimientos.	0	0	1	1	0	0	0	2
l. Concertación para mejorar el entorno.								
m. Simplificación administrativa.	1	0	0	0	0	0	0	1

Fuente: Elaboración propia en base a www.cipi.gob.mx



Cabe destacar que el proyecto más ambicioso en términos de política industrial es el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), el cual pretende integrar a pequeñas y medianas empresas a los procesos productivos.

Sin embargo, en México se carece de una Política Industrial clara, ya que el Programa de Desarrollo Empresarial contempla diversidad de actividades que no tienen que ver de manera directa con la Industria y que en el mejor de los casos sólo son parte del eslabón de comercialización de productos finales, ejemplo de esto es el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas Solidarias (FONAES) encargado de financiar proyectos de personas físicas, microempresas y empresas sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios.

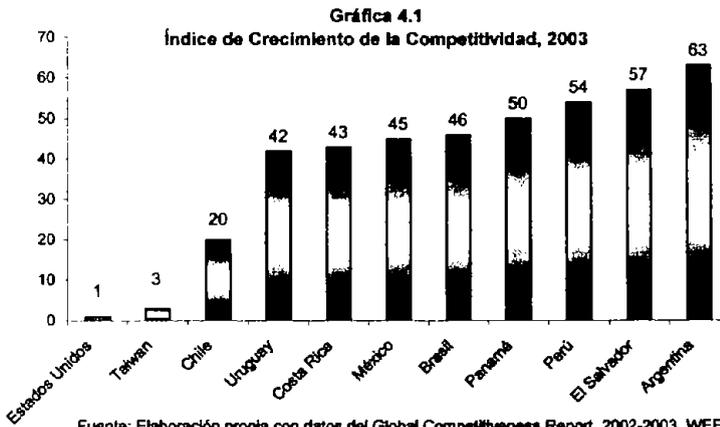
Por otra parte, poco se ha logrado en materia de competitividad ya que el último reporte del Foro Económico Mundial (WEF) revela en el Global Competitiveness Report, 2002-2003, que México ha descendido al lugar número 45 en el ranking global de competitividad, corresponde al tamaño y a la complejidad de su economía.⁷¹ La corrupción, la carencia de tecnología de punta, el ambiente de negocios y el ambiente macroeconómico impiden que México se convierta en un destino atractivo para los inversionistas, ya que las medidas que se aplican para solucionar el problema de competitividad se quedan en el papel. (Véanse tabla 4.12 y gráficas 4.1 y 4.2)

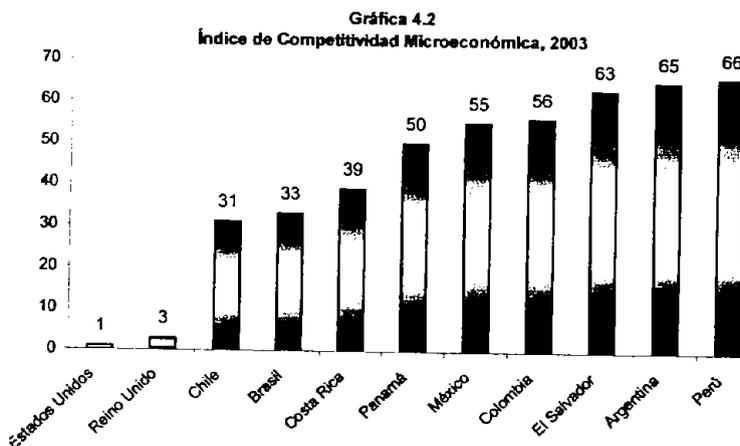
⁷¹ Algunos factores que inciden en la competitividad son: la desregulación, el combate al contrabando, los energéticos y la inversión en infraestructura, entre otros.



Tabla 4.12
POSICIÓN COMPETITIVA DE MÉXICO

Índice de Competitividad Macroeconómica	55
Calidad del ambiente nacional de negocios	60
Tecnología ¹	47
Ambiente macroeconómico ²	21





El 17 de febrero de 2004, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) hace observaciones muy duras al presidente Fox, señalan que la “agenda de acciones para apoyar la competitividad sigue pendiente”, que continúan las “bajas tasas de crecimiento” y que hay “insuficiencia en la capacidad de generación de empleos”, además anunciaron al presidente la creación del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

Respecto al tema de la competitividad Enrique Dussel Peters, considera que existen factores artificiales y reales –tabla 4.13-:

Tabla 4.13
COMPETITIVIDAD

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo de cambio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productividad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cercanía con EU 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Logística
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recursos naturales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innovación y desarrollo tecnológico
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Democracia

Fuente: El financiero, miércoles 18 de febrero de 2004. Retomado de: Dussel Peters, Enrique. Perspectivas y retos de la competitividad en México.



México no debe poner sus esperanzas de crecimiento en el desempeño de la economía estadounidense. Debe tener en cuenta que nuestra economía está perdiendo competitividad a pasos agigantados, lo cual repercute en los niveles de desempleo, pobreza, crecimiento económico, etc. Por tanto, es necesario que se tomen medidas para superar el problema de competitividad que permitan la formación de capital físico y humano, tomando en cuenta los elementos que inciden directamente en el desempeño económico del país como: i) el sector manufacturero. El sector manufacturero estadounidense ha mostrado un discreto desempeño desde finales del año 2000, lo cual se ve reflejado en el desempeño del sector manufacturero mexicano -se han perdido empleos-, el cual es de vital importancia para el país por ser el sector más vinculado con el exterior. ii) China. Ha incrementado su participación en el sector manufacturero exterior y ha ganado terreno a México en el mercado estadounidense -principal destino de las exportaciones manufactureras mexicanas-. iii) el papel de transporte. La cercanía geográfica de México con Estados Unidos representaba una gran ventaja comparativa, pero debido a que los costos del transporte se han desplomado las cosas han cambiado ya que están dejando de ser un factor relevante.

El índice de competitividad global es publicado dentro del Informe de Competitividad Global, editado por Foro Económico Mundial (FEM o WEF por sus siglas en inglés). Se desagrega en dos subíndices: i) el índice de competitividad para el crecimiento (ICC) - índice de tecnología; índice de instituciones públicas e índice de ambiente macroeconómico-estabilidad macroeconómica, gasto público y crédito gobierno- y ii) el índice de competitividad macroeconómica (ICM).

El índice de competitividad para el crecimiento (ICC) da un ranking global de competitividad publicado por el World Economic Forum, dicho ranking nos muestra que de 1996 a 2003 México ha descendido 13 lugares en lo que respecta a la competitividad pues pasó del lugar 32 en 1996 al lugar 45 en 2003. Lo anterior evidencia que México no ha sido capaz de generar condiciones para lograr periodos sostenidos de expansión económica que le permitan abatir problemas como la pobreza y el desempleo.



Ante la situación de baja competitividad no es raro que algunos empresarios amenacen con emigrar a otras regiones; sólo en los años 2001 y 2002 salieron del país 23 empresas las cuales ocupaban 25,410 personas (véase cuadro 4.9). Sin embargo, el Estado no le da el peso que debe al problema de competitividad y sigue esperando que la recuperación de Estados Unidos y la gran amplia gama de tratados comerciales existentes empujen a la recuperación de las exportaciones manufactureras.

Cuadro 4.9
Empresas que emigraron del país durante 2001 - 2002

Empresa	Giro	Empleos perdidos	Destino
1. Kisho Electronics	Electrónica	200	Filipinas
2. Dae Sang	Electrónica	300	China
3. Y. Y. Electronics	Electrónica	n.d.	China
4. Nagase Kisho	Electrónico (proveedor de Sony)	200	China
5. Y. Y. Electronics	Electrónica (capulines y aparatos)	n.d.	China
6. Ark-Les Corporation	Electrónica (proveedores de Whirlpool, y GE)	n.d.	China
7. Fruit of the Loom	Textil	4,000	Centro América
8. Fruit of the Loom	Textil	2,000	China
10. NEC de México	Manufactura de Pagers	1,100	Asia
11. NMB Technologies	Electrónico	n.d.	Tailandia
12. NMB Technologies	Electrónico	n.d.	Tailandia
14. On Semiconductor	Electrónica y Comunicaciones	2,100	China, Malasia, Taiwán, Filipinas, Rep. Checa
16. Alps Electric	Electrónica	1,700	Asia
18. Day Runner de México	Electrónica	600	China
20. GH México	Muebles	250	China y Vietnam
22. PPH Industrial	Electrónico (bobinas y conectores)	280	China

Fuente: Elaboración propia con datos de SE

Es evidente que Fox no ha cumplido con sus promesas, ya que en su administración no sólo se ha incumplido su promesa de impulsar una verdadera política industrial que promueva la innovación y la competitividad del país, sino que tampoco ha dotado a las pequeñas y medianas empresas de los instrumentos que tienen los grandes corporativos. Además, el sector manufacturero es el que ha llevado la peor parte del estancamiento que presenta la economía, pues en el último año del gobierno Zedillista la industria manufacturera creció 6.9%, mientras que en el 2001 -ya con Fox- el sector registró una caída de 3.8% -en 2002



descendió 0.7% y en 2003 mostró un retroceso de 2.0%. En promedio en los tres años del gobierno Foxista la industria manufacturera registró una caída acumulada de 2.2%.

A manera de resumen, podemos decir que en el periodo 1934-1981 en México tenía lugar una política de industrialización por sustitución de importaciones, la cual promulgaba políticas industriales activas favoreciendo a sectores estratégicos, entre los cuales se encontraba el sector manufacturero. Esto permitió la conformación de una base industrial diversificada, es decir, comprendía bienes de consumo, bienes intermedios, bienes de consumo duradero y bienes de capital -alimentos, bebidas, telas y prendas de vestir, calzado, vidrio, cemento, maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos, siderurgia, industria química y petroquímica, productos minerales no metálicos y equipo de transporte-. Sin embargo, esta política de sustitución de importaciones tenía un carácter secuencial, de tal manera que primero se sustituían los bienes de consumo no duradero, posteriormente los bienes duraderos y los bienes intermedios y se dejaba al final la sustitución de bienes de capital, lo cual obligaba a que el sector manufacturero importara sus bienes de capital, de tal manera que debido a que las exportaciones manufactureras eran de menos valor que las importaciones -por tanto no generaba divisas-, el sector manufacturero dependía de la afluencia de divisas de otros sectores, principalmente el sector agropecuario.

Sin embargo, al finalizar la década de los 60's el sector manufacturero empezó a mostrar dificultades para financiar el déficit manufacturero, de tal manera que para mediados de los años 70's se tuvo que incrementar el endeudamiento externo con el fin de cubrir el 62% de dicho déficit, aunado a lo anterior se presentaron problemas en materia de política cambiaria y de déficit público, lo que llevó a la macro devaluación de 1976 y culminó con la crisis económica de 1982.

Se puede decir que el modelo de industrialización de 1950 hasta 1980 se basó en la protección de las empresas nacionales de la competencia externa. En la década de los 60's esta protección se amplió y se protegió a los empresarios de la inversión extranjera, además de que la política de sustitución de importaciones se extendió a los bienes intermedios y los bienes de capital. Cabe destacar que el componente central del esquema proteccionista eran



los permisos o licencias de importación, el cual tuvo vigencia hasta principios de la década de los 80's.

En 1983 se inicia un cambio que empieza a liberar gradualmente las importaciones mediante la eliminación de licencias, de tal manera que para 1988 sólo el 21.2% de las importaciones estaban sujetas a permisos o licencias de importación, porcentaje que disminuyó a 13.7% para 1990, a 9.1% para 1991 y para 1993 a 5%. Además hay que recordar que desde 1986 México se adhiere al GATT y posteriormente ha suscrito una serie de tratados de libre comercio.

Otro elemento que debilitó el sistema proteccionista fueron los cambios a las reglamentaciones en materia de Inversión Extranjera, los cuales brindaron mayor seguridad jurídica a la inversión extranjera y dieron acceso gradual desde 1984 a actividades económicas restringidas. En 1993 se emitió una nueva Ley de Inversión Extranjera que sustituyó a la de 1973, la cual abrió áreas restringidas y se adaptó al TLCAN.

De tal manera que a partir de 1982 se deja atrás el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, al que además se le atribuye la creación de una industria ineficiente e incapaz de competir en los mercados internacionales y el endeudamiento externo. Entonces se implantó un modelo secundario exportador, el cual tenía como propósito elevar la competitividad de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras para que el sector manufacturero se captara sus propias divisas y de esta manera evitar un endeudamiento externo; este nuevo modelo de industrialización no incorpora el intervencionismo gubernamental -sugerido por la teoría intervencionista- como parte de la política industrial. El instrumento principal de este modelo es la apertura comercial, pero con la liberalización del comercio vino la suspensión de políticas sectoriales de fomento industrial, lo cual provocó un desmantelamiento de la planta productiva.

Sin embargo, lo único que ha logrado la apertura ineficiente de la economía es incrementar los déficit comerciales en balanza de pagos desde 1990 cuando se pasó de un superávit de



405 millones de dólares a un déficit de 882 millones de dólares y para el 2002 este déficit se incrementó a 7,916 millones de dólares como se puede ver en el cuadro 16. Lo anterior además desarticular el sector productivo, provocó una mayor dependencia del financiamiento externo pues las exportaciones manufactureras tienen gran cantidad de insumos importados. El incremento de los bienes importados dentro del sector manufacturero ha agudizado la desarticulación al interior del sector y ha beneficiado más a unas ramas que a otras ya que el 80% de las exportaciones manufactureras actualmente se concentran en tres divisiones -maquinaria y equipo (53%), química (17%) y alimentos (10%)-; el desarrollo de ese patrón proimportador de la industria manufacturera tiene como consecuencia que industrias muy dinámicas en términos de exportaciones, es decir, que producen para el mercado externo no ejerzan un efecto de arrastre sobre la industria nacional y trasladen sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo a otros países.



Cuadro 4.10
Balanza comercial de México, 1960-2002, ^{1/}
Millones de dólares

Periodo	Exportación de Mercancías	Importación de Mercancías	Saldo de la Balanza Comercial
1960	806	1,077	-271
1961	843	1,034	-191
1962	934	1,028	-94
1963	1,029	1,124	-96
1964	1,089	1,375	-287
1965	1,154	1,443	-290
1966	1,235	1,480	-245
1967	1,229	1,604	-375
1968	1,276	1,779	-503
1969	1,470	1,825	-354
1970	1,593	2,274	-681
1971	1,702	2,240	-538
1972	2,163	2,764	-600
1973	2,826	3,953	-1,127
1974	4,051	6,356	-2,305
1975	4,258	6,909	-2,651
1976	4,980	6,564	-1,584
1977	6,036	6,053	-18
1978	7,921	8,379	-459
1979	11,517	12,149	-632
1980	18,031	21,089	-3,058
1981	23,307	27,184	-3,877
1982	24,055	17,011	7,045
1983	25,953	11,848	14,105
1984	29,100	15,916	13,184
1985	26,757	18,359	8,398
1986	21,804	16,784	5,020
1987	27,600	18,812	8,787
1988	30,691	28,082	2,610
1989	35,171	34,766	405
1990	40,711	41,593	-882
1991	42,688	49,967	-7,279
1992	46,196	62,129	-15,934
1993	51,886	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,088
1996	96,000	89,469	6,531
1997	110,431	109,808	624
1998	117,460	125,373	-7,914
1999	136,391	141,975	-5,584
2000	166,455	174,458	-8,003
2001	158,443	168,396	-9,954
2002	160,763	168,679	-7,916

^{1/} Las cifras incluyen a la Industria Maquiladora de Exportación.
Fuente: Banco de México, Indicadores económicos
y financieros.

En este contexto, urge que la actual política industrial se modifique y tenga como objetivo principal incrementar el nivel de competitividad, lo cual no se logrará si no se pone énfasis



en seis aspectos que junto con estrategias específicas en cada sector detonen el desarrollo industrial:

1. **Inversión en ciencia y tecnología.** La innovación en desarrollo tecnológico es sinónimo de ventajas competitivas que generan valor agregado, por lo cual es necesario incrementar la inversión en este rubro pues sólo el 4.5% de las empresas manufactureras cuentan con tecnología de punta según datos del observatorio PyME y de los 30 países miembros de la OCDE México se ubica en el último lugar en cuanto a esta variable.
2. **Inversión en educación.** La educación esta directamente correlacionada con la ciencia, la capacitación de mano de obra y la innovación tecnológica; es importante articular la educación superior con la industria manufacturera, ya que mediante la formación de mano de obra capacitada se puede impulsar el desarrollo de regiones especializadas en ciertas ramas y elevar la productividad laboral.
3. **Incentivar la exportación.** Contemplando una baja tarifaria en puestos, aeropuertos y carreteras, ya que altas tarifas se traducen en una desventaja para la exportación.
4. **Contemplar a las MiPyMEs.** Implementando programas de capacitación, modernización e integración a las cadenas productivas, ya que según el INEGI estas empresas concentran el 68% de los empleos.
5. **Reactivar el mercado interno.** Es importante que la industria nacional funja como proveedora de bienes en el mercado interno y provea de insumos a las empresas nacionales y extranjeras para que tenga lugar un efecto arrastre producto de la manufactura de exportación.
6. **Financiamiento al sector industrial.** Se deben buscar nuevas formas de financiamiento que logren expandir el sector manufacturero, pues en la actualidad el financiamiento que ofrece la banca comercial es caro y escaso.

4.4 REFORMAS PARA ATRAER INVERSIÓN

El sector manufacturero se caracteriza por su heterogeneidad productiva, tecnológica, de tamaño, de tipo de agente y de desempeño.



Con la crisis petrolera de 1982, el Estado mexicano da por agotado el modelo de sustitución de importaciones y da comienzo a la implementación de una serie de reformas -apertura comercial, atracción de inversión extranjera, desregulación de la economía, desincorporación de empresas públicas, liberación financiera, política fiscal austera, entre otras- con el fin de situar al sector privado como eje de la expansión económica.

En lo que respecta a la política industrial, durante la década de lo 80's el Estado comienza a hacer a un lado la política intervencionista, y esto se ve reflejado en todos los sectores económicos. Desde entonces, la política industrial seguida por México se limita a reducir los obstáculos al libre mercado y a proporcionar un marco legal a los derechos de propiedad. Es decir, el Estado sólo debe ocuparse de las fallas del mercado⁷². El gobierno plantea que esta política servirá para sustentar -de forma progresiva- el crecimiento económico en las exportaciones no petroleras o lo que es lo mismo en la industria exportadora.

Con el fin de aprovechar las ventajas comparativas del país, a principios de la década de los 90's los sectores público y privado conjuntamente crearon programas sectoriales -de corte horizontal-, cabe destacar que en dichos planes no se contemplaron subsidios fiscales y crediticios, ni protección comercial.

En 1996, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROMICE) da un giro a la política industrial rescatando el concepto eficiente de sustitución de importaciones como un objetivo sectorial y admite que la apertura comercial provocó una desarticulación de cadenas productivas. Además reconoce la necesidad de introducir incentivos sectoriales -políticas verticales- y se propone fortalecer la generación de valor agregado.

La tablas 4.14 y 4.15 resumen las reformas económicas en materia de política industrial y de inversión extranjera.

⁷² Resolviendo problemas de coordinación e información entre agentes y proporcionar bienes públicos.



Tabla 4.14
REFORMAS ECONÓMICAS

Para Atraer Inversión Extranjera Directa

1984-1987	Se permiten empresas de capital extranjero mayoritario en actividades exportadoras o intensivas en tecnología.
1986, 1988	Reducción de ramas de petroquímica básica (exclusivas del Estado).
1989	Reglamento de Ley para promover la IED (autorización automática de proyectos de inversión, incluso con 100% de capital foráneo)
1993	Nuevas Ley de IED (menos trámites ante CNIE, concordancia con TECAM, simplificación de requisitos de cumplimiento y la inversión automatiz)
1996	Nuevas reformas encaminadas a simplificar trámites y procedimientos y acotar plazos de aprobación de proyectos de IED.
1998	Eliminación del impuesto para aumentar la participación (100%) de participación extranjera en bancos, casas de bolsa y otras instituciones financieras.

Resultados: La proporción de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria es de 91%. Grandes corrientes de IED en el decenio de los noventa (67 mil millones de dólares). Muchos proyectos encaminados a la exportación.

Fuente: Mátar, Jorge (2000). Inversión y crecimiento durante las reformas económicas, en Clavijo, Fernando (compilador). Reformas económicas en México, 1982-1999. El trimestre económico No. 92. Ed. FCE, México.

Tabla 16: Reformas económicas para atraer inversión extranjera directa, 1984-1998. (Tabla 4.14)

Tabla 4.15
REFORMAS ECONÓMICAS
Políticas para la Industria

1984-1988	Primeros intentos (modestos resultados) por orientar los apoyos a la exportación, y desarrollo tecnológico, así como menos intervención del Estado. Eliminación de programas sectoriales de fomento. En la práctica: letra muerta. La reestructuración industrial se enfrenta a baja demanda, escasa inversión y restricción al financiamiento interno y externo.
1995-1999	Giro a la política industrial: sustitución selectiva de importaciones. Recuperación de encadenamientos; fomento de los <i>clusters</i> .

Fuente: Mátar, Jorge (2000). Inversión y crecimiento durante las reformas económicas, en Clavijo, Fernando (compilador). Reformas económicas en México, 1982-1999. El trimestre económico No. 92. Ed. FCE, México.

4.5 IMPACTO DE LOS FLUJOS DE CAPITAL EN EL SECTOR

Históricamente, la mayor parte de los flujos totales de Inversión Extranjera Directa (IED) total radicada en México proviene de un solo país, los Estados Unidos, como se muestra en los cuadros 4.11 y 4.12. Durante el periodo 1980-1993, la IED procedente de Estados Unidos significó el 61% de la IED total y para el periodo 1994-2003 el 62%.



Por otra parte, los principales puntos focales para la IED en México son las manufacturas - tanto las operaciones de ensamblaje para la exportación (vestuario y equipos electrónicos) como la producción para el mercado interno (alimentos, bebidas y productos tabacaleros)- pues como se puede observar en las gráficas 4.3 y 4.4 estas captan alrededor del 50% de la IED que ingresa al país.

Como ya se dijo anteriormente, mientras que en los años noventa la creación de nuevos activos fue la principal modalidad asumida por el IED, especialmente en la industria automotriz, recientemente las fusiones y adquisiciones de empresas privadas se han incrementado, particularmente en las industrias de la alimentación, bebidas y productos tabacaleros, y en servicios tales como comercio minorista y bancos. En la mayoría de los casos, los focos principales de IED se relacionan con el TLCAN, pues en el periodo 1982-2002 el 65% de la IED en México procedente de Estados Unidos se destinó a la industria manufacturera y se radicó principalmente en: 1) Productos químicos y productos afines, 2) Equipo de transporte y 3) Equipo eléctrico y electrónico (véase cuadro 4.13).

Cuadro 4.11
IED Por País de Origen, 1980-1993
Metodología Anterior
Participación porcentual

Periodo	Total	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1980	100	66	3	11	8	7	1	5	1	1	0	-2	-1
1981	100	63	2	9	12	4	1	6	1	0	0	0	1
1982	100	88	1	6	10	4	1	6	0	1	0	0	2
1983	100	39	7	16	1	2	16	2	4	3	0	0	9
1984	100	64	3	11	2	4	1	1	4	2	0	0	8
1985	100	77	3	3	5	8	1	1	0	2	0	0	0
1986	100	50	4	9	6	1	13	4	1	2	0	0	10
1987	100	69	11	1	3	2	1	3	1	0	0	0	7
1988	100	39	24	4	5	3	5	1	1	1	7	0	10
1989	100	73	2	3	1	8	1	2	0	2	2	0	7
1990	100	62	3	8	3	4	5	0	0	2	3	0	9
1991	100	67	2	2	2	2	14	1	0	2	3	0	3
1992	100	46	12	2	2	9	2	1	0	2	2	0	21
1993	100	71	4	2	2	2	2	1	0	2	2	0	12
Promedio		61	6	6	4	4	4	2	1	2	1	0	7

Fuente: Elaboración propia en base a: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.



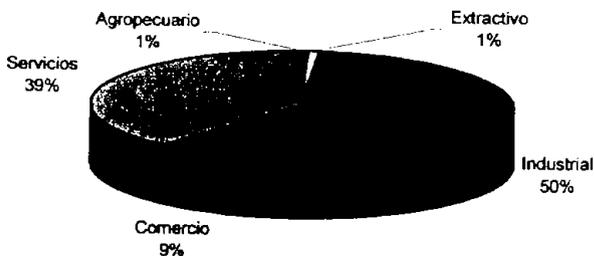
Cuadro 4.12
IED Por País de Origen 1994-2003
Nueva Metodología
Participación porcentual

Periodo	Total a/	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	100	47	6	3	6	1	1	1	0	7	7	0	22
1995	100	66	3	7	2	2	2	1	1	2	9	0	7
1996	100	67	1	3	2	1	2	1	1	7	6	0	9
1997	100	61	15	4	3	0	0	3	0	2	3	0	8
1998 p/	100	65	2	2	1	1	2	4	1	3	13	0	7
1999	100	54	-1	6	9	1	1	8	5	5	8	0	5
2000	100	72	2	2	3	1	-15	12	-2	4	16	0	7
2001	100	77	0	-1	1	0	1	3	-1	4	10	0	5
2002	100	62	9	4	1	3	1	2	0	2	9	0	7
2003	100	54	9	3	1	3	3	15	0	2	5	0	5
Promedio	82	4	3	3	1	0	5	1	4	9	0	8	

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNE al 31 de diciembre del 2003 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNE.

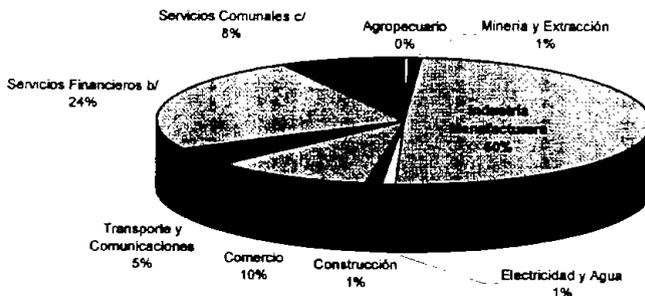
Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 33 del anexo estadístico, con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica 4.3
IED por Sector Económico, 1980 - 1993
Metodología Anterior
Distribución porcentual



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Gráfica 4.4
IED por Sector Económico, 1994 - 2003 a/
Nueva Metodología
Distribución porcentual



a/ Para el periodo 1994-1998, la Inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNE al 30 de junio del 2004 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hace automáticamente la hoja de cálculo. b/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles. c/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. d/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, retomado de Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.

Porcentajes
 Total de las Industrias

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe (Excepto México)			Asia y el Pacífico	TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	México						
1982	100	44	11	14	23	21	2	7	
1983	100	44	10	15	23	21	2	8	
1984	100	43	10	15	24	22	2	7	
1985	100	46	10	15	22	20	2	7	
1986	100	46	13	14	21	19	2	6	
1987	100	48	14	14	20	18	2	4	
1988	100	47	14	15	20	18	2	4	
1989	100	50	14	15	19	17	2	3	
1990	100	50	14	15	19	16	2	2	
1991	100	50	14	15	18	15	3	3	
1992	100	50	15	16	16	14	3	3	
1993	100	51	15	16	15	12	3	3	
1994	100	48	16	18	15	12	3	3	
1995	100	49	16	18	14	12	2	2	
1996	100	49	17	18	14	11	2	3	
1997	100	49	18	17	14	11	3	3	
1998	100	52	17	16	12	10	3	3	
1999	100	52	18	16	13	10	3	2	
2000	100	52	17	16	13	10	3	2	
2001	100	52	16	16	14	10	4	2	
2002	100	52	14	18	14	10	4	2	

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. <http://www.bea.gov>



Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.
 Porcentajes

Total Industria Manufacturera

Parte 2

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe			TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)	Asia y el Pacífico				
1982	100	45	14	11	27	23	5	2
1983	100	46	13	12	27	23	4	2
1984	100	44	13	13	29	24	4	2
1985	100	48	11	12	27	23	4	1
1986	100	50	10	13	26	22	4	1
1987	100	53	9	13	24	21	3	1
1988	100	51	10	14	24	21	3	1
1989	100	48	10	16	25	20	4	1
1990	100	50	9	16	24	20	5	1
1991	100	51	9	16	23	18	5	1
1992	100	50	9	16	23	18	5	1
1993	100	49	9	17	22	17	5	2
1994	100	49	9	19	22	17	5	1
1995	100	50	11	18	21	16	4	1
1996	100	50	11	18	20	16	4	1
1997	100	49	12	17	21	16	5	1
1998	100	51	11	16	19	14	5	1
1999	100	50	10	18	20	15	6	2
2000	100	49	10	19	21	16	6	1
2001	100	51	9	19	21	15	5	1
2002	100	51	7	19	22	17	5	1

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
<http://www.bea.gov>

Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.
 Porcentajes

Industria Manufacturera: Alimentos y Otros Productos Relacionados

Parte 3

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe			TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)	Asia y el Pacífico				
1982	100	45	21	8	24	19	5	2
1983	100	45	20	8	25	21	4	2
1984	100	46	19	8	25	20	5	2
1985	100	50	17	8	23	18	5	2
1986	100	55	14	8	21	18	3	2
1987	100	59	15	9	16	14	2	2
1988	100	60	14	9	16	14	2	1
1989	100	47	15	15	22	17	5	1
1990	100	50	12	13	23	16	7	1
1991	100	47	13	15	24	16	8	1
1992	100	49	13	15	21	15	6	1
1993	100	50	13	13	23	14	9	1
1994	100	46	14	12	27	16	11	2
1995	100	48	15	11	26	16	10	1
1996	100	46	17	10	25	14	12	1
1997	100	45	14	11	28	14	14	2
1998	100	46	15	10	27	14	13	2
1999	100	49	16	12	21	16	6	2
2000	100	51	16	11	21	15	6	2
2001	100	55	15	10	18	14	5	1
2002	100	59	12	10	17	13	4	1

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
<http://www.bea.gov>



Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.
 Porcentajes

Industria Manufacturera: Metales Primarios y Fabricados

Parte 4

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe		Asia y el Pacífico	TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)					
1982	100	39	18	4	31	25	6	7
1983	100	39	12	6	36	30	6	7
1984	100	36	14	5	38	32	6	7
1985	100	38	10	5	40	33	6	7
1986	100	39	10	6	41	37	4	5
1987	100	34	10	6	45	41	3	5
1988	100	31	15	6	45	42	3	3
1989	100	43	14	8	32	28	4	2
1990	100	47	13	8	30	27	3	2
1991	100	48	8	7	34	31	4	2
1992	100	48	12	7	30	30	-	2
1993	100	51	11	9	28	28	-	2
1994	100	49	14	12	23	23	-	2
1995	100	45	13	11	28	25	2	2
1996	100	50	10	9	30	28	2	2
1997	100	55	14	9	21	21	-	2
1998	100	60	11	8	19	16	2	2
1999	100	45	17	16	21	18	3	1
2000	100	42	18	18	22	19	3	1
2001	100	45	21	12	21	21	-	1
2002	100	46	18	17	18	18	-	1

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
<http://www.bea.gov>

Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.
 Porcentajes

Industria Manufacturera: Maquinaria, excepto eléctrico.

Parte 5

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe		Asia y el Pacífico	TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)					
1982	100	59	11	13	16	14	2	2
1983	100	58	9	14	18	15	3	1
1984	100	57	9	14	18	17	1	1
1985	100	65	7	14	14	13	1	1
1986	100	67	7	13	12	11	1	1
1987	100	67	7	14	12	11	0	1
1988	100	64	7	16	12	12	1	1
1989	100	62	9	17	12	10	2	1
1990	100	63	8	16	11	10	2	1
1991	100	66	7	18	9	8	1	1
1992	100	61	9	22	7	7	-	0
1993	100	56	9	27	7	7	-	0
1994	100	58	6	27	8	8	-	1
1995	100	61	5	25	8	8	-	1
1996	100	57	6	25	11	11	-	1
1997	100	60	6	24	9	9	-	0
1998	100	58	10	23	9	9	-	0
1999	100	59	12	14	13	9	5	2
2000	100	60	12	13	13	8	6	1
2001	100	60	10	14	14	8	5	1
2002	100	62	9	14	13	9	5	2

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
<http://www.bea.gov>



Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.

Porcentajes

Industria Manufacturera: Equipo Eléctrico y Electrónico 1/

Parte 6

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe			TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)	Asia y el Pacífico				
1982	100	43	9	19	25	19	6	3
1983	100	41	10	21	25	20	5	2
1984	100	41	7	24	25	19	6	2
1985	100	43	7	23	25	20	5	2
1986	100	28	8	32	31	26	5	2
1987	100	37	6	29	26	22	4	2
1988	100	35	7	33	23	19	4	2
1989	100	34	12	38	14	14	--	2
1990	100	38	6	38	16	12	4	2
1991	100	38	5	36	18	14	4	3
1992	100	41	5	35	16	11	4	4
1993	100	40	4	38	13	10	3	5
1994	100	36	7	45	10	6	5	2
1995	100	39	10	41	8	5	3	3
1996	100	38	9	42	8	6	2	3
1997	100	35	9	43	9	6	2	4
1998	100	37	8	43	7	7	--	5
1999	100	35	7	44	9	8	0	5
2000	100	40	2	48	8	8	0	3
2001	100	43	2	46	6	6	0	3
2002	100	40	-1	44	11	13	-2	5

1/ A partir de 1999, este rubro sólo incluye computadoras y productos electrónicos.

Cuadro 4.13

Importancia de la IED en la Industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.

Porcentajes

Industria Manufacturera: Equipo de Transporte

Parte 7

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe			TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)	Asia y el Pacífico				
1982	100	38	11	5	41	34	7	5
1983	100	43	11	8	38	33	4	1
1984	100	35	11	8	46	41	5	0
1985	100	32	10	8	50	43	7	0
1986	100	32	12	8	47	40	7	0
1987	100	41	6	9	44	38	5	0
1988	100	40	8	10	42	36	6	0
1989	100	42	9	10	7	--	7	32
1990	100	39	9	11	41	33	8	0
1991	100	43	8	10	38	28	10	0
1992	100	42	10	9	39	29	10	0
1993	100	38	12	11	39	35	4	0
1994	100	40	9	11	40	33	6	0
1995	100	40	10	9	40	34	7	0
1996	100	37	12	12	38	32	6	0
1997	100	36	13	9	42	36	6	0
1998	100	39	12	10	38	28	10	1
1999	100	48	8	11	32	20	12	1
2000	100	42	9	10	39	27	12	0
2001	100	34	9	11	45	34	11	1
2002	100	37	6	11	46	36	10	1

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
<http://www.bea.gov>



Cuadro 4.13
Importancia de la IED en la industria manufacturera de Estados Unidos en el exterior,
total mundial, por regiones y países que conforman el TLCAN, 1982-2002.

Porcentajes

Industria Manufacturera: Otras Manufacturas 2/

Parte 8

Periodo	Todos los países	América Latina y el Caribe			Asia y el Pacífico	TLCAN	TLCAN: Canadá	TLCAN: México	Resto del Mundo
		Europa	(Excepto México)						
1982	100	47	15	8	29	24	5	2	
1983	100	47	14	9	28	23	5	2	
1984	100	46	15	9	28	23	5	2	
1985	100	50	14	8	27	22	5	1	
1986	100	54	12	8	25	21	4	1	
1987	100	59	11	8	22	18	4	1	
1988	100	56	11	8	24	20	4	1	
1989	100	45	16	11	0	—	—	28	
1990	100	48	11	10	31	26	4	0	
1991	100	49	11	12	28	24	4	0	
1992	100	48	11	12	28	23	5	1	
1993	100	47	11	14	27	22	5	1	
1994	100	50	11	15	24	21	4	1	
1995	100	47	16	15	21	21	—	1	
1996	100	45	18	16	21	21	—	1	
1997	100	43	15	14	25	20	5	1	
1998	100	47	14	15	22	17	6	2	
1999	100	62	11	13	12	12	—	2	
2000	100	64	3	12	19	12	7	2	
2001	100	64	2	14	19	13	7	0	
2002	100	61	1	15	23	16	7	0	

2/ A partir de 1999, este rubro sólo incluye equipo eléctrico, electrodoméstico y componentes

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

<http://www.bea.gov>

Las principales estrategias corporativas de los inversionistas extranjeros en México pueden ser resumidas de la siguiente manera:

- La creación de sistemas continentales de producción integrada, para mejorar la eficiencia y la competitividad en la exportación de manufacturas a los Estados Unidos. Esta estrategia ha asumido la modalidad de creación de nuevos activos en las industrias del vestido (Burlington, Dupont), electrónica (Compac, Daewoo, Sony) y automotriz (Chrysler, Ford, GM, VW, Nissan). Elementos claves de esta estrategia son los salarios relativamente bajos y el acceso preferencial al mercado estadounidense bajo esquema arancelario HTS 9802 o los acuerdos del TLC. Esta estrategia es utilizada especialmente por las compañías estadounidenses bajo presión



de sus competidores asiáticos en el mercado interno de los Estados Unidos -véase cuadro 4.14-.

- Una nueva y expandida presencia en el mercado mexicano para las manufacturas. Esta estrategia es corriente entre las compañías estadounidenses de alimentos (PepsiCo), bebidas (Anheuser Busch, Labatt, PepsiCo, Coca Cola) y tabacaleras (Philip Morris, BAT), y frecuentemente se basa en la adquisición de empresas privadas. En estos casos, la IED muchas veces responde a la dinámica de estrategias empresariales en mercados oligopólicos.
- Una nueva o ampliada presencia en el mercado mexicano de servicios. Esto es crecientemente común para los servicios, tales como los de telecomunicaciones (Bell Atlantic, Bell Canadá, Lorel, Hughes) y de finanzas (HSBC, BBV, Santander). También resulta evidente en el mercado del comercio minorista (Wal-Mart). Algunas IED se utilizan para abrir sectores previamente restringidos. De nuevo, el comportamiento estratégico de las compañías en los mercados internos frecuentemente determina las iniciativas de IED.



Cuadro 4.14
Estructura de las exportaciones de México a Estados Unidos por sector de actividad, 1991-2001.^{1/}
Porcentajes.

Periodo	Exportaciones Totales	SECTOR INDUSTRIAL							OTRAS ACTIVIDADES			
		SECTOR PRIMARIO	Alimentos y animales vivos	Bebidas Total y tabaco	Materias primas no comestibles, excepto combustibles relacionados	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	Acetes animales y vegetales, grasas y ceras	Productos químicos y productos manufacturados		Diversos artículos manufacturados	Comercio y otras transacciones	
1991	100	14	85	1	4	26	0	5	12	33	4	0
1992	100	7	93	1	2	13	0	3	11	52	11	0
1993	100	7	93	1	2	13	0	4	10	52	12	0
1994	100	6	93	1	2	10	0	3	9	57	12	0
1995	100	7	93	1	2	10	0	2	9	57	12	0
1996	100	5	94	1	2	11	0	2	9	57	13	0
1997	100	5	95	1	1	9	0	2	9	57	14	0
1998	100	5	95	1	1	5	0	2	9	61	15	0
1999	100	4	96	1	1	6	0	2	8	62	15	0
2000	100	4	96	1	1	8	0	2	8	62	14	0
2001	100	4	96	1	1	6	0	2	8	63	15	0

1/ Clasificación de actividades se hace de acuerdo a la Commodities of the Standard International Trade Classification (Revision 3).

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, Bases de datos de la ITCS International Trade by Commodity. Página web www.sourceoecd.org



4.6 IMPACTO DEL TLCAN EN EL SECTOR

Desde principios de los años noventa existe en los países en desarrollo la convicción de que es imprescindible la inversión extranjera directa (IED) para impulsar su desarrollo económico y social, así como el nivel de vida de sus habitantes. México fue uno de los primeros países en tomar las medidas para tratar de alcanzar dicho objetivo.

Con este objetivo, el gobierno mexicano promovió desde principios de los años noventa una serie de cambios internos y estableció una estrategia de negociaciones internacionales. Los cambios internos consistían en la modificación profunda de su constitución y de su ley de inversiones -dar trato nacional a la inversión del país del norte y permitir la libre repatriación de utilidades en particular- y en abatir diversas disposiciones para dismantelar el sistema proteccionista dominante hasta entonces. Respecto a la estrategia internacional, organizó primeramente equipos de especialistas para estudiar la integración con cada país y luego inició las negociaciones.

Con los Estados Unidos se iniciaron negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio. Mediante este tratado se pretendía ampliar las inversiones industriales de ese país en territorio mexicano. Hasta entonces, las inversiones de Estados Unidos en México eran bastante restringidas. Sólo las inversiones industriales en el norte del país, conocidas como *maquiladoras*, se mostraban muy dinámicas y con tendencias a un fuerte crecimiento. Las maquiladoras, limitadas en zonas seleccionadas del norte del territorio, se caracterizaban por el ensamblaje de insumos intermedios originarios de Estados Unidos para la exportación hacia ese mismo mercado. El interés de las maquiladoras era simplemente aprovechar la mano de obra barata de México en particular y evadir las restricciones ambientales y laborales de la legislación estadounidense. Prácticamente nada de esa importante producción se vendía en México. Este esquema resultaba, sin embargo, totalmente insuficiente para el gobierno mexicano. Se requería ir más lejos en el sentido de que el país aproveche más de estas inversiones.



De esta manera, el proceso de integración de México al bloque de América del Norte se inició formalmente el 24 y 25 de mayo de 1991, cuando 535 legisladores norteamericanos aprobaron (en la Cámara de Representantes por 231-192 votos y en el Senado por 59-36 votos) el procedimiento fast track o vía rápida de negociación comercial, la cual da autoridad al Presidente Estadounidense, para que pueda iniciar acuerdos comerciales multilaterales -como el caso de la Ronda de Uruguay del GATT- o negociaciones bilaterales o trilaterales -como el TLCAN-, evitando cualquier posibilidad de que puedan sufrir modificaciones que obstaculicen o hagan lento el proceso de negociación. También el fast track contempló los posibles acuerdos que estableciera Estados Unidos en el marco de la llamada iniciativa de las Américas.

Las arduas negociaciones concluyeron a fines de 1993, dando lugar al conocido "Tratado de Libre Comercio de América del Norte" (TLCAN), mediante el cual se ampliaron las perspectivas de las inversiones norteamericanas. Es decir, ya no había restricciones territoriales ni sectoriales.

El impacto de este Tratado fue notorio desde los primeros años, al experimentarse importantes incrementos en el comercio y en las inversiones sobre todo de Estados Unidos hacia México. Se consideraba que el vecino del Norte resultaría el gran beneficiado a corto plazo y efectivamente fue así pues las ramas más dinámicas estaban ligadas al mercado externo.

Sin embargo, el TLCAN ha empezado a mostrar signos de agotamiento pues se esperaba que a partir de su entrada en vigor, México debería haber sido el auténtico ganador del mercado estadounidense, sin embargo, desde que se implementó el tratado, China se ha introducido lentamente en el mercado norteamericano, y a partir de 2000 China registra mayores tasas de crecimiento de comercio con EUA que México. El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) calcula que en 2003 el monto de las ventas Chinas a EU rebasó los 140 mil millones de dólares, el país asiático ha logrado penetrar el mercado estadounidense echando mano sólo de las ventajas que le ofrece ser miembro de la



Organización Mundial de Comercio (OMC) –tarifas de nación más favorecida- y sin contar con un tratado comercial.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el crecimiento promedio de las exportaciones mexicanas a EUA fue de 12%, mientras que las exportaciones Chinas a ese país registraron una tasa de crecimiento promedio de 14%.

En 1991, México alcanzó a exportar a EUA 31 mil millones de dólares contra 18 mil millones de dólares exportados por China -72% más que el valor de las exportaciones Chinas-. En 1994, con el TLCAN México exportó a EUA 49 millones de dólares y China exportó casi 39 mil millones de dólares. Lo anterior nos indica que en el periodo 1991-1994 China duplicó sus exportaciones a EUA, mientras que México sólo mostró un incremento de 58%.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) dice que el TLCAN comienza a dar muestra de cierto agotamiento, muestra de ello es que las tasas de crecimiento del comercio bilateral han disminuido paulatinamente y las de China se encuentran en ascenso. Siendo el año 2000 cuando se registró el mayor volumen de ventas a EUA -135 mil millones de dólares-, mientras que en 2001 se observó un decremento en la relación comercial con EUA -el primero desde que entró en vigor el TLCAN- de 3.7%. Dicha disminución puede ser explicada en parte por los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

4.7 EFECTOS EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

A raíz de la entrada en vigor del TLCAN el 1 de enero de 1994, el dinamismo comercial de México con el bloque ha crecido en el periodo 1980-2003 a una tasa promedio anual de 13.5% contra un 12% si consideramos el periodo 1980-1993, lo cual se puede observar claramente en el cuadro 34 del anexo estadístico.

Durante el período comprendido entre 1994 a 2002, las exportaciones mexicanas registraron una tasa media de crecimiento anual del orden del 13%, alcanzando al cierre del



año 2002 un monto de 160,454 millones de dólares 3.3% por encima de las ventas al exterior registradas durante el año anterior, pues hay que recordar que en el 2001 las exportaciones totales cayeron en 4.8% -158,443 mdd- respecto al 2000, año en que se registró el crecimiento más importante del periodo 22% -166,455 mdd- (véase cuadro 34 del anexo estadístico).

Para el periodo 2001-2001 México ha desplazado a Japón como el segundo socio comercial de Estados Unidos como se puede observar en el cuadro 4.15. Según el gobierno, lo anterior se debe a la firma del TLCAN, pero hay que destacar que aún sin tratado desde 1978 hasta 2000 México ocupó el tercer lugar en el ranking de los principales socios comerciales de Estados Unidos. Sin embargo, es importante destacar que hay una relación directa entre el lugar que ocupa nuestro país en términos de exportaciones e importaciones con nuestro vecino del norte, ya que para el 2001-2002 México escaló un lugar en el ranking de los principales socios comerciales de Estados Unidos en materia de importaciones -ocupando el segundo lugar-, sucedió lo mismo si hablamos de exportaciones. Véanse cuadros 4.15, 4.15a y 4.15b.

Cuadro 4.15
Ranking de los principales socios comerciales de Estados Unidos de América por sexenios, 1978-2002.^{1/}
 Millones de dólares acumulados

Países	1978-1982	Rank	1983-1988	Rank	1989-1994	Rank	1995-2000	Rank	2001-2002	Rank
Comercio Total	2,149,433		3,596,208		5,822,565		9,592,546		3,711,259	
Japón	251,223		582,679		885,709		1,130,058		353,455	
Alemania	103,050	6	190,441	10	280,716	10	432,211	10	178,699	10
Reino Unido	104,153	5	168,926	11	261,492	11	416,004	11	153,241	11
Korea del Sur	44,064	10	118,701	12	196,306	12	304,685	12	113,720	12
Taiwan	52,065	7	149,595	13	228,431	13	313,460	13	100,813	13
Francia	57,623	8	98,783	14	166,820	14	236,557	14	97,229	14
Italia	47,347	11	85,581	15	121,975	15	178,463	15	67,491	15
Singapur	21,570	16	53,776	16	125,477	16	213,094	16	63,137	16
Brasil	36,706	12	65,463	17	82,701	17	145,901	17	58,303	17
Holanda	43,627	11	73,080	18	112,145	18	159,747	18	56,690	18
Bélgica y Luxemburgo	36,570	13	55,552	19	92,986	19	138,962	19	48,030	19
Hong Kong	34,522	14	72,869	20	108,752	20	146,018	20	45,461	20
Venezuela	47,060	9	54,027	21	74,121	21	108,782	21	39,909	21
Australia	25,386	15	47,713	22	73,209	22	98,502	22	36,266	22
Resto del Mundo	697,021		765,715		1,217,089		2,057,330		811,180	

1/ Para la determinación de los principales socios comerciales se consideró el comercio total (Exportaciones + Importaciones) de este país con el mundo.

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), International Economic Accounts. Página internet www.bea.doc.gov



Cuadro 4.15a
 Ranking de los principales socios comerciales de Estados Unidos de América en materia de exportaciones por sexenios, 1978-2002.

Millones de dólares acumulados

Países	1978-1982	Rank	1983-1988	Rank	1989-1994	Rank	1995-2000	Rank	2001-2002	Rank
Exportaciones Totales	998,965		1,431,422		2,560,833		3,992,058		1,400,586	
Japón	168,925		158,337		285,742		370,501		106,543	
Reino Unido	53,988		78,822		138,974		211,206		71,792	
Alemania	47,029		62,609		112,825		150,060		55,387	
Corea del Sur	21,217		41,494		87,783		139,405		42,958	
Francia	32,121		43,139		81,101		100,577		38,585	
Holanda	33,457		46,956		77,173		112,706		37,436	
Taiwan	17,175		37,903		80,880		113,130		35,280	
Singapur	12,808		23,994		57,235		98,324		33,310	
Brasil	17,669		20,818		35,677		83,403		28,055	
Bélgica y Luxemburgo	26,480		34,044		59,503		81,383		27,469	
Hong Kong	11,342		21,066		51,241		83,074		26,483	
Australia	14,328		30,974		50,690		69,313		23,357	
Italia	23,508		29,695		45,488		56,107		19,526	
Venezuela	22,515		20,314		24,711		33,208		9,566	
Resto del Mundo	299,878		334,764		555,920		843,212		282,076	

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), International Economic Accounts. Página internet www.bea.doc.gov

Cuadro 4.15b
 Ranking de los principales socios comerciales de Estados Unidos de América en materia de importaciones por sexenios, 1978-2002.

Millones de dólares acumulados

Países	1978-1982	Rank	1983-1988	Rank	1989-1994	Rank	1995-2000	Rank	2001-2002	Rank
Importaciones Totales	1,150,468		2,164,786		3,261,732		5,600,488		2,310,673	
Japón	157,338		424,342		599,967		759,557		247,912	
Alemania	56,021		127,832		167,891		282,151		121,512	
Reino Unido	50,165		82,104		122,518		204,798		81,449	
Corea del Sur	22,847		77,207		108,523		165,280		70,762	
Taiwan	34,890		111,692		147,551		200,330		65,533	
Francia	25,502		55,644		85,719		135,980		58,644	
Italia	23,839		55,886		76,487		122,356		47,965	
Venezuela	24,545		33,713		49,410		75,584		30,343	
Brasil	19,037		44,645		47,024		62,498		30,248	
Singapur	8,762		29,782		68,242		114,770		29,827	
Bélgica y Luxemburgo	10,090		21,508		33,483		57,579		20,561	
Holanda	10,170		26,124		34,972		47,041		18,254	
Hong Kong	23,180		51,803		57,511		62,944		18,978	
Australia	11,058		16,739		22,519		29,189		12,909	
Resto del Mundo	397,143		430,951		661,189		1,214,118		529,104	

Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), International Economic Accounts. Página internet www.bea.doc.gov



4.8 REPERCUSIONES EN EL SECTOR ANTE LA PRESENCIA DE LAS CRISIS: MÉXICO 1994-1995, ASIA 1997, ESTADOS UNIDOS 2001

La mayor parte de Latinoamérica experimentó crisis financieras en los ochenta y la mitad de los noventa. En México, grandes crisis económicas ocurrieron en 1976, 1982, 1987 y 1994-95. Por lo mismo, estas crisis económicas se volvieron repetitivas y se intensificaron, con intervalos de periodos que experimentaban rápida recuperación económica. Los mexicanos sufrimos períodos dramáticos de alta inflación, déficits en la balanza de pagos, devaluación, fuga de capitales, desempleo creciente y poder de compra declinante.

Los motivos y circunstancias de las diferentes crisis económicas por las que ha pasado México desde 1976 hasta 1994-95 difieren aunque han sido precedidas por períodos de elevado crecimiento económico que no se pudo sostener por los desequilibrios que causaron. La crisis de 1976 muestra las limitaciones del modelo económico que consideraba que el crecimiento económico dependía de una mayor intervención del Estado. La crisis de 1982 tuvo su origen en la consideración de que el petróleo es la palanca del desarrollo económico orientado por una política activa del Estado preparado para administrar la abundancia, lo que derivó en altos niveles de endeudamiento externo y expansión irracional del Estado.

La crisis de 1982 marcó la reorientación de la conducción económica en México, con el objetivo productivo del cambio estructural sustentado en la competitividad de la economía nacional en la internacional. En términos de análisis, el objetivo anterior lo podríamos visualizar por medio de tres etapas. En la primera, la condicionalidad de cumplir con las obligaciones financieras externas ubicó la política cambiaria de subvaluación como elemento significativo de la conducción para acceder a los excedentes comerciales externos; pero, por otra parte, repercutiendo adversamente en el comportamiento de indicadores tan importantes como la inversión y el producto. Ante las presiones de los acreedores de México para garantizar el pago de su deuda externa, desde principios de la década de los ochenta se instrumentó el denominado "Consenso de Washington" que impone la regla neoliberal infalible de libre mercado y sistema democrático con elecciones



libres. Así la "agenda neoliberal" que propuso los programas de ajuste estructural y estabilidad económica se impusieron como condiciones para negociar las "crisis de la deuda" mexicana de 1982, 1987 y 1994-95 por los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo.

La actividad económica registró una recuperación muy rápida a partir de la crisis de 1995, con un crecimiento del producto interno bruto de 5.1 por ciento en 1996 y de 6.8 por ciento en 1997. En los años siguientes se mantuvo un importante ritmo de crecimiento: 4.9 por ciento en 1998, 3.8 por ciento en 1999 y 6.9 por ciento en 2000.

Durante 2001, la economía mexicana mostró un comportamiento significativamente más débil, fenómeno común en prácticamente todas las regiones del mundo – -0.3%-, resultado de la desaceleración de la economía mundial, particularmente de los Estados Unidos; de la volatilidad de los precios internacionales del petróleo y de la incertidumbre generada por los atentados terroristas ocurridos en septiembre. Para el 2002 la economía nacional prácticamente no creció, pues registró un crecimiento de 0.9% respecto al 2001.

Para el 2003, el ciclo de la producción industrial de Estados Unidos relegó a la economía mexicana a entrar en una fase de pronta recuperación, debido a que las importaciones estadounidenses hechas a empresas manufactureras nacionales crecieron 4.0 por ciento anual en el 2003, mientras que las provenientes de China y Canadá aumentaron 26 y 7.4 por ciento, respectivamente. Basta considerar el desempeño registrado en la industria estadounidense, ya que en anteriores etapas de recuperación de dicha economía como, por ejemplo, a 22 meses de haber finalizado la recesión de 1981-1982, la producción manufacturera se había expandido 18.9 por ciento anual. Para un periodo similar, tras haber culminado la recesión de 1990-1991, la producción manufacturera se expandió 8.8 por ciento en Estados Unidos. El crecimiento del PIB registrado en la economía estadounidense durante 2003 no estuvo vinculado con una expansión de similar fortaleza en el sector industrial, cuyo incipiente desempeño ha sido reflejo del débil comportamiento de la industria manufacturera, la cual representó 80 por ciento total del sector.



En suma, durante la primera mitad del gobierno del presidente Vicente Fox, la economía mexicana prácticamente se estancó, ya que el promedio de crecimiento del PIB fue de solamente 0.64% en los 3 años, monto que no alcanza siquiera la décima parte de la tasa de 7.0% ofrecida originalmente. En 2003 la economía nacional sólo creció 1.3%, resultado del avance de 2.0% observado en el cuarto trimestre del año impulsado por la construcción, servicios financieros, transporte y comercio, informó el INEGI.⁷³

El INEGI informó que en el 2003 la producción del sector agropecuario se elevó 3.9% y el sector servicios creció en 2.1%; pero el sector industrial descendió un 0.8%, lo cual se debió fundamentalmente a la debilidad de las manufacturas.

4.9 DEFICIENCIAS DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO

En 1986 México trazó el camino que seguiría para lograr un crecimiento económico sostenido y decidió que el sector manufacturero jugaría el papel de promotor del desarrollo económico vía las exportaciones manufactureras. De tal manera que el fomento a este sector permitiría importantes derramas económicas sobre los demás sectores por medio de la demanda, es decir generaría una fuente constante de empleos y atraería inversión, lo cual se vería reflejado en un crecimiento sostenido del PIB.

La realidad es que este modelo secundario exportador ha sido exitoso sólo en términos de exportaciones manufactureras, pero el sector manufacturero en su conjunto se ha encontrado con limitantes para cumplir con su cometido, pues en el país contamos con una mala calidad de mano de obra y rigidez del mercado laboral, lo que automáticamente desincentiva las inversiones.

El World Competitiveness Yearbook 2002 revela que mientras que la productividad laboral en las manufacturas en México es tan sólo 1.46 veces superior que en China, las remuneraciones al trabajo son 4.32 veces mayores, lo que significa que nuestro país posee

⁷³ El Financiero 4 de febrero de 2004.



costos unitarios laborales superiores que lo ponen en desventaja frente a competidores como China. Para cerrar esa brecha es necesario fomentar una mejor educación, salud y capacitación de la mano de obra que permitan desarrollar las habilidades de los trabajadores y los conviertan en mano de obra productiva cuyas remuneraciones reflejen su contribución en la producción. Además se debe incrementar la inversión en infraestructura y tecnología.

4.9.1 La importancia de las cadenas productivas

Cualquier estrategia de desarrollo económico debe contemplar la necesidad de la creación de cadenas productivas que replacen a la forma tradicional de los negocios segmentados.

Algunos de los problemas que enfrentan las empresas para formar parte de una cadena productiva son:

- **La falta de un sistema de gestión de calidad**, esto los imposibilita para acceder a las expectativas de los clientes y buscar una mejora de sus procesos.
- **El uso de tecnologías obsoletas**, lo que les impide acceder a ciertos proyectos.
- **La de infraestructura**, logística, administración, tesorería, recursos humanos, etc.
- **La competencia mundial.**
- **El cumplimiento de normas o estándares internacionales** SO 9000, QS 9000, TS 9000, etc.; dependiendo del sector-, que les permitan certificarse para poder cumplir con la demanda del cliente.

Estas limitantes tienen como consecuencia que las firmas mexicanas pierdan competitividad y se alejen de la posibilidad de integración con clientes transnacionales.

Es necesario complementar la apertura económica con una verdadera Política Industrial dinámica que promueva, reactive y financie a las PyMes, con el fin de ayudarles a enfrentar los problemas institucionales que las afectan –estandarización, calidad y calibración de sistemas- para convertirlas en empresas competitivas tanto en el mercado interno como en el mercado externo. Es importante lograr una articulación de estas empresas para que trabajando en conjunto logren incrementar su nivel de competitividad y eficiencia, lo que



las acercará a las grandes empresas para que puedan emplearse bajo un sistema de subcontratación proveyéndolas de insumos.

4.10 QUÉ HACER ANTE EL DRAGÓN CHINO

Antes de 1978, China era un país con un régimen comunista, con una economía cerrada y centralizada y con un significativo nivel de pobreza. A partir de dicho año se empiezan a implementar una serie de reformas como parte de un proceso gradual que daría como resultado una de las economías más competitivas.

En los años 80's China se concentró en la producción de manufacturas típicas -artesanías, juguetes, trastes, etc.- intensivas en mano de obra. Para los años 90's consideró que el desarrollo de ese primer sector productivo manufacturero había concluido y entonces se centró en el desarrollo de sectores con altos requerimientos tecnológicos y de capital mediante la inversión en ciencia y desarrollo, es decir la industria manufacturera empezó con la fabricación de productos simples y componentes y una vez que optimizó esa cadena productiva, pasó a la elaboración de productos más complejos.

Paralelamente a la realización de sus prácticas manufactureras, en China se regionalizó al país con el fin de desarrollar zonas económicas especializadas que fueran compatibles con los requerimientos de todo tipo de inversionistas extranjeros. Y se capacitó a la mano de obra proporcionando a la población educación de máximo nivel.

Lo anterior trajo como resultado el surgimiento de un país altamente competitivo, que ha logrado un crecimiento sostenido del 9% del PIB y que en el 2003 desplazó a México como principal exportador a Estados Unidos -después de Canadá-, a pesar de la cercanía geográfica de nuestro país. Según datos del U.S. Census Bureau, en el 2002 las exportaciones mexicanas ascendieron a 134,615 millones de dólares mientras que las exportaciones chinas sumaron 125,192 millones de dólares, en tanto que para el 2003 las exportaciones chinas ascendieron a 152,436 millones de dólares y las exportaciones mexicanas equivalieron 138,059 millones de dólares.



Cabe mencionar que en el periodo 1997-2003 los rubros que presentaron un mayor crecimiento exportador a Estados Unidos por parte de China fueron los bienes manufacturados clasificados como metálicos con una tasa de crecimiento promedio anual de 100% y maquinaria y equipo de transporte con un 137%; mientras México registró un crecimiento de 5.47% y 18.27% respectivamente.

Con la firma del TLCAN en 1994, México creyó asegurado el mercado Estadounidense, pero en el 2002 China empezó a penetrar dicho mercado y los empresarios manufactureros nacionales han sido desplazados gradualmente y los extranjeros empezaron a emigrar a China. El impacto chino ha sido mayúsculo en toda la industria manufacturera local principalmente en la industria textil y electrónica. El fenómeno chino resulta muy preocupante debido a que impacta directamente en las exportaciones -para el 2003 China había desplazado a México en 39 de los 100 principales productos de exportación al mercado norteamericano- las cuales han fungido como el único motor de crecimiento desde la segunda mitad de la década de los noventa.

China impone su presencia en los mercados internacionales ganando cada vez más terreno y logrando un crecimiento sostenido del PIB de 9% que entre otras cosas se debe a mejoras en su producción de manufacturas, educación de calidad, buena organización económica – aspectos fiscales, de inversión y concentración de zonas de producción- y con un mercado doméstico de 1,300 millones de habitantes. El éxito arrasador de las exportaciones chinas se ha atribuido a su gran cantidad de mano de obra barata y bien capacitada, pues el menor nivel de estudios es la educación secundaria, a esto se suma que han mantenido el valor de su moneda abajo de manera artificial –ocho yenes por dólar- desde 1995.

México tiene que integrarse a esta nueva realidad y enfrentar las nuevas condiciones impuestas por China en el plano de la industria mundial y del comercio internacional. Se tiene que impulsar una mejora en las prácticas de manufactura y el desarrollo de bienes de capital propio -maquinaria- y ofrecer mejores productos al consumidor final con el fin de vender más y producir más, incrementar los estímulos fiscales, mejorar la infraestructura- carreteras y aeropuertos-, otorgar financiamiento a bajo costo, es decir, se debe ordenar a la



manufactura para lograr una integración de toda la cadena productiva desde el suministro hasta el consumidor final y al mismo tiempo ofrecer en los mercados internacionales servicios hechos a la medida que China no pueda ofrecer. También se debe considerar que el mercado chino demanda materias primas para satisfacer sus necesidades de alimento, acero y petróleo.

Es evidente que China es un gran competidor en el mercado internacional –tanto de capitales como de mercancías-, por lo cual es necesario que México incremente su productividad con el objetivo de hacer frente a las mercancías procedentes de dicho país y de otros puesto que tienen costos de producción inferiores a los posee México. Es necesario tener en cuenta que para que las firmas incrementen su productividad no basta con la implementación de tecnología, por lo que esta debe ser complementada con inversiones y capacitación de personal.

Un problema de fondo de la economía mexicana radica en su alta dependencia respecto de los mercados internacionales -principalmente Estados Unidos- y la incapacidad para formular un estrategia que estimule el crecimiento a través del mercado interno.

Es de esperarse que México siga retrocediendo lugares en el ranking de competitividad, pues dicho ranking no sólo considera factores económicos, sino también políticos y sociales, ya que dentro del índice de competitividad de las instituciones se considera la corrupción, así por ejemplo, el escándalo protagonizado por los partidos políticos -el niño verde, el video club de Bejarano, etc.- evidencia que en el país no sólo existe corrupción sino también una ausencia de justicia para castigar a los corruptos -impunidad-.

La relación de competencia entre empresas -competencia macroeconómica- a su vez se relaciona con la competencia entre naciones y la competencia entre bloques. La competencia entre China y México no es simétrica, ya que existen diferencias en la conformación del bloque a que pertenecen, el mercado interno, el papel del Estado y el papel de la educación, entre otras.



CONCLUSIONES

"El camino es una política de competitividad sistemática y productividad"

RÉNE VILLAREAL



De 1940 a 1981 México creció al amparo de un modelo de crecimiento hacia adentro, implementando el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones. Desde 1976 el modelo mostraba signos de agotamiento pero una alza en los precios del petróleo le dieron vida nuevamente, pero el fin de modelo sobrevino en 1982 con una crisis que colapso al país.

A partir de 1982 se inició el llamado cambio estructural de la economía mexicana que, según sus promotores, convertiría a nuestro país en exportador y se implantó un modelo Industrial Secundario Exportador -modelo de crecimiento hacia afuera-. Lo anterior permitiría la debida inserción de México en la economía internacional, superar los rezagos derivados del modelo de sustitución de importaciones y, sobre todo, contribuir a elevar la calidad de los empleos y el nivel de los salarios, todo lo cual redundaría en un mejor nivel de vida de los mexicanos y en la estabilidad económica, social y política de México.

Después de 21 años de haberse iniciado este proceso, es evidente que se ha reorientado parte del aparato productivo hacia las exportaciones, pues es espectacular el aumento de estas, que pasaron de representar el 8.9% del PIB en 1980 a representar el 26.9% en el 2002, dentro de las cuales las exportaciones manufactureras son las que muestran mayor dinamismo pues en 1980 representaban sólo el 23% de las exportaciones totales y para el 2002 representaron el 89%.

Sin embargo, este modelo no ha sido capaz de generar un crecimiento económico sostenido y por tanto no ha podido generar beneficios anunciados, o al menos no se han hecho presentes para la inmensa mayoría de los mexicanos que seguimos sufriendo las consecuencias, tanto de las crisis económicas, como de las políticas implementadas para superarlas. Debido a que es un modelo que si bien posee en las exportaciones una locomotora dinámica, esta tiene un lento motor de crecimiento debido a que contiene un muy bajo nivel de arrastre y con desarticulación de cadenas productivas, debido a que más del 50% son exportaciones que utilizan insumos importados, además de que tales exportaciones se concentran en 300 grandes empresas y el principal consumidor es Estados Unidos, pues el país no cuenta con una diversificación comercial.



En los últimos años, la Inversión Extranjera Directa (IED) en México experimenta cambios notables que no se limitan a lo cuantitativo; puede afirmarse que el aumento de los montos captados es reflejo de diferencias cualitativas, entre las que ocupa un lugar preponderante una mayor orientación externa. En una economía cerrada, la IED ofrece a las empresas extranjeras una alternativa para establecerse en un mercado que no pueden penetrar vía comercio -exportaciones-. Bajo estas condiciones, sus magnitudes dependerán del potencial de la demanda interna. Cuando este es limitado y la macroeconomía es volátil, los flujos de IED serán necesariamente modestos. En contraste, una nación cada vez más integrada al mercado mundial ofrece a la IED un atractivo dual: constituye un mercado y una plataforma productiva que remonta fronteras. Una dimensión del cambio estructural en México consiste en pasar de la primera de estas modalidades -comienzos de los ochenta- a una situación en la que los criterios globales prevalecen de forma creciente. Es por ello que se observa un vínculo más estrecho entre los componentes de la IED y los agregados macroeconómicos.

Los países en desarrollo que participan en sectores de alta tecnología no intervienen en las fases del proceso global de producción que requieren gran densidad de tecnología y conocimientos especializados. Su contribución al valor añadido viene determinada por el costo del factor menos escaso y más débil, la mano de obra no cualificada, mientras que los propietarios extranjeros obtienen los beneficios resultantes de los factores escasos pero internacionalmente móviles, como el capital, la gestión y los conocimientos especializados. Así pues, es el trabajo en sí, y no el producto del trabajo, lo que se exporta.

El acelerado crecimiento económico no ha repercutido en la mejora de los niveles de vida de la población, debido a la inequitativa distribución del ingreso que impide la transferencia de beneficios macroeconómicos. Las altas tasas de crecimiento que alcanzaron el cuatro por ciento en promedio del producto interno bruto entre 1996 y el 2000, no contribuyeron al mejoramiento del bienestar y estándares de vida de la familia, porque contribuyen en 2.4% real del producto per capita.



El desarrollo regional también ha sido inequitativo y desequilibrado, sujeto a procesos de desarticulación económica que han sido resultado de los procesos de integración orientados hacia los mercados del Norte que vive el país desde 1994 en que se firmó el Tratado de Libre Comercio con Norte América (TLCAN). Así, los mexicanos con más bajos ingresos per capita se concentran en siete Estados del Sureste del país que representan menos del 10 por ciento del producto interno bruto nacional, mientras que con una población similar, seis Estados del Norte, generan el 23 por ciento de la riqueza nacional. El modelo exportador de crecimiento basado en mano de obra barata, sólo permite que un pequeño grupo de empresas se beneficie de los tratados comerciales de México con otros países.

El gobierno no ha sido capaz de diseñar una verdadera estrategia de política exterior que trascienda las esferas de la diplomacia y los inescapables problemas que supone nuestra vecindad con Estados Unidos, de quien somos cada vez más dependientes. La elaboración, de una estrategia de política exterior implica, más allá de la mera proyección de buenos propósitos, tener una visión clara de lo que es el país y de lo que requiere de su ámbito externo. Es necesario volver a vincular la política exterior con la interna.

El siglo XXI inicia en México con el nuevo paradigma del gobierno empresario. El PAN gana las elecciones a la Presidencia de México en el 2000 con Vicente Fox, el candidato que con una campaña mercadotécnica orientada a enfatizar la contradicción régimen-antirégimen, se sentía llamado a sacar al PRI de Los Pinos, dando así por terminado el fin del régimen del PRI e iniciando un nuevo ciclo. En parte, la gente votó en contra del PRI más que a favor de Fox. Fox ha dicho que su gobierno será de transición hacia el nuevo régimen democrático. En su discurso del 2 de agosto cuando recibió su constancia de Presidente Electo, sostuvo enfático: "Encabezaré un gobierno de transición plural e incluyente, capaz, con visión de Estado y con altos estándares de honradez y calidad". Sin embargo, más que el cambio, se profundiza el modelo neoliberal con la llegada de Fox a la presidencia de México, quien representa un tercer momento de la economía neoliberal impulsada por Salinas.



El reto que tiene México es continuar sus esfuerzos para fortalecer las instituciones y los instrumentos jurídicos que permitan profundizar en la liberalización del comercio y en los flujos de capitales productivos. Esto es necesario para lograr avanzar con el aumento y diversificación de las exportaciones y la producción de productos mexicanos. Asimismo, estos esfuerzos deben encaminarse a mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa.

La inversión productiva se traduce en más empresas, mejor tecnología, mejores prácticas administrativas y más empleos. El libre comercio y la libre inversión son una gran oportunidad para la población de los países subdesarrollados, que son los que requieren crear con urgencia fuentes de trabajo. A final de cuentas, en este mundo globalizado, parece ser que el libre comercio y la libre inversión son la única oportunidad que tienen los países subdesarrollados para nivelarse con los países ricos y poderosos.

No obstante, se deben buscar otras fuentes de inversión y no depender solamente de la inversión extranjera directa (IED), pero esto debe ir de la mano con una real diversificación del crédito y de la banca, ya que debemos tener presente que con la apertura comercial, las transnacionales que llegan, cuentan con el financiamiento extranjero barato y esto es una gran desventaja para la industria nacional, quien además enfrenta un financiamiento caro y discriminatorio.

México debe diversificar sus exportaciones y no depender de un solo mercado, ya que esto representaría una dependencia no sólo económica de Estados Unidos, sino que incluso ésta se extendería a aspectos sociales y políticos. Para evitar esta dependencia, México debe seguir una "estrategia de negociación comercial de diversificación del portafolio" que permita a nuestro país, pasar de una integración altamente concentrada a una integración diversificada, o sea integrarnos a otros bloques económicos, incluso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). A pesar que nuestra principal ventaja comparativa son los bajos salarios, en el mediano plazo se debe buscar una elevación del salario real y vía productividad absorber este aumento para que no repercuta en los precios finales y nos reste competitividad.



El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de México se mantiene en niveles moderados y continúa siendo financiado en su mayor parte con inversión extranjera directa.

Considerando la enorme y cada vez mayor dependencia de la economía mexicana respecto del mercado y de las inversiones norteamericanas, así como el hecho de que el crecimiento económico de Estados Unidos tendrá necesariamente que detenerse en un plazo relativamente breve, es necesario avizorar el impacto que esa realidad tendrá en la economía de México.

Una de las primeras consecuencias será la de generar una importante limitación al ritmo del crecimiento de las exportaciones y, en consecuencia, al ritmo de crecimiento de la economía en su conjunto.

Desde esta perspectiva, debe quedar suficientemente claro que el TLCAN, y en general, la política exportadora y de suscripción de acuerdos comerciales con otros países, no resuelve, ni a corto, ni a mediano, ni a largo plazo los retos estructurales económicos y sociales de México. Se debe integrar el sector exportador al resto de la economía, de lo contrario, lo más probable, es que los únicos beneficiarios del modelo exportador sigan siendo el reducido número de empresas, particularmente extranjeras y el capital financiero internacional que las posee y que la polarización económica y social se profundice y agudice en los próximos años, lo cual contravendría uno de los principales supuestos que sirvieron para tratar de justificar el llamado cambio estructural: la estabilidad económica, social y política de México.

Sólo se ha logrado una concentración de las exportaciones, subordinando nuestra economía a la norteamericana, además no se logró integrar la industria mexicana y sólo se ha beneficiado a las empresas con capacidad exportadora (nacionales y transnacionales), fortaleciendo a las empresas transnacionales que comandan al sector exportador.

México no debe asumir el papel de país maquilador, sino al contrario, debe considerar los puntos de complementación con estos países, por ejemplo: mano de obra barata a cambio



de innovaciones tecnológicas, y a partir de esto, diseñar una estrategia de negociación sectorial con el objetivo de equilibrar el intercambio comercial con Estados Unidos y Canadá, sin olvidar proteger el rubro de nuestra cultura como identidad nacional.

Debe quedar claro que el TLCAN no resolverá los problemas estructurales de la economía mexicana, como la generación de empleos, el encadenamiento de las actividades exportadoras con el resto de la economía y el aumento de los salarios reales, en forma significativa.

Es de reconocer que en las industrias en las que las empresas multinacionales tienen ventajas decisivas, los empresarios nacionales pueden ser expulsados del mercado debido a su poca competitividad; y en otros sectores donde los competidores locales son competitivos, las empresas multinacionales comparten mercado con estos.

En el corto plazo la tarea del gobierno debe ser el seguir con el proceso de ajuste macroeconómico interno y tratar de orientar la política económica al logro de un mejoramiento efectivo de los niveles de bienestar social de la población.

En el largo plazo, el proceso de ajuste debe incluir una política de integración que asegure una conversión del aparato productivo, con el objeto de hacerlo competitivo. Un factor importante en todo este proceso, es que en el corto y mediano plazo el Estado tiene que implementar un modelo de desarrollo educativo y tecnológico, que sea motor efectivo del cambio estructural en México. Pero el desarrollo científico y tecnológico sólo se logrará si el sector público y el sector privado (que necesariamente deberá participar), asignen una parte considerable de su gasto a la investigación, como se hace en los países altamente industrializados.

El actual modelo secundario exportador lo que ha hecho es fomentar un sector manufacturero de ensamblaje que aprovecha la mano de obra barata y a 22 años de su implantación no se vislumbra en México la posibilidad de desarrollar una industria integral y competitiva internacionalmente, es decir un sector manufacturero mexicano completo que



produzca marcas originales. Para que el nuevo modelo Secundario Exportador beneficie a la mayoría de la población, es necesario que la apertura comercial sea acompañada por un tipo de cambio no sobrevaluado y de la aplicación de una política industrial activa de largo alcance, que provea a la industria de armas -créditos, incentivos, asistencia técnica, entre otros- para hacer frente a la competencia internacional y eliminar el sesgo proimportador que existe, el cual es el causante de la desarticulación de cadenas productivas y de un déficit comercial creciente.

Es evidente que el actual modelo no ha arrojado resultados que beneficien a la mayoría de la población porque si bien es cierto el país se ha convertido en un gran exportador con un sector manufacturero muy dinámico en términos externos pero con un alto contenido importador, lo que lo convierte en un modelo industrial exportador de manufactura de ensamble y no le permite tener un poder de arrastre en el resto de la economía, es decir, es un modelo agotado y es necesario cambiar el rumbo mediante la implementación de un Modelo Industrial Exportador y de Sustitución de Importaciones, donde las empresas nacionales sean las proveedoras de insumos a la manufactura de exportación

El nuevo modelo debe contemplar al mercado interno y al mercado externo como motores de crecimiento y no debe descuidar cuatro ejes fundamentales:

- i) Una industrialización integral. Se debe diseñar una política pública que contemple la implementación de una política industrial activa -asesoría crediticia, fiscal, laboral, comercial, de capacitación de mano de obra, de obtención de calidad, de desarrollo empresarial, de innovación, de inversión, etc- que dé origen a la articulación de las cadenas productivas -a nivel de empresas, de clusters y regional-, y adicionalmente debe ser orientada principalmente a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) debido a que estas generan la mayor parte de los empleos. A las PyMEs se les debe hacer competitivas en el mercado interno e integrarlas a la cadena exportadora, sin embargo, no deben descuidarse las grandes empresas, ya que estas se encuentran plenamente integradas a los mercados internacionales.



- ii) La sustitución eficiente de importaciones. Mediante la capacitación de la fuerza de trabajo se deben aprender y aplicar procesos productivos que disminuyan costos de producción de los bienes actualmente importados y de esta manera realizar una sustitución eficiente y gradual de importaciones.
- iii) Estimular las exportaciones. Del actual modelo debe retomarse la política industrial exportadora, ya que desde 1997 más del 90% de las exportaciones son no petroleras.
- iv) Mejorar el Sistema Educativo. El mejoramiento del sistema nacional de educación permitirá al sector productivo acceder a una mejor mano de obra calificada, lo que facilitará la implementación de nuevos procesos productivos.

En suma, el nuevo modelo debe aprovechar la política de liberalización comercial implementada desde 1985 y la afluencia de Inversión Extranjera Directa ubicada en grandes empresas que se encuentran bien insertadas en el exterior. Se debe implementar una política activa de industrialización manufacturera completa que sustituya a la actual política industrial manufacturera de ensamble, la cual cuenta con una elevada propensión a importar que impide reflejar la dinámica exportadora en el crecimiento económico. De lo contrario el país seguirá dependiendo del crecimiento y desempeño de la economía norteamericana.

El modelo económico actual asume que con la estabilización macroeconómica y la IED se incrementará la capacidad productiva y competitiva del país, hasta lograr superar la competencia externa. Sin embargo, se debe contemplar el proceso de globalización en el que estamos inmersos y contemplar los riesgos de que el modelo desemboque en una sobrevaluación que reste competitividad e inhiba la IED y esta sólo como interés de destino aquellos sectores que tengan un alta rentabilidad garantizada como los servicios públicos – agua y electricidad- e incluso la extracción de petróleo.

Por lo tanto la solución al problema de competitividad del sector manufacturero así como de la economía en su conjunto puede radicar en el esfuerzo conjunto del sector público, el



sector privado y la sociedad civil, que tenga como objetivo el fortalecimiento del mercado interno y la estabilidad de precios apoyada en una libre competencia interna, en la fiscalización de la administración y en la eficacia de las actividades reservadas al Estado con el fin de ayudar al desarrollo y fortalecimiento de la industria nacional.



ANEXO ESTADÍSTICO

La estadística es la primera de las ciencias inexactas.

Edmond Goucourt



Cuadro 1
Dinámica del PIB
1895-2002

Período	Tasa de crecimiento anual ^{1/}	Promedio en el Sexenio
1959	3	
1960	8.1	Adolfo López
1961	4.3	Mateos 1958
1962	4.5	- 1964
1963	7.6	6.4%
1965	6.2	
1966	6.1	Gustavo Díaz
1967	5.9	Ordaz 1964 -
1968	9.4	1970
1969	3.4	6.2%
1971	3.8	
1972	8.2	Luis
1973	7.9	Echeverría
1974	5.8	A. 1970 -
1975	5.7	1976
1977	3.4	
1978	9	José López
1979	9.7	Portillo 1976 -
1980	9.2	1982
1981	8.5	6.7%
1983	-3.5	
1984	3.4	Miguel de la
1985	2.2	Madrid H.
1986	-3.1	1982 - 1988
1987	1.7	0.3%
1989	4.1	
1990	5.2	Carlos
1991	4.2	Salinas de
1992	3.5	Gortari 1988 -
1993	1.9	1994 3.9%
1995	-6.2	
1996	5.1	Ernesto
1997	6.8	Zedillo Ponca
1998	4.9	de León
1999	3.7	1994 - 2000
		3.4%
2001 p/	-0.3	Vicente Fox
2002 p/	0.9	Quezada

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

1/ Debido a la carencia de una serie histórica del PIB una sola base, en el lapso de tiempo comprendido entre 1960 a 1980 la tasa de crecimiento anual se calculó en base al PIB base 1980=100, mientras que para el periodo 1981 - 2002 las tasas de crecimiento se elaboraron con los datos del PIB en base 1993=100.

Fuente: Elaboración propia en base a:

INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

NAFIN S.A., La economía mexicana en cifras, Edición 1991.



Cuadro 2
Resumen del comercio exterior de México, 1980-1988.
Miles de dólares

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Exportaciones Totales	18,031,039	23,307,339	24,055,210	25,953,138	29,100,351	26,757,293	21,803,596	27,599,515	30,691,498
Petroleras	10,441,349	14,573,131	16,477,181	16,017,153	16,801,310	14,766,650	6,307,212	8,629,792	6,711,247
Petróleo Crudo ^{1/}	9,448,833	13,305,151	15,622,728	14,793,129	14,967,536	13,308,776	5,580,240	7,876,986	5,883,524
Otras	992,516	1,267,980	854,453	1,224,024	1,833,774	1,457,874	726,972	752,806	827,723
No Petroleras	7,589,690	8,734,208	7,578,029	9,935,985	12,499,041	11,990,643	15,496,384	18,969,723	23,980,251
Agropecuarias	1,527,909	1,482,388	1,233,345	1,188,538	1,460,848	1,408,884	2,098,409	1,543,007	1,670,275
Extractivas	512,472	686,047	501,574	523,656	539,077	510,297	509,697	575,995	660,282
Manufactureras	5,549,310	6,565,774	5,843,114	8,223,790	10,499,117	10,071,483	12,888,280	16,850,723	21,649,697
De Maquiladoras	2,519,163	3,205,286	2,825,539	3,641,094	4,904,318	5,093,498	5,645,889	7,105,028	10,145,670
Resto	3,030,147	3,360,488	3,017,575	4,582,696	5,594,799	4,977,965	7,242,391	9,745,695	11,504,027
Importaciones Totales	21,869,360	27,184,229	17,010,631	11,848,281	15,916,198	18,359,097	16,783,893	18,812,426	28,081,969
Bienes de Consumo	2,448,493	2,808,449	1,516,785	613,777	848,057	1,081,704	846,370	767,647	1,921,552
Bienes de Uso Intermedio	13,467,318	16,801,492	10,991,394	9,037,813	12,495,314	14,112,627	12,983,389	15,414,140	22,133,585
Maquiladoras	1,747,481	2,229,026	1,974,253	2,822,712	3,748,973	3,826,028	4,351,347	5,506,971	7,808,255
Resto	11,719,837	14,572,486	9,017,141	6,215,101	8,746,341	10,286,599	8,632,042	9,907,169	14,325,330
Bienes de Capital	5,173,549	7,574,288	4,502,455	2,196,691	2,572,827	3,164,766	2,954,134	2,630,639	4,026,832

^{1/} Información proporcionada por PMI Comercio Internacional S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.
Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 2a
Resumen del comercio exterior de México, 1981-1988.
Tasas de crecimiento anual

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Exportaciones Totales	-	29.3	3.2	7.9	12.1	-8.1	-18.5	26.6	11.2
Petroleras	-	39.6	13.1	-2.8	3.6	-11.1	-57.3	36.8	-22.2
Petróleo Crudo	-	40.8	17.4	-5.3	1.2	-11.1	-58.1	41.2	-25.3
Otras	-	27.8	-32.6	43.3	33.5	-10.8	-50.1	3.6	10.0
No Petroleras	-	15.1	-13.2	31.1	25.8	-4.1	29.2	22.4	26.4
Agropecuarias	-	-3.0	-16.8	-3.6	22.9	-3.6	48.9	-26.5	8.2
Extractivas	-	33.9	-26.9	4.4	2.9	-5.3	-0.1	13.0	14.6
Manufactureras	-	18.3	-11.0	40.7	27.7	-4.1	28.0	30.7	28.5
De Maquiladoras	-	27.2	-11.8	28.9	34.7	3.9	10.8	25.8	42.8
Resto	-	10.9	-10.2	51.9	22.1	-11.0	45.5	34.6	18.0
Importaciones Totales	-	28.9	-37.4	-30.3	34.3	15.3	-8.6	12.1	49.3
Bienes de Consumo	-	14.7	-46.0	-59.5	38.2	27.6	-21.8	-9.3	150.3
Bienes de Uso Intermedio	-	24.8	-34.6	-17.8	38.3	12.9	-8.0	18.7	43.6
Maquiladoras	-	27.6	-11.4	43.0	32.8	2.1	13.7	26.6	41.8
Resto	-	24.3	-38.1	-31.1	40.7	17.6	-16.1	14.8	44.6
Bienes de Capital	-	46.4	-40.6	-51.2	17.1	23.0	-8.7	-11.0	53.1

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 3
Dinámica del PIB y la inversión, 1986-1995.
Tasas de crecimiento anuales

Periodo	PIB	Formación Bruta de
1986	-3.08	-11.60
1987	1.72	0.39
1988	1.28	5.82
1989	4.11	5.75
1990	5.18	13.12
1991	4.21	10.99
1992	3.54	10.84
1993	1.94	-2.53
1994	4.46	8.39

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México

Cuadro 4
Comercio exterior total y del sector manufacturero en México, 1980-1995.
Millones de dólares

Periodo	Totales FOB ^{1/}			Industria Manufacturera ^{1/}		
	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1980	15,512	19,342	-3,830	3,571	16,852	-13,281
1981	20,102	24,955	-4,853	4,098	22,044	-17,945
1982	21,230	15,037	6,193	3,386	13,571	-10,185
1983	22,312	9,025	13,287	5,448	7,119	-1,671
1984	24,196	12,167	12,029	6,966	10,035	-3,049
1985	21,664	14,533	7,131	6,428	12,582	-6,154
1986	16,158	12,433	3,725	7,909	11,202	-3,294
1987	20,495	13,305	7,189	10,427	11,854	-1,427
1988	20,546	20,274	272	12,268	18,120	-5,852
1989	22,842	25,438	-2,596	13,091	22,831	-9,740
1990	26,839	31,272	-4,433	14,861	28,523	-13,662
1991	42,688	49,967	-7,279	32,307	46,967	-14,660
1992	46,196	62,129	-15,934	36,169	58,235	-22,066
1993	51,886	65,367	-13,480	42,500	61,568	-19,068
1994	60,882	79,346	-18,464	51,075	74,425	-23,350
1995	79,542	72,453	7,089	67,383	67,500	-117

^{1/} A partir de enero de 1991 en este total y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquilladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 4a
Dinámica de las exportaciones e importaciones totales y
del sector manufacturero en México, 1980-1995.
Tasas de crecimiento anuales

Periodo	Totales FOB ^{1/}		Industria Manufacturera ^{1/}	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1980	—	—	—	—
1981	30	29	15	31
1982	6	-40	-17	-38
1983	5	-40	61	-48
1984	8	35	28	41
1985	-10	19	-8	25
1986	-25	-14	23	-11
1987	27	7	32	6
1988	0	52	18	53
1989	11	25	7	26
1990	17	23	14	25
1991	59	60	117	65
1992	8	24	12	24
1993	12	5	18	6
1994	17	21	20	21
1995	31	-9	32	-9

^{1/} A partir de enero de 1991 en este total y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.
Fuente: Gpo. de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 5a
Exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
incluyendo la industria Maquiladora de Exportación, 1991-2003.
Miles de dólares

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones totales (FOB)	42,687,520	46,195,623	57,885,966	60,882,218	79,541,552	95,999,736	110,431,383
I. Agricultura y silvicultura	1,876,858	1,679,337	1,960,875	2,220,959	3,323,463	3,197,276	3,408,359
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	495,869	433,020	543,236	457,434	692,800	395,010	419,773
III. Industrias extractivas	7,811,584	7,775,739	6,763,564	6,994,362	7,974,778	11,191,697	10,840,237
IV. Industrias Manufactureras	32,307,095	36,188,722	42,500,058	51,075,243	67,382,976	81,013,749	95,565,413
Alimentos, bebidas y tabaco	1,421,178	1,364,821	1,589,639	1,895,820	2,526,475	2,930,279	3,324,733
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	2,013,850	2,316,738	2,770,147	3,255,787	4,898,062	6,339,445	8,814,632
Exportaciones totales de bienes de consumo	10,501,175	11,474,261	14,247,855	17,378,080	23,252,853	28,412,754	32,915,077
I. Agricultura y silvicultura	1,282,556	1,250,350	1,544,318	1,868,484	2,209,577	2,148,570	2,171,434
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	72,507	48,898	43,911	52,011	102,817	198,311	165,896
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	9,146,004	10,175,024	12,653,260	15,560,215	20,940,458	26,067,873	30,577,748
Alimentos, bebidas y tabaco	1,272,485	1,201,341	1,400,554	1,663,088	2,235,243	2,427,831	2,758,349
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	1,355,610	1,587,041	1,997,261	2,265,065	3,259,876	4,511,950	6,682,036
Exportaciones totales de bienes intermedios	27,965,963	28,982,918	30,624,349	34,746,834	44,184,214	51,190,490	56,909,694
I. Agricultura y silvicultura	594,302	428,987	416,857	554,495	1,113,886	1,050,706	1,238,825
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	420,222	380,827	498,817	404,286	585,082	193,443	252,409
III. Industrias extractivas	7,811,584	7,775,739	6,763,564	6,994,362	7,974,778	11,191,697	10,840,237
IV. Industrias Manufactureras	18,959,530	20,265,035	22,838,342	26,869,070	34,347,472	38,582,988	44,391,255
Alimentos, bebidas y tabaco	148,883	163,480	189,085	232,531	293,232	502,448	586,384
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	645,701	710,086	763,811	961,117	1,624,386	1,813,348	2,113,005
Exportaciones totales de bienes de capital	4,220,382	5,738,444	7,012,962	8,882,694	12,104,485	16,396,492	20,606,612
I. Agricultura y silvicultura	0	0	0	0	0	0	0
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	2,940	3,307	2,509	1,137	4,781	3,256	1,468
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	4,201,561	5,728,663	7,008,456	8,845,958	12,095,046	16,382,888	20,596,410
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	0
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	12,539	9,611	9,275	9,015	14,800	14,147	19,591

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 5a (Cont.)
Exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
incluyendo la industria Maquiladora de Exportación, 1991-2003.
Miles de dólares

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones totales (FOB)	117,459,557	134,391,099	166,454,818	198,442,883	180,762,670	165,335,221
I. Agricultura y silvicultura	3,435,782	3,473,275	3,615,458	3,325,800	3,259,814	4,032,242
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	360,894	452,816	601,758	578,911	606,501	762,938
III. Industrias extractivas	6,865,224	9,401,629	15,427,302	12,055,143	13,509,559	17,330,220
IV. Industrias Manufactureras	106,550,389	122,819,141	146,487,391	142,115,352	143,203,107	143,030,701
Alimentos, bebidas y tabaco	3,507,508	3,790,627	4,143,844	4,228,822	4,449,187	4,636,320
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	9,844,299	11,218,223	12,519,774	11,171,262	11,028,840	10,468,653
Exportaciones totales de bienes de consumo	37,959,082	42,312,364	49,048,024	46,541,949	42,912,692	39,318,287
I. Agricultura y silvicultura	2,497,127	2,808,191	2,710,065	2,505,789	2,828,068	3,563,678
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	95,835	112,833	137,859	112,545	224,058	255,880
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	35,366,319	39,591,340	46,200,100	43,578,615	39,857,410	35,491,242
Alimentos, bebidas y tabaco	2,835,478	3,070,744	3,387,851	3,511,255	4,017,557	4,319,756
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	7,811,106	9,064,802	9,870,844	9,075,481	8,812,585	8,338,650
Exportaciones totales de bienes intermedios	54,814,348	63,643,039	80,756,083	73,288,793	74,666,555	81,607,115
I. Agricultura y silvicultura	938,655	865,084	905,393	475,011	431,202	467,175
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	263,084	337,144	481,017	481,869	380,471	506,059
III. Industrias extractivas	6,865,224	9,401,629	15,427,302	12,055,143	13,509,559	17,330,220
IV. Industrias Manufactureras	46,508,762	53,008,888	63,874,941	59,936,994	60,167,074	63,112,538
Alimentos, bebidas y tabaco	672,031	719,883	756,193	717,567	431,568	318,564
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	2,005,549	2,125,884	2,518,984	2,070,732	2,189,178	2,109,193
Exportaciones totales de bienes de capital	24,686,127	30,233,696	36,650,711	38,612,123	43,183,423	44,429,809
I. Agricultura y silvicultura	0	0	0	0	544	1,398
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	2,175	2,639	2,882	2,497	1,972	999
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	24,675,308	30,219,113	36,622,350	38,590,743	43,178,623	44,428,921
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	32	0
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	27,644	27,537	30,066	25,049	27,077	20,810

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5b
Exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares							
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones totales (FOB)	15,511,876	20,102,053	21,229,671	22,312,044	24,196,033	21,683,795	16,157,707	20,984,487
I. Agricultura y silvicultura	1,403,898	1,378,164	1,096,940	966,790	1,308,407	1,184,567	1,777,730	1,295,286
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	124,011	104,224	136,405	221,748	154,441	224,317	320,679	247,721
III. Industrias extractivas	10,410,145	14,515,584	16,602,325	15,666,879	15,735,468	13,819,073	6,069,937	8,452,981
IV. Industrias Manufactureras	3,570,735	4,098,528	3,396,049	5,447,873	6,985,865	6,427,896	7,906,823	10,426,416
Alimentos, bebidas y tabaco	771,681	679,248	707,421	724,609	821,872	751,061	937,350	1,319,444
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	184,841	181,301	150,265	191,345	275,316	194,615	332,800	566,213
Exportaciones totales de bienes de consumo	1,580,853	1,603,398	1,392,149	1,635,623	2,118,805	1,764,760	2,703,214	3,633,206
I. Agricultura y silvicultura	510,428	597,577	443,077	364,157	553,378	513,358	777,772	645,873
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	7,573	1,910	1,340	5,741	3,613	6,083	10,059	20,712
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	1,062,883	1,003,893	947,597	1,265,248	1,559,736	1,245,321	1,915,331	2,966,824
Alimentos, bebidas y tabaco	637,485	598,858	625,993	643,100	730,862	657,603	809,355	1,078,905
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	84,520	74,953	45,751	51,823	86,047	68,417	103,433	190,446
Exportaciones totales de bienes intermedios	13,718,238	18,144,329	19,600,956	20,215,905	21,593,862	19,474,784	12,854,334	16,083,577
I. Agricultura y silvicultura	893,469	780,587	653,863	602,602	753,029	671,209	969,941	649,605
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	108,261	98,829	131,714	211,424	147,345	214,098	304,571	206,644
III. Industrias extractivas	10,410,145	14,515,584	16,602,325	15,666,879	15,735,468	13,819,073	6,069,937	8,452,981
IV. Industrias Manufactureras	2,303,448	2,745,993	2,205,240	3,726,521	4,944,044	4,762,481	5,399,397	6,702,259
Alimentos, bebidas y tabaco	134,198	80,390	81,428	81,509	91,010	93,998	127,995	234,539
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	98,964	104,625	103,198	138,138	187,598	124,789	227,683	371,325
Exportaciones totales de bienes de capital	212,785	352,326	238,566	460,716	485,366	424,251	800,159	777,704
I. Agricultura y silvicultura	1	0	0	31	0	0	17	8
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	8,177	3,485	3,351	4,583	3,483	4,136	6,049	20,365
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	204,604	348,842	233,212	456,104	481,885	420,114	594,085	757,333
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	1,357	1,723	1,316	1,384	1,673	1,429	1,684	4,442

Fuente: Banco de México. Indicaciones económicas y financieras.

Cuadro 5b (cont.)
Exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares							
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones totales (FOB)	20,545,828	22,842,720	26,838,432	26,864,466	27,818,668	30,032,848	34,812,972	48,438,279
I. Agricultura y silvicultura	1,399,365	1,461,457	1,720,706	1,878,858	1,679,337	1,980,975	2,220,969	3,323,463
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	270,920	292,457	441,736	495,869	433,020	543,236	457,434	682,890
III. Industrias extractivas	6,543,810	7,896,587	9,537,567	7,811,594	7,775,739	6,783,564	6,994,262	7,974,778
IV. Industrias Manufactureras	12,268,183	13,091,319	14,860,890	16,484,808	17,506,804	20,850,233	24,809,718	36,289,079
Alimentos, bebidas y tabaco	1,362,531	1,268,106	1,095,180	1,215,578	1,130,453	1,363,277	1,652,502	2,281,024
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	619,422	622,820	632,216	763,898	888,041	981,087	1,150,283	2,086,574
Exportaciones totales de bienes de consumo	4,103,678	4,231,883	5,641,201	6,973,796	7,066,820	8,728,760	10,036,823	14,448,611
I. Agricultura y silvicultura	726,212	694,308	1,194,700	1,282,556	1,250,350	1,544,318	1,696,464	2,208,577
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	29,005	42,684	40,015	72,507	48,898	43,911	52,011	102,817
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	3,348,462	3,494,888	4,308,000	5,618,825	5,786,564	7,134,371	8,318,348	12,137,216
Alimentos, bebidas y tabaco	1,079,739	1,096,816	1,015,747	1,141,332	1,058,818	1,280,292	1,538,896	2,121,011
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	237,206	215,852	229,187	284,026	379,270	438,808	435,639	764,733
Exportaciones totales de bienes intermedios	15,473,178	17,285,324	19,890,820	18,193,801	18,347,477	18,872,489	21,138,885	28,404,004
I. Agricultura y silvicultura	673,141	787,149	526,006	584,302	428,987	416,557	554,495	1,113,886
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	236,781	246,640	400,688	420,222	380,827	496,816	404,286	585,092
III. Industrias extractivas	6,543,810	7,896,587	9,537,567	7,811,594	7,775,739	6,783,564	6,994,262	7,974,778
IV. Industrias Manufactureras	7,957,325	8,281,261	9,158,350	9,198,142	9,687,617	10,789,640	13,088,842	18,578,820
Alimentos, bebidas y tabaco	282,792	171,290	78,433	74,248	70,673	82,985	113,806	180,013
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	378,901	402,680	398,096	471,103	502,840	534,324	707,071	1,293,383
Exportaciones totales de bienes de capital	988,970	1,324,913	1,406,711	1,688,858	2,062,272	2,731,683	3,439,264	6,584,664
I. Agricultura y silvicultura	2	0	0	0	0	0	0	0
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	5,134	3,133	1,033	2,940	3,307	2,509	1,137	4,781
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	962,395	1,315,170	1,396,640	1,668,041	2,052,549	2,726,222	3,422,528	5,575,243
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	3,315	4,288	6,933	8,789	6,931	7,955	7,573	8,458

Fuente: Banco de México. Indicaciones económicas y financieras.



Cuadro 5b (cont.)
Exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares							
	1986	1987	1988	1989	2000	2001	2002	2003
Exportaciones totales (FOB)	59,078,418	65,285,755	64,376,448	72,637,514	86,987,408	81,561,958	82,864,580	87,810,120
I. Agricultura y silvicultura	3,197,276	3,408,359	3,435,782	3,473,275	3,615,458	3,325,800	3,259,814	4,032,242
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	395,010	419,773	360,894	452,616	601,758	576,911	606,501	762,938
III. Industrias extractivas	11,191,897	10,840,237	6,865,224	9,401,629	15,427,302	12,055,143	13,509,559	17,330,220
IV. Industrias Manufactureras	44,105,875	50,446,492	53,467,617	59,017,261	67,120,855	65,355,504	65,123,953	65,310,389
Alimentos, bebidas y tabaco	2,668,355	3,027,274	3,126,847	3,297,923	3,757,873	3,893,785	4,078,581	4,249,703
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	2,684,549	3,626,287	3,899,377	4,225,954	4,815,908	4,250,428	4,187,625	3,828,816
Exportaciones totales de bienes de consumo	18,031,824	18,712,842	22,232,965	24,245,771	29,703,918	28,148,113	27,145,084	26,098,811
I. Agricultura y silvicultura	2,146,870	2,171,434	2,497,127	2,608,191	2,710,065	2,850,789	2,828,068	3,563,678
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	198,311	165,896	95,635	112,833	137,859	112,545	224,058	255,880
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	15,686,943	17,375,513	19,840,202	21,524,747	26,855,994	25,184,779	24,089,802	22,271,790
Alimentos, bebidas y tabaco	2,290,101	2,622,948	2,663,787	2,855,126	3,158,996	3,262,961	3,683,032	3,957,809
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1,235,599	1,949,755	2,428,962	2,793,015	3,237,198	2,832,485	2,814,243	2,547,516
Exportaciones totales de bienes intermedios	32,817,588	34,779,513	30,827,114	34,722,983	42,873,901	37,430,336	40,355,001	48,283,839
I. Agricultura y silvicultura	1,050,706	1,236,925	938,655	865,084	905,393	475,011	431,202	467,175
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	193,443	252,409	263,084	337,144	481,017	481,869	380,471	506,059
III. Industrias extractivas	11,191,697	10,840,237	6,865,224	9,401,629	15,427,302	12,055,143	13,509,559	17,330,220
IV. Industrias Manufactureras	20,001,623	22,307,346	22,521,842	23,938,319	25,883,184	24,398,011	25,873,982	27,793,214
Alimentos, bebidas y tabaco	376,254	404,326	463,060	442,797	568,877	630,824	395,517	291,894
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1,440,320	1,666,066	1,459,970	1,420,613	1,660,322	1,401,324	1,367,701	1,279,386
Exportaciones totales de bienes de capital	4,438,004	10,773,400	11,316,369	13,598,760	14,409,587	15,783,507	15,184,495	15,248,270
I. Agricultura y silvicultura	0	0	0	0	0	0	544	1,389
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	3,256	1,458	2,175	2,639	2,882	2,497	1,972	999
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	8,417,408	10,783,633	11,305,573	13,554,195	14,381,697	15,772,714	15,160,169	15,245,385
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	32	0
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	8,630	10,446	10,445	12,326	18,388	18,819	5,681	1,914

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5c
 Importaciones totales y de bienes intermedios de México por sector, incluyendo la Industria Maquiladora de Exportación, 1991-2003.
 Miles de dólares

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones totales (FOB)	49,940,590	67,179,390	65,366,542	79,345,901	72,453,067	89,468,769	109,807,805	125,373,619	141,974,760	174,457,811	168,396,461	168,678,857	170,938,180
I. Agricultura y silvicultura	1,687,405	2,402,001	2,324,282	2,993,314	2,478,928	4,348,172	3,659,572	4,280,661	4,028,525	4,304,926	4,654,992	4,671,895	5,464,934
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	443,019	499,154	308,862	378,065	164,896	324,705	513,164	492,228	453,056	493,830	477,021	503,498	397,598
III. Industrias extractivas	388,369	520,180	390,004	438,104	600,450	648,985	864,419	916,135	883,887	1,325,666	1,580,757	1,966,962	3,124,220
IV. Industrias manufactureras	46,967,205	56,235,149	61,567,742	74,424,845	67,500,165	81,137,535	101,596,935	116,431,304	133,182,293	165,135,719	169,406,478	160,622,784	161,387,708
Alimentos, bebidas y tabaco	2,635,366	3,335,575	3,356,160	3,988,660	2,616,321	3,115,459	3,586,972	3,931,064	4,186,614	5,036,729	5,945,385	6,324,969	7,003,632
Tenidos, artículos de vestir e industria del cuero	2,237,377	3,023,138	3,524,969	4,167,429	3,617,661	4,602,909	6,146,007	7,441,366	8,729,032	10,030,597	9,739,863	10,296,341	10,068,682
Industria de la madera	428,059	550,926	570,647	694,537	349,976	390,028	460,718	544,183	670,246	863,946	921,780	1,127,363	1,229,468
Papel, imprenta e industria editorial	1,811,845	2,188,927	2,366,361	3,039,149	2,898,716	2,867,309	3,280,034	3,536,103	3,918,169	4,578,930	4,385,520	4,562,950	4,677,105
Importaciones totales de bienes intermedios	35,544,725	42,679,652	46,468,209	56,421,075	56,421,075	71,889,432	85,345,712	94,935,217	109,269,811	133,637,342	126,148,761	126,508,078	128,211,825
I. Agricultura y silvicultura	1,514,176	2,167,982	2,050,176	2,520,022	2,251,106	4,018,216	3,288,136	3,772,675	3,498,307	3,667,160	3,914,566	4,130,755	4,726,046
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	327,305	328,404	207,937	246,029	114,459	251,104	362,611	348,546	318,500	340,859	326,979	306,274	223,469
III. Industrias extractivas	396,369	520,180	390,004	438,104	600,450	648,965	864,419	916,135	883,887	1,325,658	1,580,757	1,966,962	3,124,220
IV. Industrias manufactureras	32,879,505	38,369,647	43,106,805	52,213,939	53,761,884	63,975,537	77,662,573	88,662,665	101,146,206	125,126,660	116,062,021	119,399,788	120,577,041
Alimentos, bebidas y tabaco	955,710	1,201,815	1,084,592	1,138,457	1,026,886	1,160,236	1,231,604	1,334,691	1,280,730	1,334,793	1,402,948	1,170,859	2,067,122
Tenidos, artículos de vestir e industria del cuero	1,488,791	1,870,586	2,337,970	2,936,596	2,686,352	3,894,318	5,179,175	6,096,410	7,343,953	8,473,927	7,946,432	8,211,947	7,871,265
Industria de la madera	421,514	538,863	557,412	670,718	341,430	393,407	451,883	533,208	660,231	868,808	901,559	1,029,341	1,066,600
Papel, imprenta e industria editorial	1,474,932	1,745,044	1,936,860	2,365,483	2,524,918	2,547,201	2,857,614	3,061,060	3,406,553	3,979,544	3,709,316	3,930,787	4,061,665

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5d.
 Importaciones totales, bienes de consumo, bienes Intermedios y bienes de capital de México por sector,
 sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares							
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Importaciones totales (FOB)	19,341,879	24,955,203	19,036,378	9,025,569	12,187,225	14,533,069	12,432,546	13,305,455
I. Agricultura y silvicultura	1,884,018	2,205,449	927,075	1,821,207	1,695,868	1,296,039	783,134	970,000
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	141,389	216,557	172,414	79,693	183,963	310,831	154,480	137,511
III. Industrias extractivas	256,896	279,261	221,266	143,700	193,890	212,736	187,972	256,181
IV. Industrias Manufactureras	16,852,085	22,043,702	13,570,759	7,118,893	10,034,564	12,582,038	11,202,390	11,853,899
Alimentos, bebidas y tabaco	1,170,427	1,078,115	691,061	527,128	500,470	508,269	490,543	460,161
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	267,891	404,238	270,155	47,187	98,761	144,064	135,711	171,811
Industria de la madera	83,334	87,428	51,763	22,876	36,927	48,731	48,115	43,161
Papel, imprenta e industria editorial	638,585	705,308	471,450	292,048	377,277	415,408	431,085	607,811
Importaciones totales de bienes de consumo	2,448,493	2,806,449	1,516,785	613,777	848,057	1,061,704	846,370	767,641
I. Agricultura y silvicultura	350,579	429,990	147,089	44,965	141,774	122,517	101,768	38,903
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	12,593	27,950	14,548	2,114	1,789	3,705	2,531	2,161
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	1,893,147	2,157,133	1,220,493	568,365	703,813	917,492	730,521	724,931
Alimentos, bebidas y tabaco	941,580	889,214	486,224	381,457	285,555	301,404	283,885	286,721
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	147,855	247,905	169,923	14,940	33,312	51,899	46,729	52,151
Industria de la madera	2,068	2,310	1,453	447	742	1,001	307	571
Papel, imprenta e industria editorial	127,693	176,452	127,954	42,239	62,730	76,114	89,618	85,691
Importaciones totales de bienes Intermedios	11,719,837	14,572,486	9,017,141	6,215,101	8,746,341	10,286,599	8,632,042	9,907,161
I. Agricultura y silvicultura	1,523,840	1,769,237	774,715	1,575,782	1,653,172	1,169,623	679,749	928,761
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	104,382	134,067	108,945	71,602	140,983	173,357	83,940	99,151
III. Industrias extractivas	256,896	279,261	221,266	143,700	193,890	212,736	187,972	256,181
IV. Industrias Manufactureras	9,827,291	12,379,898	7,889,343	4,419,501	6,849,972	8,720,188	7,662,284	8,806,251
Alimentos, bebidas y tabaco	228,847	188,901	204,837	145,671	214,915	206,865	226,858	173,431
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	119,523	154,595	98,623	32,122	65,267	90,553	88,271	117,761
Industria de la madera	80,249	84,764	50,158	22,374	35,957	47,606	47,703	42,441
Papel, imprenta e industria editorial	510,294	528,376	343,397	249,772	314,521	339,277	341,508	542,051
Importaciones totales de bienes de capital	5,173,549	7,574,288	4,502,455	2,196,691	2,572,827	3,164,766	2,954,134	2,630,653
I. Agricultura y silvicultura	9,599	8,222	5,271	440	922	3,899	1,619	3,271
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	24,414	54,510	48,921	5,977	41,191	133,769	68,009	36,201
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	5,131,647	7,506,871	4,445,548	2,133,027	2,480,779	2,944,358	2,809,585	2,522,701
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	313	1,736	1,809	125	182	1,612	711	1,691
Industria de la madera	1,019	354	152	55	228	124	105	141
Papel, imprenta e industria editorial	698	480	99	37	26	17	63	611

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 6d. (Cont.)
 Importaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
 sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares								
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Importaciones totales (FOB)	20,273,714	25,437,902	31,271,906	38,184,117	48,192,831	48,923,579	58,879,734	46,274,259	
I. Agricultura y silvicultura	1,396,653	1,746,923	1,829,933	1,063,314	2,379,536	2,285,226	2,961,075	2,457,984	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	376,480	255,812	241,081	430,198	447,847	301,807	370,444	154,212	
III. Industrias extractivas	323,749	387,669	388,830	372,783	505,086	374,857	420,736	574,954	
IV. Industrias Manufactureras	18,119,459	22,831,048	28,523,104	35,512,213	44,631,417	45,710,565	54,843,014	42,705,915	
Alimentos, bebidas y tabaco	1,232,597	2,013,789	2,678,975	2,563,738	3,278,464	3,313,326	3,952,598	2,586,710	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	452,174	812,385	1,047,743	1,394,489	1,967,512	2,127,284	2,349,946	1,341,047	
Industria de la madera	80,540	110,920	173,907	285,660	412,038	412,742	522,219	188,328	
Papel, imprenta e industria editorial	797,256	934,458	1,061,186	1,268,540	1,580,261	1,764,719	2,290,968	2,039,240	
Importaciones totales de bienes de consumo	1,921,552	3,496,552	5,098,555	6,834,291	7,744,075	7,842,355	9,810,447	5,334,739	
I. Agricultura y silvicultura	49,073	157,258	356,232	189,654	228,165	267,412	449,259	215,715	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	15,211	13,830	13,342	12,924	18,644	21,747	34,194	20,464	
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0	
IV. Industrias Manufactureras	1,854,937	3,323,266	4,714,813	5,625,442	7,448,837	7,502,418	9,011,044	5,083,862	
Alimentos, bebidas y tabaco	731,209	1,375,987	1,999,554	1,679,858	2,214,760	2,271,568	2,850,403	1,589,435	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	176,246	421,207	562,044	745,075	1,149,299	1,163,430	1,226,190	629,125	
Industria de la madera	1,819	4,606	5,587	5,655	10,259	11,153	21,041	7,213	
Papel, imprenta e industria editorial	98,228	156,593	250,941	335,861	443,374	528,932	643,861	373,797	
Importaciones totales de bienes intermedios	14,325,330	17,170,684	19,383,758	23,762,292	28,892,833	30,625,306	36,047,569	32,242,267	
I. Agricultura y silvicultura	1,344,509	1,585,745	1,467,245	1,490,085	2,145,497	2,011,140	2,487,783	2,230,182	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	164,836	152,503	147,481	314,484	320,087	201,082	241,408	103,875	
III. Industrias extractivas	323,749	387,669	388,830	372,783	505,086	374,857	420,736	574,954	
IV. Industrias Manufactureras	12,462,524	14,903,448	17,151,372	21,424,513	25,755,915	27,249,458	32,632,108	28,967,634	
Alimentos, bebidas y tabaco	501,388	637,782	679,421	904,082	1,063,704	1,041,758	1,102,195	987,275	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	273,921	388,120	482,461	646,903	814,960	940,265	1,118,083	709,738	
Industria de la madera	78,529	105,834	167,853	279,115	400,405	399,507	498,400	179,782	
Papel, imprenta e industria editorial	696,996	777,729	810,213	931,627	1,136,378	1,235,218	1,647,322	1,665,442	
Importaciones totales de bienes de capital	4,028,832	4,768,671	6,789,601	8,587,534	11,555,723	11,055,918	13,321,718	8,697,253	
I. Agricultura y silvicultura	3,071	3,920	6,456	3,575	5,874	6,674	24,033	12,107	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	196,431	89,479	80,278	102,790	109,106	78,998	84,842	29,773	
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0	
IV. Industrias Manufactureras	3,801,998	4,604,320	6,656,926	8,462,258	11,428,965	10,958,719	13,196,862	8,654,419	
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	2,007	3,058	3,238	2,511	3,253	3,569	5,673	2,184	
Industria de la madera	192	280	487	890	1,374	2,082	2,778	1,333	
Papel, imprenta e industria editorial	32	136	32	1,052	509	569	5	1	

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5d. (Cont.)
 Importaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
 sin industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Miles de dólares							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones totales (FOB)	58,964,059	73,475,691	82,816,345	91,565,451	112,748,968	110,797,932	109,382,867	111,900,644
I. Agricultura y silvicultura	4,283,496	3,599,835	4,200,911	3,945,818	4,244,094	4,632,358	4,851,504	5,442,967
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	313,212	502,768	481,476	441,552	478,411	464,832	482,172	390,314
III. Industrias extractivas	606,514	801,288	861,434	808,069	1,217,455	1,454,667	1,836,015	2,949,262
IV. Industrias Manufactureras	52,970,430	67,720,147	76,276,626	85,165,820	105,179,482	102,742,544	101,553,468	102,549,392
Alimentos, bebidas y tabaco	3,073,582	3,544,297	3,882,839	4,109,468	4,979,931	5,885,157	6,254,567	6,901,807
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1,732,234	2,440,583	3,146,812	3,597,121	4,180,808	4,239,929	4,698,179	4,718,739
Industria de la madera	210,005	247,964	298,518	391,240	568,814	861,331	808,629	904,252
Papel, imprenta e industria editorial	1,772,584	2,094,066	2,230,348	2,432,490	2,902,877	2,960,127	3,066,201	3,173,545
Importaciones totales de bienes de consumo	6,656,768	9,326,028	11,106,476	12,175,015	16,690,553	19,752,002	21,178,350	21,509,021
I. Agricultura y silvicultura	319,423	352,563	479,964	506,101	616,819	714,526	717,775	708,515
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	28,174	44,899	62,220	50,887	55,721	58,995	76,271	106,809
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	6,294,362	8,913,804	10,548,454	11,612,792	16,008,479	18,971,910	20,376,202	20,670,281
Alimentos, bebidas y tabaco	1,955,223	2,355,368	2,596,373	2,885,884	3,700,936	4,542,537	4,617,433	4,930,263
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	634,641	958,597	1,337,432	1,378,698	1,547,460	1,784,817	2,050,442	2,161,350
Industria de la madera	4,756	6,457	7,693	6,955	10,385	14,723	88,053	118,524
Papel, imprenta e industria editorial	340,094	422,317	484,962	511,527	598,939	678,202	630,452	816,047
Importaciones totales de bienes intermedios	41,384,922	49,033,596	54,378,503	58,860,302	71,928,519	68,550,232	67,212,038	70,154,299
I. Agricultura y silvicultura	3,955,540	3,228,399	3,692,925	3,417,600	3,598,928	3,891,932	4,110,364	4,706,098
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	239,811	352,215	337,794	308,996	325,440	314,790	284,958	216,185
III. Industrias extractivas	606,514	801,288	861,434	808,069	1,217,455	1,454,667	1,836,015	2,949,262
IV. Industrias Manufactureras	35,808,432	43,815,785	48,508,180	53,129,733	65,170,453	61,398,087	60,330,472	61,739,724
Alimentos, bebidas y tabaco	1,118,359	1,188,929	1,286,466	1,223,584	1,278,995	1,342,820	1,634,537	1,965,297
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1,093,843	1,473,751	1,800,636	2,211,942	2,624,138	2,446,518	2,814,785	2,519,312
Industria de la madera	203,386	239,129	287,533	381,223	553,576	641,110	710,587	770,384
Papel, imprenta e industria editorial	1,432,476	1,671,646	1,745,305	1,920,874	2,303,721	2,283,923	2,434,038	2,557,495
Importaciones totales de bienes de capital	10,922,369	15,116,065	17,329,366	20,530,134	24,129,916	22,495,698	20,992,479	20,237,324
I. Agricultura y silvicultura	8,533	18,673	27,992	22,117	30,947	25,900	23,365	28,374
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	45,427	105,654	61,482	83,669	97,250	93,047	120,943	67,320
III. Industrias extractivas	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Industrias Manufactureras	10,867,636	14,990,558	17,218,995	20,423,295	24,000,550	22,374,547	20,846,794	20,140,407
Alimentos, bebidas y tabaco	0	0	0	0	0	0	2,567	6,227
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	3,950	6,235	6,544	6,483	9,190	8,794	32,952	36,077
Industria de la madera	1,863	2,378	3,292	3,082	4,673	5,498	9,969	15,344
Papel, imprenta e industria editorial	14	103	81	89	17	2	1,711	3

Fuente: Banco de México, indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5a bis
Dinámica de las exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
Incluyendo la Industria Maquiladora de Exportación, 1991-2003.

	Tasas de crecimiento anuales												
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones totales (FOB)	--	8	12	17	31	21	15	8	16	22	-5	1	3
I. Agricultura y silvicultura	--	-11	17	13	50	-4	7	1	1	4	-8	-2	24
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-13	25	-16	51	-43	6	-14	25	33	-4	5	26
III. Industrias extractivas	--	0	-13	3	14	40	-3	-37	37	64	-22	12	28
IV. Industrias Manufactureras	--	12	18	20	32	20	18	11	15	19	-3	1	0
Alimentos, bebidas y tabaco	--	-4	16	19	33	16	13	5	8	9	2	5	4
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	15	20	18	50	29	39	12	14	12	-11	-1	-5
Exportaciones totales de bienes de consumo	--	9	24	21	35	22	16	15	11	16	-5	-8	-8
I. Agricultura y silvicultura	--	-3	24	8	33	-3	1	15	4	4	5	-1	26
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-33	-10	18	98	93	-16	-42	18	22	-18	99	14
III. Industrias extractivas	--	n.a.											
IV. Industrias Manufactureras	--	11	24	23	35	24	17	16	12	17	-6	-9	-11
Alimentos, bebidas y tabaco	--	-6	17	19	34	9	14	3	8	10	4	14	8
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	18	25	13	44	38	48	17	16	10	-9	-3	-5
Exportaciones totales de bienes intermedios	--	4	6	13	27	16	11	-4	16	26	-9	2	9
I. Agricultura y silvicultura	--	-28	-3	33	101	-6	18	-24	-8	5	-48	-9	8
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-9	30	-19	45	-87	30	4	28	37	0	-18	33
III. Industrias extractivas	--	0	-13	3	14	40	-3	-37	37	64	-22	12	28
IV. Industrias Manufactureras	--	7	13	17	29	12	15	5	14	20	-6	0	5
Alimentos, bebidas y tabaco	--	10	16	23	26	71	13	19	7	5	-5	-40	-27
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	10	8	28	66	12	17	-5	6	18	-16	6	-4
Exportaciones totales de bienes de capital	--	36	22	26	37	35	26	20	22	21	5	12	3
I. Agricultura y silvicultura	--	n.a.											
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	12	-24	-55	320	-32	-55	48	21	9	-13	-21	-49
III. Industrias extractivas	--	n.a.											
IV. Industrias Manufactureras	--	36	22	26	37	35	26	20	22	21	5	12	3
Alimentos, bebidas y tabaco	--	n.a.											
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	-23	-3	-3	64	-4	38	41	0	9	-17	8	-23

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5b bis

Dinámica de las exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector, sin industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Tasas de crecimiento anuales											
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones totales (FOB)	--	30	6	5	8	-10	-25	27	0	11	17	0
I. Agricultura y silvicultura	--	-2	-20	-12	35	-9	50	-27	8	4	18	9
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-16	31	63	-30	45	43	-23	9	8	51	12
III. Industrias extractivas	--	39	14	-6	0	-12	-56	39	-23	21	21	-18
IV. Industrias Manufactureras	--	15	-17	61	28	-8	23	32	18	7	14	11
Alimentos, bebidas y tabaco	--	-12	4	2	13	-9	25	40	4	-7	-14	11
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	-2	-17	27	44	-29	71	70	9	1	2	21
Exportaciones totales de bienes de consumo	--	1	-13	17	29	-17	53	34	13	3	31	26
I. Agricultura y silvicultura	--	17	-26	-18	52	-7	52	-17	12	-4	72	7
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-75	-30	328	-37	68	65	106	40	47	-6	81
III. Industrias extractivas	--	n.a.										
IV. Industrias Manufactureras	--	-6	-6	34	23	-20	54	55	13	4	23	30
Alimentos, bebidas y tabaco	--	-6	5	3	14	-10	23	33	0	2	-7	12
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	-11	-39	13	66	-20	51	84	25	-9	6	24
Exportaciones totales de bienes intermedios	--	32	8	3	7	-10	-34	25	-4	12	15	-9
I. Agricultura y silvicultura	--	-13	-16	-8	25	-11	49	-35	4	14	-31	13
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-9	33	61	-30	45	42	-32	15	4	62	5
III. Industrias extractivas	--	39	14	-6	0	-12	-56	39	-23	21	21	-18
IV. Industrias Manufactureras	--	19	-20	69	33	-4	13	24	19	4	11	0
Alimentos, bebidas y tabaco	--	-40	1	0	12	3	36	83	21	-39	-54	-5
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	6	-1	34	36	-33	82	63	2	6	-2	19
Exportaciones totales de bienes de capital	--	66	-33	95	5	-13	41	30	25	37	6	20
I. Agricultura y silvicultura	--	n.a.										
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	-57	-4	37	-24	19	46	237	-75	-39	-67	185
III. Industrias extractivas	--	n.a.										
IV. Industrias Manufactureras	--	70	-33	96	6	-13	41	27	27	37	6	19
Alimentos, bebidas y tabaco	--	n.a.										
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	27	-24	5	21	-15	18	164	-25	29	62	26

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5b bis (Cont.)
Dinámica de las exportaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector,
sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2003.

	Tasas de crecimiento anuales												
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Exportaciones totales (FOB)	2	9	15	40	22	10	-1	13	20	-8	7	6	
I. Agricultura y silvicultura	-11	17	13	50	-4	7	1	1	4	-8	-2	24	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	-13	25	-16	51	-43	6	-14	25	33	-4	5	26	
III. Industrias extractivas	0	-13	3	14	40	-3	-37	37	64	-22	12	28	
IV. Industrias Manufactureras	6	18	20	46	22	14	6	10	14	-3	0	0	
Alimentos, bebidas y tabaco	-7	21	21	38	17	14	3	5	14	4	5	4	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	16	10	17	80	30	35	8	8	14	-12	-1	-9	
Exportaciones totales de bienes de consumo	2	23	15	44	25	9	13	9	23	-5	-4	-4	
I. Agricultura y silvicultura	-3	24	8	33	-3	1	15	4	4	5	-1	26	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	-33	-10	18	98	93	-16	-42	18	22	-18	99	14	
III. Industrias extractivas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
IV. Industrias Manufactureras	3	23	17	48	29	11	13	10	25	-6	-4	-8	
Alimentos, bebidas y tabaco	-7	21	20	38	8	15	2	7	11	3	13	7	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	34	16	-1	76	82	58	25	15	16	-13	-1	-9	
Exportaciones totales de bienes intermedios	1	1	14	34	15	7	-11	13	23	-12	7	15	
I. Agricultura y silvicultura	-28	-3	33	101	-6	18	-24	-8	5	-48	-9	8	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	-9	30	-19	45	-67	30	4	28	37	0	-18	33	
III. Industrias extractivas	0	-13	3	14	40	-3	-37	37	84	-22	12	28	
IV. Industrias Manufactureras	5	12	21	42	8	12	1	6	8	-6	6	7	
Alimentos, bebidas y tabaco	-5	17	37	41	135	7	15	-4	35	5	-37	-26	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	7	6	32	83	11	16	-12	-3	10	-10	-2	-6	
Exportaciones totales de bienes de capital	22	32	26	62	51	28	5	20	8	10	-4	1	
I. Agricultura y silvicultura	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	12	-24	-55	320	-32	-55	48	21	9	-13	-21	-49	
III. Industrias extractivas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
IV. Industrias Manufactureras	23	33	26	63	51	28	5	20	6	10	-4	1	
Alimentos, bebidas y tabaco	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	-21	15	-5	12	2	21	0	18	49	-10	-66	-66	

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 5c bis
Dinámica de las importaciones totales y de bienes intermedios de México por sector,
Incluyendo la Industria Maquiladora de Exportación, 1991-2003.

	Tasas de crecimiento anuales												
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones totales (FOB)	--	24	5	21	-8	23	23	14	13	23	-3	0	1
I. Agricultura y silvicultura	--	42	-3	29	-17	75	-18	17	-6	7	8	5	12
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	3	-32	22	-58	97	58	-4	-8	9	-3	6	-21
III. Industrias extractivas	--	35	-25	12	37	8	32	7	-2	48	19	24	59
IV. Industrias Manufactureras	--	24	8	21	-9	20	25	15	14	24	-3	1	0
Alimentos, bebidas y tabaco	--	27	1	19	-34	19	15	10	6	21	18	8	11
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	35	17	18	-13	27	34	21	17	15	-3	6	-2
Industria de la madera	--	29	4	22	-50	11	18	18	23	32	4	22	9
Papel, imprenta e industria editorial	--	21	8	28	-5	0	14	8	11	17	-4	4	3
Importaciones totales de bienes intermedios	--	20	8	22	3	23	19	14	13	22	-8	0	2
I. Agricultura y silvicultura	--	43	-5	23	-11	78	-18	15	-7	5	7	6	14
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	--	0	-37	20	-54	119	44	-4	-9	7	-4	-6	-27
III. Industrias extractivas	--	35	-25	12	37	8	32	7	-2	48	19	24	59
IV. Industrias Manufactureras	--	20	10	21	3	19	21	14	14	24	-6	1	1
Alimentos, bebidas y tabaco	--	17	-3	5	-10	13	6	8	-4	4	5	22	21
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	--	28	25	26	2	33	31	18	20	15	-6	3	-4
Industria de la madera	--	28	3	20	-49	12	18	18	24	32	4	14	6
Papel, imprenta e industria editorial	--	18	5	30	5	1	12	7	12	17	-7	6	3

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 5d
 Importaciones totales, bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital de México por sector, sin Industria Maquiladora de Exportación, 1980 - 2003.
 Tasa de crecimiento anuales

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones totales (FOB)	- 29	-40	-40	35	19	-14	7	52	25	23	22	26	2	20	-21	27	25	13	11	23	-2	-1		
I. Agricultura y silvicultura	- 17	-58	75	5	-24	-40	24	44	25	5	-9	43	4	30	-17	74	-16	17	-6	8	9	5	12	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	- 53	-20	-54	131	69	-50	-11	174	-32	-6	78	4	-33	23	-58	103	61	-4	-8	8	-3	4	-19	
III. Industrias extractivas	- 9	-21	-36	36	10	-12	36	26	20	0	4	35	-26	12	37	5	32	8	-6	51	19	26	61	
IV. Industrias Manufactureras	- 8	-36	-46	41	25	-11	6	53	26	25	25	26	2	20	-22	24	28	13	12	23	-2	-1		
Alimentos, bebidas y tabaco	- 3	-36	-24	-3	2	-3	-6	168	63	33	4	27	1	19	-36	18	10	6	21	18	6	10		
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	- 51	-33	-83	109	46	-8	28	183	80	29	33	41	8	10	-43	29	41	29	14	18	1	11		
Industria de la madera	- 5	-41	-66	81	32	-1	-10	87	38	57	64	44	0	27	-64	12	18	20	31	45	16	22		
Papel, imprenta e industria editorial	- 10	-33	-38	20	10	4	41	31	17	14	20	25	12	30	-11	-13	18	7	9	19	2	4		
Importaciones totales de bienes de consumo	- 15	-46	-60	38	28	-22	9	150	82	46	14	33	1	21	-44	25	40	19	10	37	16	7	2	
I. Agricultura y silvicultura	- 23	-66	-69	215	-14	-17	-62	26	220	127	-52	34	17	68	-52	46	10	36	5	22	16	0	-1	
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	- 122	-48	-66	-15	107	-32	-15	604	-9	-4	-3	44	17	57	-40	38	59	39	-18	9	2	34	40	
III. Industrias extractivas	- n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.															
IV. Industrias Manufactureras	- 14	-43	-64	24	30	-20	-1	156	79	42	19	32	1	20	-44	24	42	18	10	38	19	7	1	
Alimentos, bebidas y tabaco	- 8	-45	-22	-25	6	-12	9	155	88	45	-16	32	3	25	-44	23	20	10	11	28	23	2	7	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	- 68	-31	-91	123	56	-10	12	238	139	33	33	54	3	4	-49	1	51	40	3	12	15	15	5	
Industria de la madera	- 12	-37	-69	66	35	-99	88	216	164	16	2	81	9	69	-68	-34	36	19	-10	46	42	498	35	
Papel, imprenta e industria editorial	- 36	-27	-67	49	21	18	-27	50	59	60	34	32	19	22	-42	-9	24	15	5	17	13	-7	-2	
Importaciones totales de bienes intermedios	- 24	-38	-31	41	18	-16	15	45	20	13	23	22	4	20	-11	29	16	11	6	22	-5	-2	4	
I. Agricultura y silvicultura	- 16	-56	103	-1	-25	-42	37	45	18	-7	2	44	-8	24	-10	77	-18	14	-7	5	6	14		
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	- 28	-19	-34	97	23	-52	18	66	-7	-3	113	2	-37	20	-57	130	47	-4	-9	6	-3	-9	-24	
III. Industrias extractivas	- 9	-21	-35	35	10	-12	36	26	20	0	-4	35	-26	12	37	5	32	8	-6	51	19	26	61	
IV. Industrias Manufactureras	- 26	-36	-44	55	27	-12	12	45	26	20	15	25	20	6	20	-11	24	22	11	10	23	-6	2	
Alimentos, bebidas y tabaco	- 17	8	-29	48	4	10	-23	189	27	7	33	18	2	6	-10	12	6	8	-5	5	5	22	20	
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	- 29	-35	-67	103	39	-3	33	133	42	24	34	26	15	19	-37	54	35	22	23	19	-7	7	-4	
Industria de la madera	- 6	-41	-55	61	32	0	-11	85	35	59	66	43	0	25	-64	13	18	20	33	45	16	11	6	
Papel, imprenta e industria editorial	- 4	-35	-27	26	8	1	59	29	11	14	15	22	9	33	1	-14	17	4	10	20	10	1	8	
Importaciones totales de bienes de capital	- 46	-41	-51	17	23	-7	-11	53	16	42	26	35	-4	20	-35	26	36	15	16	18	-7	-7	-4	
I. Agricultura y silvicultura	- 35	-15	-62	110	323	-58	102	-6	28	65	-45	64	14	260	-30	121	48	-21	40	-18	-10	21		
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	- 123	-10	-66	589	225	-49	-47	443	-54	-10	28	6	-28	20	-69	53	133	-23	3	16	-4	30	-44	
III. Industrias extractivas	- n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.															
IV. Industrias Manufactureras	- 46	-41	-52	16	19	-5	-10	51	21	45	27	35	-4	20	-34	26	38	15	19	18	-7	-7	-3	
Alimentos, bebidas y tabaco	- n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.															
Textiles, artículos de vestir e Industria del cuero	- 455	-7	-92	46	786	-56	139	18	52	6	-22	30	10	50	-82	81	106	4	-24	42	-4	275	9	
Industria de la madera	- 65	-57	-64	315	38	-46	-16	33	37	46	74	83	54	52	33	-52	40	28	38	-7	53	18	82	
Papel, imprenta e industria editorial	- 20	-79	-63	-30	-35	271	-5	-47	325	-78	n.e.	-52	12	-99	-80	1,300	636	-21	10	-81	-88	n.a.	n.a.	

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 6
Balanza Comercial, Inversión extranjera total y de cartera en México
1980-2002
 Miles de dólares

Periodo	Balanza Comercial	Inversión Extranjera	
		Total	Cartera
1980	-3,058,321	2,148,163	58,400
1981	-3,876,890	4,073,000	997,100
1982	7,044,579	2,546,586	646,300
1983	14,104,857	1,672,699	-518,900
1984	13,184,153	1,105,799	-435,200
1985	8,398,203	1,387,800	-595,800
1986	5,019,704	1,882,199	-518,500
1987	8,787,089	1,630,599	-1,004,000
1988	2,609,529	3,879,796	999,800
1989	405,050	3,626,838	451,338
1990	-882,316	6,041,715	3,408,477
1991	-7,279,040	17,514,653	12,753,155
1992	-15,933,727	22,433,908	18,041,109
1993	-13,480,577	33,208,145	28,819,344
1994	-18,463,688	19,519,711	8,547,210
1995	7,088,485	-188,381	-9,714,681
1996	6,530,967	22,753,916	13,568,465
1997	623,590	17,866,643	5,037,087
1998	-7,913,502	13,306,034	1,026,988
1999	-5,583,661	25,156,006	12,004,891
2000	-8,002,993	15,270,652	-1,134,272
2001	-9,953,595	30,416,663	3,882,057
2002	-7,916,187	13,803,376	-631,953

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 6a.

Importancia del comercio exterior y la inversión extranjera
en la economía mexicana, 1980-2002.
 Participación con respecto al PIB. ^{1/}

Periodo	Balanza Comercial	Inversión Extranjera	
		Total	Cartera
1980	-1.5	1.1	0.0
1981	-1.6	1.7	0.4
1982	6.5	2.4	0.6
1983	10.8	1.3	-0.4
1984	8.2	0.7	-0.3
1985	6.2	1.0	-0.4
1986	5.6	2.1	-0.6
1987	9.5	1.8	-1.1
1988	1.4	2.1	0.6
1989	0.2	1.8	0.2
1990	-0.4	2.4	1.4
1991	-2.4	5.7	4.1
1992	-4.4	6.2	5.0
1993	-3.3	8.2	7.1
1994	-6.9	7.3	3.2
1995	2.9	-0.1	-4.0
1996	2.0	7.1	4.2
1997	0.2	4.5	1.3
1998	-2.0	3.4	0.3
1999	-1.2	5.2	2.5
2000	-1.4	2.7	-0.2
2001	-1.6	4.8	0.6
2002	-1.3	2.3	-0.1

1/ Para la transformación de la balanza comercial y la inversión extranjera en pesos se el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, y posteriormente se comparó con el PIB.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales México y Banco de México, Indicadores económicos y financieros



Cuadro 7
Valor de las exportaciones e importaciones por grupos de actividad económica en México, 1980-2002. *
Millones de Dólares

Periodo	Exportaciones					Importaciones						
	Total FOB	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufactureras	Servicios y Productos no Clasificados	Total FOB	Agricultura y Silvicultura	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufactureras	Servicios y Productos no Clasificados	
1980	15,512	1,404	124	10,410	3,571	3	19,342	1,884	141	257	18,852	207
1981	20,102	1,378	104	14,516	4,088	6	24,855	2,206	217	279	22,044	210
1982	21,230	1,087	136	16,603	3,386	6	15,037	927	172	221	13,571	145
1983	22,312	967	222	15,667	5,448	9	9,025	1,821	80	144	7,119	62
1984	24,196	1,306	154	15,736	6,966	14	12,167	1,896	184	194	10,035	59
1985	21,664	1,185	224	13,819	6,428	8	14,533	1,296	311	213	12,582	131
1986	16,158	1,778	321	6,089	7,909	61	12,433	783	155	188	11,202	105
1987	20,495	1,296	248	8,453	10,427	72	13,305	971	138	256	11,854	87
1988	20,548	1,399	271	6,544	12,268	63	20,274	1,397	376	324	18,120	57
1989	22,842	1,462	293	7,896	13,091	100	25,438	1,747	256	387	22,831	217
1990	26,839	1,721	442	9,538	14,861	277	31,272	1,830	241	389	28,523	289
1991	42,688	1,877	496	7,812	32,307	198	49,987	1,687	443	386	46,967	483
1992	46,196	1,679	433	7,776	36,169	136	62,129	2,402	456	520	58,235	516
1993	51,886	1,961	543	6,764	42,500	118	65,367	2,324	309	390	61,588	778
1994	60,882	2,221	457	8,994	51,075	134	79,546	2,993	378	438	74,425	1,112
1995	79,542	3,323	693	7,975	67,383	168	72,453	2,479	165	601	87,500	1,709
1996	98,000	3,197	395	11,192	81,014	202	89,469	4,346	325	649	81,138	3,011
1997	110,431	3,408	420	10,840	95,565	190	109,806	3,660	513	654	101,587	3,194
1998	117,459	3,436	361	8,885	108,550	247	125,373	4,281	492	918	118,431	3,253
1999	136,391	3,473	453	9,402	122,819	244	141,975	4,027	453	694	133,162	3,419
2000	166,455	3,815	602	15,427	146,497	313	174,458	4,305	494	1,326	165,136	3,197
2001 p/	158,443	3,326	577	12,055	142,115	370	168,396	4,655	477	1,581	159,408	2,275
2002 p/	160,763	3,260	606	13,510	143,203	184	168,679	4,872	503	1,967	160,614	714

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

*/ A partir de enero de 1991 en esta ítem y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones e importaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

Cuadro 7a
Estructura de las exportaciones e importaciones por grupos de actividad económica en México, 1980-2002. **
Porcentajes

Periodo	Exportaciones					Importaciones						
	Total FOB	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufactureras	Servicios y Productos no Clasificados	Total FOB	Agricultura y Silvicultura	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufactureras	Servicios y Productos no Clasificados	
1980	100	9	1	67	23	0.0	100	10	1	1	87	1
1981	100	7	1	72	20	0.0	100	9	1	1	86	1
1982	100	5	1	78	16	0.0	100	6	1	1	90	1
1983	100	4	1	70	24	0.0	100	18	1	2	79	1
1984	100	5	1	65	29	0.1	100	14	2	2	82	0.5
1985	100	5	1	64	30	0.0	100	9	2	1	87	1
1986	100	11	2	38	49	0.4	100	6	1	2	90	1
1987	100	6	1	41	51	0.4	100	7	1	2	89	1
1988	100	7	1	32	60	0.3	100	7	2	2	89	0.3
1989	100	6	1	35	57	0.4	100	7	1	2	90	1
1990	100	6	2	36	55	1	100	6	1	1	91	1
1991	100	4	1	18	76	0.5	100	3	1	1	94	1
1992	100	4	1	17	78	0.3	100	4	1	1	94	1
1993	100	4	1	13	82	0.2	100	4	0.5	1	94	1
1994	100	4	1	11	84	0.2	100	4	0.5	1	94	1
1995	100	4	1	10	85	0.2	100	3	0.2	1	93	2
1996	100	3	0.4	12	84	0.2	100	5	0.4	1	91	3
1997	100	3	0.4	10	87	0.2	100	3	0.5	1	93	3
1998	100	3	0.3	6	91	0.2	100	3	0.4	1	93	3
1999	100	3	0.3	7	90	0.2	100	3	0.3	1	94	2
2000	100	2	0.4	9	88	0.2	100	2	0.3	1	95	2
2001 p/	100	2	0.4	8	90	0.2	100	3	0.3	1	95	1
2002 p/	100	2	0.4	8	89	0.1	100	3	0.3	1	95	0.4

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

*/ A partir de enero de 1991 en este ítem y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones e importaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

Cuadro 8
Empresas maquiladoras en activo y
valor de las exportaciones maquiladoras en México
1980-2002

Periodo	Establecimientos en activo (Unidades)	Exportaciones maquiladoras (Miles de dólares)
1980	620	2,519,163
1981	605	3,205,266
1982	585	2,825,539
1983	600	3,841,094
1984	672	4,904,318
1985	760	5,093,498
1986	890	5,845,869
1987	1,125	7,105,028
1988	1,396	10,145,670
1989	1,468	12,328,926
1990 ^{1/}	1,789	13,872,504
1991	2,013	15,833,065
1992	2,129	18,880,054
1993	2,143	21,853,017
1994	2,064	26,269,246
1995	2,287	31,103,273
1996	2,553	36,920,320
1997	2,867	45,165,828
1998	3,130	53,063,109
1999	3,436	63,853,585
2000	3,703	79,467,412
2001	3,279	76,860,909
2002	2,976	78,098,090

1/ A partir de esta fecha, el número de establecimientos corresponde al cierre del mes de diciembre de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.
NAFIN, La economía mexicana en cifras 1985, 14a edición.
INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.

Cuadro 8a
Dinámica de las empresas maquiladoras en activo
valor de las exportaciones maquiladoras en México
1980 - 2002

Periodo	Establecimientos en activo (Unidades)	Exportaciones maquiladoras (Miles de dólares)
1980	--	--
1981	-2.4	27.2
1982	-3.3	-11.8
1983	2.6	28.9
1984	12.0	34.7
1985	13.1	3.9
1986	17.1	10.8
1987	26.4	25.8
1988	24.1	42.8
1989	5.2	21.5
1990 ^{1/}	21.9	12.5
1991	12.5	14.1
1992	5.8	18.0
1993	0.7	17.0
1994	-3.7	20.2
1995	9.8	18.4
1996	12.6	18.7
1997	12.3	22.3
1998	9.2	17.5
1999	9.8	20.3
2000	7.8	24.5
2001	-11.5	-3.3
2002	-9.2	1.8

1/ A partir de esta fecha, el número de establecimientos corresponde al cierre del mes de diciembre de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.
NAFIN, La economía mexicana en cifras 1985, 14a edición.
INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.



Cuadro 8
Exportaciones totales, petroleras y no petroleras en México, 1980-2003
Miles de dólares

Periodo	Exportaciones Totales	Exportaciones Petroleras			Exportaciones No Petroleras			
		Totales	Petróleo Crudo ^{1/}	Otras	Totales	Agropecuarias	Extractivas Manufactureras ^{2/}	
1980	18,031,039	10,441,349	9,448,833	982,516	7,589,690	1,527,909	512,472	5,549,310
1981	23,307,339	14,573,131	13,305,151	1,267,980	8,734,208	1,482,388	686,047	6,865,774
1982	24,055,210	16,477,181	15,622,728	854,453	7,578,029	1,233,345	1,033,574	5,843,114
1983	25,953,138	16,017,153	14,793,129	1,224,024	9,935,985	1,188,538	523,656	8,223,790
1984	29,100,351	16,601,310	14,967,536	1,633,774	12,499,041	1,480,848	539,077	10,499,117
1985	26,757,293	14,766,850	13,308,776	1,457,874	11,990,643	1,408,884	510,297	10,071,463
1986	21,803,596	6,307,212	5,580,240	726,972	15,498,384	2,098,409	509,697	12,888,280
1987	27,599,515	8,629,792	7,876,986	752,806	18,969,723	1,543,007	575,995	16,850,723
1988	30,691,498	6,711,247	5,883,524	827,723	23,980,251	1,670,275	660,282	21,849,697
1989	35,171,046	7,875,983	7,291,821	584,162	27,295,063	1,753,914	604,755	24,936,396
1990	40,710,936	10,103,860	8,920,672	1,182,988	30,607,276	2,162,442	616,895	27,827,944
1991	42,687,520	8,166,415	7,264,833	901,582	34,521,113	2,372,527	546,761	31,601,825
1992	46,185,623	8,306,599	7,419,544	887,055	37,839,023	2,112,357	356,195	35,420,471
1993	51,885,985	7,418,405	6,485,314	933,091	44,467,565	2,504,211	278,250	41,685,104
1994	60,882,218	7,445,038	6,624,094	820,944	53,437,180	2,878,393	356,731	50,402,056
1995	79,541,552	8,422,579	7,419,614	1,002,965	71,118,974	4,016,153	544,951	66,557,870
1996	95,999,736	11,653,698	10,705,333	948,365	84,348,038	3,592,286	449,172	80,304,580
1997	110,431,383	11,323,152	10,333,767	989,385	99,108,233	3,828,132	477,892	94,802,209
1998	117,459,557	7,134,318	6,367,920	766,399	110,325,238	3,796,676	466,220	106,062,342
1999	136,391,099	9,928,210	8,858,809	1,069,401	126,462,889	3,925,891	452,462	122,084,536
2000	166,454,818	16,382,765	14,886,971	1,495,794	150,072,053	4,212,216	520,653	145,334,184
2001	158,442,865	12,798,739	11,580,841	1,207,898	145,644,126	3,902,711	388,460	141,352,955
2002	160,762,670	14,475,898	13,108,889	1,366,709	146,287,072	3,868,315	389,321	142,031,438

1/ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

2/ Incluye la Industria Manufacturera de Exportación.

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 10
Exportaciones, PIB y empleo totales y en la industria manufacturera en México, 1980-2002.

Millones de dólares

Periodo	Exportaciones		PIB		Empleo	
	Exportaciones Totales ^{1/}	Exportaciones de Manufacturas ^{1/}	PIB Total ^{2/}	PIB Manufacturero ^{3/}	Empleo Total ^{4/}	Empleo Manufacturero ^{4/}
1970	1,281	449	450,440,873	88,212,120	12,863,033	1,725,626
1971	1,363	548	469,136,587	91,657,602	13,321,315	1,771,587
1972	1,665	679	508,949,954	100,502,499	13,703,236	1,830,811
1973	2,070	960	551,998,041	111,176,690	14,440,614	1,924,700
1974	2,850	1,434	585,494,722	118,220,578	14,647,513	1,996,084
1975	3,062	1,525	618,594,500	124,130,528	15,297,993	2,002,232
1976	3,655	1,730	644,416,575	130,354,210	15,549,684	2,045,985
1977	4,650	2,125	666,764,898	135,045,074	16,238,873	2,051,029
1978	6,063	2,574	722,076,993	148,308,222	16,844,397	2,132,923
1979	8,798	2,936	787,772,107	163,984,366	17,676,480	2,290,853
1980	15,512	3,571	948,607,319	167,548,537	20,281,565	2,441,411
1981	20,102	4,098	1,029,481,847	178,637,534	21,549,091	2,557,401
1982	21,230	3,386	1,024,120,223	173,608,965	21,482,826	2,505,298
1983	22,312	5,448	988,415,072	158,990,743	20,994,836	2,326,376
1984	24,196	6,986	1,022,128,073	167,057,865	21,482,792	2,374,160
1985	21,664	6,428	1,044,489,099	177,961,190	21,956,149	2,450,534
1986	16,158	7,909	1,012,329,746	168,067,898	21,640,084	2,404,084
1987	20,495	10,427	1,029,766,511	172,365,301	21,863,507	2,429,796
1988	20,546	12,268	1,042,981,103	178,416,074	24,069,999	3,034,654
1989	22,842	13,091	1,085,800,790	192,500,893	24,764,012	3,167,969
1990	26,839	14,861	1,141,999,324	205,524,504	25,957,661	3,275,202
1991	42,688	32,307	1,190,131,795	212,578,028	26,723,916	3,307,128
1992	46,196	36,169	1,232,275,581	221,427,423	27,160,072	3,379,765
1993	51,886	42,500	1,256,195,971	219,934,043	27,467,478	3,309,755
1994	60,882	51,075	1,312,200,430	228,891,644	28,165,782	3,238,906
1995	79,542	67,383	1,230,607,980	217,581,703	27,347,481	3,066,717
1996	96,000	81,014	1,293,859,108	241,151,931	28,270,286	3,278,436
1997	110,431	95,565	1,381,525,171	265,113,422	29,346,956	3,566,045
1998	117,459	106,550	1,449,310,060	284,642,713	30,635,319	3,773,206
1999	136,391	122,819	1,503,499,597	296,631,274	31,363,158	3,913,387
2000	166,455	146,497	1,602,251,074	317,091,621	31,993,581	4,102,052
2001 p/	158,443	142,115	1,597,233,237	305,318,103	31,890,120	3,898,545
2002 p/	160,763	143,203	1,611,666,672	303,406,687	n.d.	n.d.

p/ En el caso de las exportaciones, PIB y Valor Agregado manufacturero, los datos presentados son cifras preliminares para los años de 2001 y 2002.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

2/ A partir de 1980, las cifras están referidas al año base de 1993 como nuevo periodo de referencia para los cálculos a precios constantes. Así la nueva base de ponderaciones (1993=100) sustituye a la que se venía utilizando y cuya referencia era el año de 1980. Por esta razón, para los años anteriores a 1980 los datos se obtienen encadenado el deflactor del PIB en base 1980 al año de 1993, y posteriormente aplicarlo al PIB en corrientes.

3/ Debido a los cambios de metodología de las cuentas nacionales en 1993, a partir de 1980 se calcula el Valor Agregado Manufacturero a precios básicos, por esta razón, los datos a partir de esa fecha no son compatibles con años anteriores.

4/ Los datos para los años de 1970 a 1987 no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

NAFIN S.A., La economía mexicana en cifras, ediciones 1978 y 1981.



Cuadro 10a
Dinámica de las exportaciones, PIB y empleo totales y en la industria manufacturera en México
1980-2002

Tasas de crecimiento anuales

Periodo	Exportaciones		PIB		Empleo	
	Exportaciones Totales ^{1/}	Exportaciones de Manufacturas ^{1/}	PIB Total ^{2/}	PIB Manufacturero ^{3/}	Empleo Total ^{4/}	Empleo Manufacturero ^{4/}
1970	--	--	6.5	7.3	--	--
1971	6.4	22.1	3.8	2.9	3.6	2.7
1972	22.1	24.0	8.2	8.6	2.9	3.3
1973	24.3	41.3	7.9	9.1	5.4	5.1
1974	37.7	49.5	5.8	5.1	1.4	3.7
1975	7.5	6.3	5.7	4.2	4.4	0.3
1976	19.4	13.4	4.4	4.4	1.6	2.2
1977	27.2	22.9	3.4	2.9	4.4	0.2
1978	30.4	21.1	9.0	9.8	3.7	4.0
1979	45.1	14.1	9.7	10.2	4.9	7.4
1980	76.3	21.6	9.2	5.8	14.7	6.6
1981	29.6	14.8	8.5	6.6	6.2	4.8
1982	5.6	-17.4	-0.5	-2.8	-0.3	-2.0
1983	5.1	60.9	-3.5	-8.4	-2.3	-7.1
1984	8.4	28.2	3.4	5.1	2.3	2.1
1985	-10.5	-8.0	2.2	6.5	2.2	3.2
1986	-25.4	23.0	-3.1	-5.6	-1.4	-1.9
1987	26.8	31.8	1.7	2.6	1.0	1.1
1988	0.3	17.7	1.3	3.5	10.1	24.9
1989	11.2	6.7	4.1	7.9	2.9	4.4
1990	17.5	13.5	5.2	6.8	4.8	3.4
1991	59.1	117.4	4.2	3.4	3.0	1.0
1992	8.2	12.0	3.5	4.2	1.6	2.2
1993	12.3	17.5	1.9	-0.7	1.1	-2.1
1994	17.3	20.2	4.5	4.1	2.5	-2.1
1995	30.6	31.9	-6.2	-4.9	-2.9	-5.3
1996	20.7	20.2	5.1	10.8	3.4	6.9
1997	15.0	18.0	6.8	9.9	3.8	8.8
1998	6.4	11.5	4.9	7.4	4.4	5.8
1999	16.1	15.3	3.7	4.2	2.4	3.7
2000	22.0	19.3	6.6	6.9	2.0	4.8
2001 p/	-4.8	-3.0	-0.3	-3.7	-0.3	-5.0
2002 p/	1.5	0.8	0.9	-0.6	n.d	n.d

p/ En el caso de las exportaciones, PIB y Valor Agregado manufacturero, los datos presentados son cifras preliminares para los años de 2001 y 2002.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

2/ A partir de 1980, las cifras están referidas al año base de 1993 como nuevo período de referencia para los cálculos a precios constantes. Así la nueva base de ponderaciones (1993=100) sustituye a la que se venía utilizando y cuya referencia era el año de 1980. Por esta razón, para los años anteriores a 1980 los datos se obtienen encadenado el deflactor del PIB en base 1980 al año de 1993, y posteriormente aplicarlo al PIB en corrientes.

3/ Debido a los cambios de metodología de las cuentas nacionales en 1993, a partir de 1980 se calcula el Valor Agregado Manufacturero a precios básicos, por esta razón, los datos a partir de esa fecha no son compatibles con años anteriores.

4/ Los datos para los años de 1970 a 1987 no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI
INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México
NAFIN S.A., La economía mexicana en cifras, ediciones 1978 y 1981.



Cuadro 11
Empleo total, por sector y manufacturero, salario mínimo y remuneraciones medias
en la industria maquiladora de exportación, 1980-2002.

Periodo	Personas remuneradas ^{1/}					Pesos diarios a precios de 1980	
	Empleo Total	Empleo Sector Primario ^{2/}	Empleo Sector Industrial ^{3/}	Empleo Sector Industrial:		Salario mínimo ^{5/}	Remuneraciones medias en la industria maquiladora de exportación ^{6/}
				Manufacturas	Servicios ^{4/}		
1980	20,281,565	5,669,740	4,661,961	2,441,411	9,949,864	0.14	0.24
1981	21,549,091	5,829,215	5,119,361	2,557,401	10,600,515	0.14	0.24
1982	21,482,826	5,636,682	5,024,556	2,505,298	10,821,588	0.14	0.26
1983	20,994,836	5,873,774	4,425,662	2,328,376	10,695,400	0.10	0.21
1984	21,482,792	5,940,939	4,605,112	2,374,160	10,936,741	0.10	0.20
1985	21,956,149	6,096,353	4,763,537	2,450,534	11,096,259	0.10	0.20
1986	21,640,084	5,946,267	4,654,021	2,404,084	11,039,796	0.09	0.20
1987	21,863,507	6,036,187	4,701,481	2,429,796	11,125,839	0.09	0.20
1988	24,069,999	6,260,752	5,291,403	3,034,654	12,517,844	0.07	0.19
1989	24,764,012	6,131,131	5,656,608	3,167,969	12,976,273	0.07	0.21
1990	25,957,661	6,230,307	6,125,028	3,275,202	13,602,326	0.07	0.21
1991	26,723,916	6,214,512	6,295,765	3,307,128	14,213,639	0.06	0.20
1992	27,160,072	6,157,699	6,410,082	3,379,765	14,592,291	0.06	0.21
1993	27,467,478	6,244,883	6,427,187	3,309,755	14,795,408	0.06	0.21
1994	28,165,782	6,318,703	6,564,660	3,238,906	15,282,419	0.06	0.22
1995	27,347,481	6,193,512	5,986,062	3,066,717	15,167,907	0.05	0.20
1996	28,270,286	6,309,359	6,568,302	3,278,436	15,392,625	0.05	0.19
1997	29,346,958	6,116,378	7,295,151	3,566,045	15,935,427	0.04	0.20
1998	30,635,319	6,345,504	7,783,936	3,773,206	16,505,879	0.05	0.20
1999	31,363,158	6,392,005	8,044,832	3,913,387	16,926,321	0.04	0.21
2000	31,993,581	6,266,195	8,352,449	4,102,052	17,354,937	0.04	0.22
2001	31,890,120	6,355,264	8,017,021	3,898,545	17,517,835	0.04	0.24
2002	-	-	-	-	-	0.04	0.25

1/ Para los años de 1980 a 1987 los datos no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

2/ Incluye agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

3/ Incluye minería, manufacturas, construcción, electricidad, gas y agua.

4/ Incluye comercio, restaurantes y hoteles, transporte, almacenaje y comunicaciones, transporte, almacenaje y comunicaciones, así como servicios comunales, sociales y personales

5/ Promedio ponderado con la población asalariada total de cada zona salarial.

6/ Se calculó mediante la relación de las remuneraciones totales (sueldos, salarios y prestaciones sociales) y el personal ocupado total, al resultado se le dividió entre 365 días del año para obtener las remuneraciones promedio diarias, con excepción de los años bisestos en donde el año tiene 366 días.

Fuente: Elaboración propia en base a:

INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varias ediciones.

Nacional Financiera (NAFIN), La economía mexicana en cifras 1995, 14a edición.

International Monetary Fund (FMI), International Financial Statistics, September 2003.

STPS, Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI).



Cuadro 11a
Dinámica del empleo total, por sector y manufacturero, salario mínimo y las remuneraciones medias
en la Industria maquiladora de exportación, 1980-2002.
 Tasas de crecimiento anuales

Periodo	Personas remuneradas ^{4/}					Pesos diarios a precios de 1980	
	Empleo Total ^{1/}	Empleo Sector Primario ^{2/}	Empleo Sector Industrial ^{3/}	Empleo Sector Industrial: Manufacturas	Sector Servicios ^{4/}	Salario mínimo ^{5/}	Remuneraciones medias en la industria maquiladora de exportación ^{6/}
1980	-	-	-	-	-	-	-
1981	6.2	2.8	9.8	4.8	6.5	1.7	-0.2
1982	-0.3	-3.3	-1.9	-2.0	2.1	-3.2	8.6
1983	-2.3	4.2	-11.9	-7.1	-1.2	-24.6	-20.1
1984	2.3	1.1	4.1	2.1	2.3	-7.1	-2.3
1985	2.2	2.6	3.4	3.2	1.5	-1.5	-0.3
1986	-1.4	-2.5	-2.3	-1.9	-0.5	-2.7	-2.2
1987	1.0	1.5	1.0	1.1	0.8	-1.7	1.7
1988	10.1	3.7	12.5	24.9	12.5	-21.0	-4.7
1989	2.9	-2.1	6.9	4.4	3.7	-1.8	7.4
1990	4.8	1.6	8.3	3.4	4.8	-6.6	0.6
1991	3.0	-0.3	2.8	1.0	4.5	-6.4	-1.5
1992	1.6	-0.9	1.8	2.2	2.7	-8.5	1.4
1993	1.1	1.4	0.3	-2.1	1.4	-1.5	0.3
1994	2.5	1.2	2.1	-2.1	3.3	0.0	4.1
1995	-2.9	-2.0	-8.8	-5.3	-0.7	-11.4	-6.4
1996	3.4	1.9	9.7	6.9	1.5	-5.9	-5.4
1997	3.8	-3.1	11.1	8.8	3.5	-4.7	2.1
1998	4.4	3.7	6.7	5.8	3.6	6.3	4.1
1999	2.4	0.7	3.4	3.7	2.5	-8.6	2.1
2000	2.0	-1.7	3.8	4.8	2.5	0.5	4.4
2001	-0.3	1.1	-4.0	-5.0	0.9	0.6	9.0
2002	-	-	-	-	-	0.7	5.6

1/ Para los años de 1980 a 1987 los datos no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

2/ Incluye agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

3/ Incluye minería, manufacturas, construcción, electricidad, gas y agua.

4/ Incluye comercio, restaurantes y hoteles, transporte, almacenaje y comunicaciones, transporte, almacenaje y comunicaciones, así como servicios comunales, sociales y personales

5/ Promedio ponderado con la población asalariada total de cada zona salarial.

6/ Se calculó mediante la relación de las remuneraciones totales (sueldos, salarios y prestaciones sociales) y el personal ocupado total, el resultado se le dividió entre 365 días del año para obtener las remuneraciones promedio diarias, con excepción de los años bisesto en donde el año tiene 366 días.

Fuente: Elaboración propia en base a:

INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varias ediciones.

Nacional Financiera (NAFIN), La economía mexicana en cifras 1995, 14a edición.

International Monetary Fund (FMI), International Financial Statistics, September 2003.

STPS, Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI)



Cuadro 12
Inversión Extranjera Directa (IED) realizada por sectores y principales
subsectores económicos en México,
1994-2002.

SECTORES y SUBSECTORES	Tasas de crecimiento anuales									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
TOTAL	--	-22	-7	57	-32	60	25	62	-50	
SECTOR PRIMARIO	--	3	186	-69	189	185	11	-93	-2	
<i>Agropecuaria</i>	--	3	186	-69	189	185	11	-93	-2	
SECTOR INDUSTRIAL	--	-24	-3	56	-30	77	4	-36	-7	
<i>Extractivo</i>	--	-19	6	55	-67	200	50	-82	492	
<i>Industria Manufacturera</i>	--	-22	-3	55	-30	75	4	-37	-9	
Prod. alimenticios, bebidas y tabaco.	--	-64	-23	488	-75	42	16	-20	-64	
Prod. metálicos, maquinaria y equipo.	--	53	-24	25	-16	131	-20	-25	-12	
Químicos, prod. derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	--	-11	109	-31	42	-18	47	-72	167	
Productos minerales no metálicos.	--	66	-60	-84	250	1,060	-39	-29	-176	
Industrias metálicas básicas.	--	-89	128	-67	-49	395	7	-18	-79	
Otros subsectores.	--	11	-11	47	25	35	76	-52	19	
<i>Electricidad y agua</i>	--	-86	-48	373	412	424	-15	138	-61	
<i>Construcción</i>	--	-90	-3	333	9	9	31	-46	54	
SECTOR SERVICIOS	--	-17	-15	61	-37	27	77	210	-64	
<i>Comercio</i>	--	-19	-28	161	-50	30	83	-31	-14	
<i>Transporte y Comunicación</i>	--	22	-51	59	-36	-47	-1,132	-223	-73	
<i>Servicios Financieros</i>	--	13	14	-9	-34	4	527	202	-70	
Alquiler y admón. de bienes inmuebles.	--	-71	-1	-9	1	202	82	-59	-38	
Servicios financieros, de seguros y fianzas.	--	33	17	-13	-35	-40	1,049	223	-70	
Otros subsectores.	--	1,076	-18	88	-42	365	-53	150	-84	
<i>Otros Servicios</i>	--	-65	20	87	-14	87	28	-26	-33	
Servicios profesionales, técnicos y especializados.	--	-48	51	-31	117	121	64	-22	-68	
Restaurantes y hoteles.	--	-86	64	240	-64	48	37	-18	-1	
Servicios comunales y sociales	--	-2	-34	80	36	78	-28	-47	74	

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.



Cuadro 13
Inversión Extranjera Directa (IED) en nuevas inversiones y Formación Bruta de Capital Fijo en México, 1980-2002.

Periodo	IED en nuevas inversiones (Miles de dólares)	Formación Bruta de Capital Fijo (Miles de pesos a precios 1993)
1980	821,200	215,465,786
1981	1,515,099	249,750,348
1982	1,248,900	207,806,513
1983	1,810,698	150,070,401
1984	1,272,899	159,938,476
1985	1,535,201	173,081,288
1986	1,869,901	153,008,657
1987	2,318,400	153,608,313
1988	2,204,898	162,547,871
1989	1,659,402	171,896,265
1990	1,114,739	194,455,851
1991	3,422,300	215,833,078
1992	3,012,300	239,227,040
1993	3,040,965	233,179,391
1994	5,672,300	252,745,239
1995	6,838,400	179,442,050
1996	5,529,415	208,860,498
1997	9,115,347	252,797,408
1998	6,127,903	278,787,777
1999	5,707,279	300,278,567
2000	7,249,656	334,363,183
2001 p/	19,751,264	314,924,984
2002 p/	7,353,634	310,943,750

p/ En el caso de la Formación Bruta de Capital Fijo, los datos son cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros.

Cuadro 13a
Dinámica de la Inversión Extranjera Directa (IED) en nuevas inversiones y de la Formación Bruta de Capital Fijo en México, 1980-2002.
Tasas de crecimiento anuales

Periodo	IED en nuevas inversiones	Formación Bruta de Capital Fijo
1980	-	-
1981	84	16
1982	-18	-17
1983	45	-28
1984	-30	7
1985	21	8
1986	22	-12
1987	24	0
1988	-5	6
1989	-25	6
1990	-33	13
1991	207	11
1992	-12	11
1993	1	-3
1994	87	8
1995	21	-29
1996	-19	16
1997	65	21
1998	-33	10
1999	-7	8
2000	27	11
2001 p/	172	-6
2002 p/	-63	-1

p/ En el caso de la Formación Bruta de Capital Fijo, los datos son cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.
Fuente: Elaboración propia en base a:
INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros.



Cuadro 14
Inversión Extranjera Directa (IED) por país de origen, sector, nuevas inversiones y utilidades reinvertidas, 1980-2002.
Millones de dólares

Periodo	Total	Principales países de origen de la IED														Sector de origen de la IED				Balanza de pagos: IED en	
		Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros	Sector Primario	Sector Industrial	Sector Industrial Manufacturero	Sector Servicios	Total	Nuevas Inversiones	Reinversión de Utilidades	
1970	2,822	2241	84	95	22	78	44	20	36	44	48	55	43	31	2,278	2,100	514	316	169	132	
1971	2,997	2425	89	83	26	84	50	24	37	52	37	49	45	35	2,405	2,254	587	324	163	151	
1972	3,174	2538	121	96	38	76	48	13	45	66	37	52	48	40	2,544	2,378	580	281	160	135	
1973	3,623	2771	149	153	56	140	47	14	63	80	44	57	50	45	2,952	2,762	625	363	130	164	
1974	4,123	3195	183	140	62	160	57	18	75	101	56	57	40	42	3,350	3,153	761	550	173	261	
1975	4,581	3323	258	114	92	166	63	6	66	142	68	27	224	13	3,757	3,568	811	505	200	395	
1976	5,284	3236	213	74	106	106	43	6	53	86	75	17	189	9	4,110	3,845	571	541	272	295	
1977	3,707	2564	233	143	106	152	53	7	82	100	66	24	224	12	3,916	3,707	612	830	334	463	
1978	4,739	3277	257	203	132	191	68	1	79	148	105	26	224	12	5,020	5,020	1,338	1,327	521	590	
1979	6,645	4520	444	348	170	270	108	21	109	189	147	24	285	12	1,286	1,286	249	2,090	821	938	
1980	1,623	1078	49	171	123	111	20	80	11	18	0	-29	8	1	1,372	1,406	490	3,076	1,515	1,356	
1981	1,701	1072	41	40	65	23	7	40	-2	8	0	6	17	-5	1,217	1,068	237	1,900	1,249	641	
1982	827	428	49	110	4	18	110	13	29	22	0	1	63	0	612	587	72	2,192	1,611	225	
1983	854	267	44	153	36	60	9	12	61	33	0	1	111	1	1,275	1,270	154	1,541	1,273	428	
1984	1,430	912	44	153	36	60	9	12	61	33	0	1	111	1	1,184	1,188	545	1,984	1,635	524	
1985	1,729	1327	56	56	79	141	11	14	6	35	0	4	238	0	1,950	1,919	474	2,401	1,870	585	
1986	2,424	1206	104	219	142	34	317	94	25	41	0	3	288	15	2,449	2,401	1,413	2,635	2,318	412	
1987	3,877	2670	431	47	133	95	31	126	37	19	0	3	288	15	4,021	4,021	1,413	2,635	2,318	412	
1988	3,157	1242	768	137	149	86	152	34	33	34	218	8	7	187	19	982	982	1,469	3,176	1,659	1,075
1989	2,500	1814	45	85	16	194	17	44	7	38	48	7	187	19	1,193	1,193	1,469	2,375	2,633	1,115	
1990	3,722	2308	174	85	74	69	501	44	14	74	120	2	124	45	985	984	2,528	4,781	3,422	1,408	
1991	3,968	1652	427	85	74	69	501	44	14	74	120	2	124	45	985	984	2,528	4,781	3,422	1,408	
1992	3,600	1652	427	85	74	69	501	44	14	74	120	2	124	45	985	984	2,528	4,781	3,422	1,408	
1993	4,901	3604	189	111	74	102	77	64	2	74	88	5	611	35	2,376	2,321	2,481	4,389	3,041	1,399	
1994	10,643	4965	593	308	891	54	91	144	9	741	758	3	2348	11	6,464	6,190	4,070	10,973	5,672	2,367	
1995	9,328	5482	219	549	156	200	128	50	61	170	743	11	561	11	4,878	4,850	3,360	9,528	6,838	1,572	
1996	7,720	5186	83	201	144	82	124	74	97	518	493	18	702	32	4,745	4,718	2,860	8,165	5,529	2,590	
1997	12,157	7451	1830	484	353	29	60	328	7	240	389	29	996	10	7,417	7,302	4,599	12,830	9,115	2,150	
1998	8,238	5338	184	137	100	49	128	345	60	209	1070	17	604	29	5,266	5,121	2,889	12,281	6,128	2,864	
1999	13,163	7088	193	744	1239	121	168	997	691	623	995	40	872	83	8,265	8,894	3,088	13,163	5,707	2,304	
2000	16,405	11868	288	344	425	133	2521	1908	-335	664	2548	31	1052	91	9,592	9,301	6,532	16,405	7,250	3,768	
2001	28,637	20328	95	-163	171	124	362	742	-139	978	2609	18	1414	6	6,240	5,865	20,256	26,637	18,751	3,768	
2002	13,148	8141	1143	581	128	420	148	262	-40	241	1145	18	942	6	5,597	5,348	7,338	14,435	7,354	2,137	

1/ Para 1970 - 1978, la IED es el valor de la inversión acumulada al 31 de diciembre de cada año y está formada por el capital social, reserva de capital, superávit o déficit, deudas con la matriz a largo y corto plazo, y las utilidades del ejercicio. A partir de 1984, se integra con la inversión extranjera realizada en el año correspondiente y que ha sido notificada al 31 de julio de 1997 al REINE, más el valor de las incorporaciones temporales de activo fijo por parte de empresas mexicanas. Las cifras del REINE de 1994 en adelante continúan incrementándose conforme avanza el proceso de modificación.

2/ Se continúa por la IED agropecuaria.

3/ De 1970 a 1979, el sector se integra por la minería, industria manufacturera y la construcción. Para 1980 - 1993 este sector se compone por la IED en la industria extractiva y manufacturera.

4/ Para 1970 - 2000, este sector se integra por la industria, manufacturas, construcción, electricidad y agua.

5/ Para 1970 - 1979 este rubro se integra por el comercio, transportes, establecimientos financieros, otros servicios, actividades no específicas y otras actividades. Para el periodo 1980 - 1993 este sector se compone por la IED en el comercio y los servicios. Y para 1984 - 2000, este sector se integra por el comercio, transportes y comunicaciones, servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles, los servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales.

6/ Nuevas inversiones de empresas con participación extranjera.

7/ Fuente: Elaboración propia en base a: Banco de México, Indicadores económicos y financieros. Banco de México, Indicadores del Sector Externo, Dirección de Investigación Económica, Cuaderno Mensual núm. 41 y 130, Noviembre-Diciembre de 1981 y 1980, Nacional Financiera S.A., La economía mexicana en cifras, Edición 1978 y 1984, SE, Dirección General de Inversión Extranjera.



Cuadro 15
Exportaciones totales de México por país de destino de 1980-2002.*

País	Millones de dólares											
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL	15,512	20,102	21,230	22,312	24,196	21,664	16,158	26,494	26,546	22,842	26,838	42,688
NORTEAMÉRICA	10,232	11,345	11,340	13,476	14,264	13,558	10,818	13,677	13,634	16,106	18,914	35,076
Canadá	120	626	584	480	550	400	191	316	278	277	458	1,125
ALADI	693	1,103	1,040	925	932	675	681	839	956	845	987	1,093
Argentina	44	35	51	37	45	37	119	121	125	113	115	186
Bolivia	3	3	1	0	1	0	1	1	4	4	4	13
Brasil	406	790	715	644	589	306	177	164	116	194	168	187
Colombia	48	48	48	68	69	121	110	137	188	111	110	156
Chile	27	40	11	17	16	18	27	45	131	83	91	127
Ecuador	39	60	22	25	39	48	58	70	58	48	57	60
Paraguay	0	2	0	0	0	0	1	1	2	4	98	27
Perú	26	31	26	17	14	13	33	51	55	56	66	78
Uruguay	8	6	80	49	43	24	54	84	69	82	37	27
Venezuela	62	69	61	32	35	39	55	85	89	82	137	127
Cuba	27	19	26	35	81	70	46	79	119	109	105	106
CENTROAMÉRICA	253	443	403	408	361	274	221	325	343	460	364	434
Belize	7	5	5	6	6	5	8	10	9	16	19	23
Costa Rica	96	103	72	68	60	21	60	56	74	82	64	80
El Salvador	19	87	69	89	77	88	59	82	86	91	108	116
Guatemala	59	130	107	69	103	101	59	117	109	202	108	142
Honduras	19	20	9	22	46	28	25	45	55	80	53	55
Nicaragua	54	97	141	154	69	30	9	16	10	10	13	18
UNIÓN EUROPEA	2,469	3,712	4,593	3,875	4,616	4,091	2,224	3,009	2,727	2,717	3,548	3,339
Alemania	290	213	240	14	290	299	387	324	440	361	453	629
Austria	1	3	54	102	85	39	43	30	24	36	21	25
Bélgica	77	66	67	58	82	62	107	214	229	137	220	321
Dinamarca	2	5	2	8	5	6	7	9	7	7	13	17
España	1,238	1,984	1,815	1,620	1,706	1,706	842	1,232	981	1,134	1,457	1,150
Finlandia	4	12	11	6	2	6	1	3	3	3	1	1
Francia	674	931	931	845	938	820	406	581	662	481	552	600
Grecia	10	19	1	1	4	2	2	6	7	11	5	4
Holanda	77	66	18	43	38	90	60	118	103	152	336	183
Irlanda (Eire)	2	0	0	0	1	0	1	1	3	2	6	6
Italia	101	103	418	149	305	301	89	88	109	138	211	172
Luxemburgo	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Portugal	6	19	110	101	129	77	69	85	56	57	76	88
Reino Unido	66	245	913	918	1,023	679	211	313	195	182	187	219
Suecia	19	46	14	10	8	3	6	6	9	15	13	22
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	24	15	22	51	40	26	65	74	78	78	216	146
Islandia	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Noruega	1	3	0	3	7	3	3	3	7	9	9	25
Suiza	23	13	21	48	33	25	62	71	71	69	206	121
ANC'S	115	251	300	210	273	205	214	271	380	222	249	234
Corea del Sur	16	68	207	137	158	103	90	96	98	51	104	35
Taiwán	93	172	87	54	92	82	110	130	180	94	69	76
Hong Kong	4	8	5	17	21	14	11	40	79	66	43	87
Singapur	1	3	1	2	3	5	3	4	23	11	33	37
JAPÓN	739	1,203	1,450	1,535	1,905	1,719	1,057	1,348	1,231	1,314	1,506	1,241
PANAMÁ	22	128	150	134	151	119	104	148	66	100	72	99
CHINA	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ISRAEL	641	771	738	531	486	431	167	196	164	196	215	164
RESTO DEL MUNDO	303	1,131	1,192	1,166	1,168	563	607	607	767	805	767	859



Cuadro 15 (Cont.)
Exportaciones totales de México por país de destino de 1992-2002. *
Millones de dólares

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL ^v	46,196	51,832	60,817	79,541	96,004	119,237	117,469	136,391	166,455	158,443	160,763
NORTEAMÉRICA	38,468	44,420	53,128	65,260	82,746	96,341	104,443	122,784	151,039	143,366	145,854
Canadá	1,000	1,589	1,483	1,967	2,172	2,156	1,519	2,391	3,353	3,070	2,806
ALADI	1,478	1,697	1,773	3,248	3,768	4,023	3,243	2,367	2,890	3,027	2,810
Argentina	180	283	248	313	520	498	385	256	289	244	112
Bolivia	9	17	13	24	30	32	35	32	27	25	20
Brasil	408	292	378	800	879	703	536	390	517	585	481
Colombia	219	239	306	454	438	513	449	368	482	506	556
Chile	152	200	204	490	689	842	625	366	431	374	259
Ecuador	62	57	110	116	121	143	123	69	108	128	151
Paraguay	11	13	11	22	30	24	15	9	10	13	9
Perú	63	94	110	179	211	238	196	178	210	173	198
Uruguay	58	180	47	77	116	69	84	60	108	107	110
Venezuela	199	228	174	380	424	675	546	436	520	698	586
Cuba ²⁾	117	96	174	395	331	285	250	214	209	176	130
CENTROAMÉRICA	503	502	580	722	889	1,147	1,321	1,297	1,411	1,480	1,484
Belice	25	27	27	22	33	33	36	38	47	36	62
Costa Rica	107	100	95	142	188	221	282	251	286	338	344
El Salvador	121	113	129	148	158	214	218	244	248	274	265
Guatemala	153	204	218	310	360	498	581	544	535	580	514
Honduras	79	39	70	69	97	116	135	156	204	180	208
Nicaragua	18	21	21	31	53	64	58	65	93	92	91
UNIÓN EUROPEA	3,398	2,789	2,806	3,354	3,510	3,968	3,869	5,203	5,610	5,333	5,215
Alemania ³⁾	491	430	365	515	641	719	1,152	2,093	1,544	1,504	1,236
Austria ⁴⁾	70	44	10	13	10	16	11	11	17	20	15
Bélgica ⁵⁾	283	226	271	487	409	373	230	241	227	318	296
Dinamarca ⁶⁾	23	18	22	8	19	31	36	49	45	44	38
España ⁷⁾	1,235	918	858	797	907	939	714	822	1,620	1,254	1,431
Finlandia ⁴⁾	2	2	5	2	2	5	2	8	4	9	11
Francia	567	456	518	484	428	430	401	289	375	373	348
Grecia ⁸⁾	10	8	5	8	9	11	9	8	10	7	7
Holanda	163	193	174	177	192	262	339	488	439	508	630
Irlanda (Eire)	15	121	112	71	148	113	37	67	112	186	187
Italia	146	84	86	197	140	273	181	170	222	240	174
Luxemburgo	—	0	0	3	3	3	6	8	8	12	39
Portugal ⁹⁾	135	72	60	81	57	97	87	180	194	149	133
Reino Unido	233	202	267	481	532	664	639	747	870	873	625
Suecia ⁴⁾	26	17	24	30	20	53	46	24	24	37	44
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	137	152	170	625	399	359	276	456	566	457	461
Islandia	—	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0
Noruega	7	10	12	16	38	14	17	11	33	8	7
Suiza	130	141	158	606	381	344	258	445	553	451	454
NICS	250	277	305	813	908	787	790	903	718	844	913
Corea del Sur	41	28	41	91	198	68	74	154	189	310	206
Taiwán ⁷⁾	43	23	23	44	42	43	50	91	144	172	214
Hong Kong	62	95	174	504	434	283	217	178	187	120	195
Singapur	104	131	67	174	235	387	449	480	196	242	298
JAPÓN	793	688	997	879	1,393	1,158	851	776	631	621	465
PANAMÁ	109	147	124	224	261	334	351	303	283	247	316
CHINA ⁸⁾	—	45	42	37	38	46	106	126	204	262	456
ISRAEL	187	104	3	11	10	30	18	38	55	39	51
RESTO DEL MUNDO	872	1,013	909	1,268	2,042	2,032	2,172	2,118	2,731	2,748	2,939

* Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maqueta. Sin embargo, las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Para los años de 1992-1993 son exportaciones en valor comercial sin fletes y seguros (valor FOB), mientras que para el periodo de 1993-2003 las exportaciones incluyen fletes más seguros. 2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1998.

3/ Debido a la reunificación de la República Democrática Alemana (Alemania Oriental) con la República Federal Alemana (Alemania Occidental), realizada el 3 de octubre de 1990, las dos Alemaniás se constituyeron en un solo Estado soberano, razón por la cual a partir de 1991 la información de ambos se presenta como Alemania. Antes de 1990 los datos corresponden a la República Federal de Alemania.

4/ Austria, Finlandia y Suecia a partir de 1990 se integran a la Unión Europea antes denominada Comunidad Económica Europea (CEE).

5/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995. 6/ Para los años de 1990-1992 corresponde a Bélgica-Luxemburgo.

7/ España y Grecia hasta 1984 se agrupaban en el rubro "Resto de Europa Occidental" y Portugal en la "Asociación Europea de Libre Comercio", pero a partir de 1985 los 3 países se incorporan a la "Comunidad Económica Europea", actualmente Unión Europea.

8/ A partir de 1990 se denomina China Nacionalista (Taiwán). 9/ A partir de 1993 se reporta información de este país.

Fuente: Para los años de 1990-1992, INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000. Mientras que para el periodo de 1993-2003, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 16
Dinámica de las exportaciones totales de México por país de destino de 1980-2002 *
Tasas de crecimiento anuales

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL	-	30	6	5	8	-10	-25	27	0	11	17	69
NORTEAMÉRICA	-	11	0	19	6	-5	-20	26	1	16	17	85
Estados Unidos	-	6	0	21	6	-4	-19	26	1	17	17	84
Canadá	-	421	-7	-18	15	-27	-52	65	-12	0	65	146
ALADI	-	59	-6	-11	1	-28	1	23	14	-12	17	11
Argentina	-	-21	45	-26	21	-19	225	2	3	-9	1	61
Bolivia	-	-1	-71	-42	34	-71	331	102	152	3	6	222
Brasil	-	93	-10	-10	-9	-48	-42	-7	-29	68	-13	11
Colombia	-	1	-1	44	1	75	-9	25	37	-41	0	41
Chile	-	47	-72	49	-6	3	64	68	190	-36	9	39
Ecuador	-	54	-63	12	60	23	21	20	-17	-17	19	5
Paraguay	-	391	-80	-46	23	62	53	55	202	47	2,651	-72
Perú	-	19	-16	-35	-17	-7	156	52	7	2	18	18
Uruguay	-	-25	1,178	-39	-12	-43	122	55	-17	-11	-41	-25
Venezuela	-	12	-12	-47	8	13	41	54	5	-31	122	-7
Cuba	-	-28	36	35	130	-14	-34	73	50	-8	-4	1
CENTROAMÉRICA	-	76	-9	1	-11	-24	-20	48	6	34	-21	19
Belize	-	-18	-15	24	5	-20	75	14	-8	79	19	22
Costa Rica	-	7	-30	-6	-11	-65	186	-7	34	10	-21	24
El Salvador	-	366	-21	30	-14	15	-33	39	4	7	16	9
Guatemala	-	119	-17	-36	49	-1	-42	98	-6	85	-46	31
Honduras	-	8	-54	134	109	-39	-10	78	22	9	-11	4
Nicaragua	-	81	45	9	-55	-56	-72	89	-40	-1	34	41
UNIÓN EUROPEA	-	49	24	-16	19	-11	-46	35	-9	0	31	-6
Alemania	-	-26	13	-94	1,937	3	29	-16	36	-18	25	17
Austria	-	211	1,838	91	-17	-55	11	-30	-21	53	-42	16
Bélgica	-	-15	2	-14	43	-25	72	100	7	-40	60	46
Dinamarca	-	131	-59	281	-32	8	12	33	-16	0	71	36
España	-	60	-9	-11	5	0	-51	46	-20	16	28	-21
Finlandia	-	236	-11	-41	-63	142	-76	130	4	-7	-75	38
Francia	-	62	0	-9	11	-13	-50	42	-3	-14	15	9
Grecia	-	85	-85	34	177	-38	-11	182	16	63	-57	-22
Holanda	-	-14	-73	138	-10	135	-33	96	-13	48	121	-45
Irlanda (Eire)	-	-73	-37	18	58	-57	184	44	168	-25	179	43
Italia	-	2	307	-64	104	-1	-70	-2	24	27	53	-18
Luxemburgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	234	464	-8	28	-40	-23	43	-34	1	34	16
Reino Unido	-	175	273	1	11	-34	-69	49	-38	-7	3	17
Suecia	-	139	-70	-28	-19	-60	105	-13	55	73	-16	68
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	-	-37	41	132	-22	-30	136	14	5	0	176	-32
Islandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	-	103	-87	690	160	-63	33	-4	108	29	6	175
Suiza	-	-44	67	124	-32	-24	147	14	0	-2	197	-42
NIC'S	-	118	20	-30	30	-25	5	26	40	-42	12	-6
Corea del Sur	-	324	203	-34	15	-35	-13	6	3	-48	101	-66
Taiwán	-	84	-49	-38	69	-10	34	18	38	-48	-26	9
Hong Kong	-	98	-33	238	21	-33	-22	267	95	-17	-34	101
Singapur	-	73	-50	39	65	70	-46	54	451	-52	209	11
JAPÓN	-	63	21	6	24	-10	-39	27	-9	7	15	-18
PANAMÁ	-	483	17	-10	12	-21	-13	43	-55	51	-29	39
CHINA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ISRAEL	-	20	-4	-28	-8	-11	-61	17	-16	19	10	-24
RESTO DEL MUNDO	-	273	5	-2	0	-52	8	0	26	5	-5	12

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y SE, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 16 Cont.
Dinámica de las exportaciones totales de México por país de destino de 1980-2002 *
 Tasas de crecimiento anuales

Pais	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	8	12	17	31	21	15	7	16	22	-5	1
NORTEAMÉRICA	10	15	20	28	21	16	8	18	23	-6	2
Estados Unidos	10	14	21	28	22	17	9	17	23	-5	2
Canadá	-11	57	-5	34	9	-1	-30	57	40	-8	-9
ALADI	35	15	4	83	17	6	-19	-26	21	6	-14
Argentina	-3	57	-12	26	66	-4	-23	-33	13	-16	-54
Bolivia	-33	101	-22	80	26	4	9	-9	-16	-8	-17
Brasil	118	-28	29	113	10	-20	-24	-25	29	13	-18
Colombia	40	9	28	48	-3	17	-13	-18	26	10	10
Chile	20	31	2	140	41	22	-26	-41	18	-13	-31
Ecuador	4	-10	94	6	4	18	-14	-44	57	18	18
Paraguay	-59	13	-17	106	40	-21	-38	-43	16	26	-28
Perú	-19	50	17	62	18	13	-18	-9	18	-18	13
Uruguay	111	209	-74	64	51	-40	21	-29	80	-1	3
Venezuela	57	14	-24	118	12	59	-19	-20	19	34	-16
Cuba	11	-18	82	127	-16	-14	-12	-14	-2	-16	-26
CENTROAMÉRICA	16	0	12	29	23	29	15	-2	9	5	0
Belize	10	6	2	-19	49	-1	14	1	23	-23	73
Costa Rica	34	-7	-5	50	33	18	28	-11	14	18	2
El Salvador	4	-6	14	15	7	35	2	12	0	12	-3
Guatemala	8	33	7	42	16	38	19	-8	-2	5	-8
Honduras	42	-51	82	-2	41	20	16	16	31	-11	15
Nicaragua	0	13	3	46	69	22	-10	12	45	-2	-1
UNIÓN EUROPEA	2	-18	1	20	5	14	-2	34	8	-5	-2
Alemania	-7	-12	-8	31	24	12	60	82	-26	-3	-18
Austria	187	-38	-77	27	-22	58	-34	3	57	15	-21
Bélgica	-12	-20	20	80	-16	-9	-38	4	-6	40	-7
Dinamarca	32	-21	21	-65	145	65	16	38	-9	-1	-15
España	7	-26	-7	-7	14	4	-24	15	85	-17	14
Finlandia	133	-37	207	-59	-21	240	-67	382	-48	98	26
Francia	-6	-19	14	-7	-12	1	-7	-28	30	-1	-6
Grecia	165	-42	-11	68	6	20	-12	-20	33	-29	-6
Holanda	-11	18	-10	2	8	36	29	44	-10	16	24
Irlanda (Eire)	86	723	-8	-37	107	-23	-67	81	67	66	0
Italia	-15	-42	2	129	-29	95	-34	-6	30	8	-28
Luxemburgo	-	-	200	867	-10	4	130	-5	36	46	230
Portugal	53	-46	-17	36	-30	71	-10	107	8	-23	-10
Reino Unido	6	-13	33	80	11	25	-4	17	16	-23	-7
Suecia	20	-35	42	27	-36	169	-14	-48	-1	58	19
ASOCIACIÓN EUROPEA											
DE LIBRE COMERCIO	-6	11	12	268	-36	-10	-23	65	29	-22	1
Islandia	-	-	-67	33	0	150	-30	29	-33	-33	-50
Noruega	-72	36	21	37	135	-65	29	-40	211	-83	29
Suiza	8	8	12	286	-41	-5	-25	73	24	-18	1
NIC'S	7	11	10	166	12	-14	1	14	-21	18	8
Corea del Sur	19	-32	46	121	117	-65	8	109	23	64	-34
Taiwán	-43	-46	-1	90	-5	3	17	83	57	20	25
Hong Kong	-29	52	83	191	-14	-35	-23	-18	5	-36	62
Singapur	182	27	-49	158	36	65	16	7	-59	23	23
JAPÓN	-36	-13	45	-2	42	-17	-26	-9	20	-33	-25
PANAMÁ	10	35	-16	81	25	19	5	-14	-7	-13	28
CHINA	-	-	-6	-12	4	20	131	19	61	38	62
ISRAEL	14	-45	-97	209	-10	220	-41	112	44	-28	30
RESTO DEL MUNDO	1	16	-10	39	61	0	7	-2	29	1	7

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y

SE, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 17
Exportaciones de manufacturas con maquila y sin maquila en México
1980 - 2002

Miles de dólares

Periodo	Manufacturera totales	Manufacturera con maquila	Manufacturera sin maquila
1980	5,549,310	2,519,163	3,030,147
1981	6,565,774	3,205,286	3,360,488
1982	5,843,114	2,825,539	3,017,575
1983	8,223,790	3,641,094	4,582,696
1984	10,498,117	4,904,318	5,594,799
1985	10,071,463	5,093,488	4,977,965
1986	12,888,280	5,645,889	7,242,391
1987	16,850,723	7,105,028	9,745,695
1988	21,649,697	10,145,670	11,504,027
1989	24,936,366	12,328,926	12,607,470
1990	27,827,944	13,872,504	13,955,440
1991	31,601,825	15,833,065	15,768,760
1992	36,420,471	18,680,054	16,740,417
1993	41,685,104	21,853,017	19,832,067
1994	50,402,058	26,269,246	24,132,810
1995	66,557,870	31,103,273	35,454,597
1996	80,304,580	36,920,320	43,384,260
1997	94,802,209	45,165,628	49,636,581
1998	106,062,342	53,083,109	52,978,233
1999	122,084,538	63,853,585	58,230,951
2000	145,334,184	79,467,412	65,866,772
2001	141,352,955	76,680,909	64,472,046
2002	142,031,436	78,098,090	63,933,346

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 17a
Exportaciones de manufacturas con maquila y sin maquila en México
1980 - 2002

porcentaje de las exportaciones manufactureras totales

Periodo	Manufacturera totales	Manufacturera con maquila	Manufacturera sin maquila
1980	100	45.4	54.6
1981	100	48.8	51.2
1982	100	48.4	51.8
1983	100	44.3	55.7
1984	100	46.7	53.3
1985	100	50.6	49.4
1986	100	43.8	56.2
1987	100	42.2	57.8
1988	100	46.9	53.1
1989	100	49.4	50.6
1990	100	49.9	50.1
1991	100	50.1	49.9
1992	100	52.7	47.3
1993	100	52.4	47.6
1994	100	52.1	47.9
1995	100	48.7	51.3
1996	100	46.0	54.0
1997	100	47.6	52.4
1998	100	50.0	50.0
1999	100	52.3	47.7
2000	100	54.7	45.3
2001	100	54.4	45.6
2002	100	55.0	45.0

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 18a
Dinámica de las empresas maquiladoras en activo
valor de las exportaciones maquiladoras en México
1980 - 2002

Periodo	Establecimientos en activo (Unidades)	Exportaciones maquiladoras (Miles de dólares)
1980	-	-
1981	-2.4	27.2
1982	-3.3	-11.8
1983	2.6	28.9
1984	12.0	34.7
1985	13.1	3.9
1986	17.1	10.8
1987	26.4	25.8
1988	24.1	42.8
1989	5.2	21.5
1990 ^{1/}	21.9	12.5
1991	12.5	14.1
1992	5.8	18.0
1993	0.7	17.0
1994	-3.7	20.2
1995	9.8	18.4
1996	12.6	18.7
1997	12.3	22.3
1998	9.2	17.5
1999	9.8	20.3
2000	7.8	24.5
2001	-11.5	-3.3
2002	-9.2	1.6

1/ A partir de esta fecha, el número de establecimientos corresponde al cierre del mes de diciembre de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

NAFIN, *La economía mexicana* en cifras 1995, 14a edición.

INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*.

Cuadro 18
Empresas maquiladoras en activo y
valor de las exportaciones maquiladoras en México
1980-2002

Periodo	Establecimientos en activo (Unidades)	Exportaciones maquiladoras (Miles de dólares)
1980	620	2,519,163
1981	605	3,205,286
1982	585	2,825,539
1983	600	3,641,094
1984	672	4,904,318
1985	780	5,093,498
1986	890	5,645,889
1987	1,125	7,105,028
1988	1,396	10,145,670
1989	1,468	12,328,926
1990 ^{1/}	1,789	13,872,504
1991	2,013	15,833,065
1992	2,129	18,680,054
1993	2,143	21,853,017
1994	2,064	26,269,246
1995	2,267	31,103,273
1996	2,553	36,920,320
1997	2,867	45,165,628
1998	3,130	53,063,109
1999	3,436	63,853,585
2000	3,703	79,467,412
2001	3,279	76,880,909
2002	2,976	78,088,090

1/ A partir de esta fecha, el número de establecimientos corresponde al cierre del mes de diciembre de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a:

Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

NAFIN, *La economía mexicana* en cifras 1995, 14a edición.

INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*.



Cuadro 19

Importancia de las exportaciones a Estados Unidos en el comercio exterior de México, 1980-2002.^{1/}

Periodo	Exportaciones a Estados Unidos (Millones de dólares)	Tasa de crecimiento anual	Participación con respecto a las exportaciones totales
1980	10,112	-	65
1981	10,719	6.0	53
1982	10,756	0.3	51
1983	12,996	20.8	58
1984	13,714	5.5	57
1985	13,158	-4.0	61
1986	10,627	-19.2	66
1987	13,361	25.7	65
1988	13,556	1.5	66
1989	15,828	16.8	69
1990	16,456	16.6	69
1991	33,953	84.0	80
1992	37,468	10.4	81
1993	42,851	14.4	83
1994	51,645	20.5	85
1995	66,273	28.3	83
1996	80,574	21.6	84
1997	94,185	16.9	85
1998	102,924	9.3	88
1999	120,393	17.0	88
2000	147,686	22.7	89
2001	140,297	-5.0	89
2002	143,048	2.0	89

Nota: De 1993-2002 los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila. Sin embargo, las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios posteriores.

1/ Para los años de 1980-1992 son exportaciones en valor comercial sin fletes y seguros (valores FOB), mientras que para el periodo de 1993-2002 las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.

Cuadro 20

Importancia del comercio exterior de México con Estados Unidos, 1980-2002.

Periodo	Exportaciones a Estados Unidos ^{1/}	Importaciones provenientes de Estados Unidos ^{2/}	Balanza Comercial	Exportaciones a Estados Unidos y	Importaciones provenientes de Estados Unidos ^{2/}	Balanza Comercial
	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Porcentajes con respecto a PIB de México	Porcentajes con respecto a PIB de México	Millones de dólares
1980	10,112	12,562	-2,451	5.0	6.2	-1.2
1981	10,719	15,778	-5,059	4.3	6.4	-2.0
1982	10,766	8,969	1,797	9.9	8.3	1.7
1983	12,996	5,518	7,478	10.0	4.2	5.7
1984	13,714	7,315	6,399	8.5	4.5	4.0
1985	13,156	8,633	4,523	9.7	6.3	3.3
1986	10,627	7,392	3,235	11.8	8.2	3.6
1987	13,361	7,878	5,484	14.5	8.8	6.0
1988	13,556	12,607	949	7.5	7.0	0.5
1989	15,828	15,827	1	7.7	7.7	0.0
1990	16,456	20,491	-2,035	7.4	8.2	-0.8
1991	33,953	36,814	-2,862	11.0	12.0	-0.9
1992	37,468	44,216	-6,748	10.4	12.3	-1.9
1993	42,851	45,295	-2,444	10.6	11.2	-0.8
1994	51,645	54,791	-3,145	19.3	20.5	-1.2
1995	66,273	53,828	12,444	27.5	22.4	5.2
1996	80,574	67,536	13,038	25.0	21.0	4.0
1997	94,185	82,002	12,183	23.9	20.9	3.1
1998	102,924	93,256	9,668	26.4	23.9	2.5
1999	120,393	105,267	15,126	24.9	21.8	3.1
2000	147,686	127,534	20,151	25.7	22.2	3.5
2001	140,297	113,767	26,530	24.0	17.8	4.2
2002	143,048	106,557	36,491	24.0	17.9	6.1

Nota: De 1993-2002 los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila. Sin embargo, las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Para los años de 1980-1992 son exportaciones en valor comercial sin fletes y seguros (valores FOB), mientras que para el periodo de 1993-2002 las exportaciones incluyen fletes más seguros.

2/ Importaciones en valor comercial que incluyen fletes más seguros.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Estadísticas Históricas de México, Edición 2000, Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 21
Importancia de las importaciones a Estados Unidos en el
comercio exterior de México, 1980-2002.^{1/}

Periodo	Importaciones provenientes de Estados Unidos (Millones de dólares)	Tasa de crecimiento anual	Participación con respecto a las importaciones totales
1980	12,562	—	62
1981	15,778	25.6	61
1982	8,969	-43.2	57
1983	5,518	-38.5	58
1984	7,315	32.6	58
1985	8,633	18.0	57
1986	7,392	-14.4	57
1987	7,878	6.6	57
1988	12,607	60.0	60
1989	15,827	25.5	60
1990	20,491	29.5	63
1991	36,814	79.7	71
1992	44,216	20.1	69
1993	45,295	2.4	69
1994	54,791	21.0	69
1995	53,829	-1.8	74
1996	67,536	25.5	75
1997	82,002	21.4	75
1998	93,258	13.7	74
1999	105,267	12.9	74
2000	127,534	21.2	73
2001	113,767	-10.8	68
2002	106,557	-6.3	63

Nota: De 1993-2002 los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila. Sin embargo, las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios.

1/ Importaciones en valor comercial que incluyen fletes más seguros.

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 22
Exportaciones de México a Estados Unidos por sector de actividad, 1991-2001.^{1/}
Miles de Dólares.

Periodo	Exportaciones Totales	Sector Industrial										Otras actividades
		Sector Primario	Sector Industrial									
		Alimentos y animales vivos	Bebidas y tabaco	Materias primas no comestibles, excepto combustibles	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	Acasas animales y vegetales, grasas y cereas	Productos quimicos y productos relacionados	Productos manufacturados	Maquinaria y equipo de transporte	Diversos articulos manufacturados	Comercio y otras transacciones	
1991	18,043,404	2,611,473	254,756	744,177	4,888,428	23,165	897,752	2,123,080	5,835,054	730,787	15,733	
1992	37,052,881	2,509,299	252,188	862,632	4,821,675	27,393	1,227,482	3,914,169	19,156,335	4,256,284	28,424	
1993	47,084,917	3,187,921	306,103	852,248	6,191,628	32,887	1,770,548	4,878,106	24,260,732	5,421,338	80,406	
1994	51,074,342	3,248,118	47,744,102	935,367	3,320,773	29,709	1,325,852	4,698,625	26,899,721	6,271,568	81,123	
1995	65,063,498	4,511,323	398,631	1,284,227	6,308,134	34,532	1,606,473	5,961,969	37,021,614	7,788,893	178,803	
1996	80,239,482	4,354,728	532,873	1,362,104	8,911,673	47,474	1,980,235	6,961,356	45,722,980	10,103,281	283,800	
1997	94,202,360	4,690,587	669,917	1,313,489	8,812,503	31,578	2,332,573	8,840,964	53,897,940	13,641,813	190,996	
1998	101,974,910	4,641,898	97,153,188	1,188,189	5,312,862	46,032	2,119,198	9,361,586	62,551,222	15,788,531	179,824	
1999	118,701,635	4,968,903	113,593,179	860,001	1,231,424	7,499,413	52,581	2,187,433	10,023,579	18,138,750	141,553	
2000	148,648,432	5,347,689	141,235,287	1,315,449	1,283,973	11,498,816	35,469	2,641,489	11,675,984	91,639,385	21,154,723	
2001	139,545,866	5,161,224	134,271,810	1,404,636	1,158,879	8,851,263	28,409	2,489,307	10,950,328	88,401,515	20,989,475	

1/ Clasificación de actividades se hace de acuerdo a la Commodity Classification of the Standard International Trade Classification (Revision 3).
Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, Bases de datos de la ITCS International Trade by Commodity. Página web www.sourceoecd.org

Cuadro 22a
Dinámica de las exportaciones de México a Estados Unidos por sector de actividad, 1991-2001.^{1/}
Tasas de crecimiento anuales.

Periodo	Exportaciones Totales	Sector Industrial										Otras actividades
		Sector Primario	Sector Industrial									
		Alimentos y animales vivos	Bebidas y tabaco	Materias primas no comestibles, excepto combustibles	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	Acasas animales y vegetales, grasas y cereas	Productos quimicos y productos relacionados	Productos manufacturados	Maquinaria y equipo de transporte	Diversos articulos manufacturados	Comercio y otras transacciones	
1991	105	-4	-5	16	3	18	37	64	223	482	68	
1992	27	27	23	10	28	20	44	25	27	27	204	
1993	8	2	8	-2	-15	-10	-25	-4	19	16	1	
1994	27	39	28	35	20	16	21	27	28	24	120	
1995	23	-3	37	8	41	37	23	17	24	30	47	
1996	17	7	26	-4	-3	-33	18	27	18	35	-27	
1997	8	-1	9	-10	-38	43	-9	6	16	16	-6	
1998	16	7	17	4	41	17	3	7	18	15	-21	
1999	24	8	24	4	53	-33	21	18	25	17	-54	
2000	-5	-3	7	-10	-23	-20	-8	-6	-4	-1	72	

1/ Clasificación de actividades se hace de acuerdo a la Commodity Classification of the Standard International Trade Classification (Revision 3).
Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, Bases de datos de la ITCS International Trade by Commodity. Página web www.sourceoecd.org



Cuadro 22b
Estructura de las exportaciones de México a Estados Unidos por sector de actividad, 1991-2001, %
Porcentajes.

Periodo	Exportaciones Totales	Sector Industrial										Comercio y otras transacciones
		Primario	Sector Industrial									
		Alimentos y animales vivos	Bebidas y tabaco	Materias primas no combustibles, aceites, lubricantes y materiales relacionados	Combustibles minerales, animales y vegetales, grasas y carnes	Productos químicos y productos relacionados	Productos manufacturados	Maquinaria y equipo de transporte	Diversos artículos manufacturados			
1991	100	14.5	1.5	4.1	26.0	0.1	5.0	11.8	32.9	4.1	0.1	
1992	100	6.8	0.7	2.3	13.0	0.1	3.3	10.8	51.7	11.5	0.1	
1993	100	6.8	0.7	2.0	13.1	0.1	3.8	10.4	51.5	11.5	0.2	
1994	100	6.4	0.7	1.8	10.3	0.1	2.6	9.2	56.6	12.3	0.2	
1995	100	6.9	0.6	1.9	9.7	0.1	2.5	9.2	58.9	12.0	0.3	
1996	100	5.4	0.7	1.7	11.1	0.1	2.5	8.7	57.0	12.6	0.3	
1997	100	5.0	0.7	1.4	9.1	0.0	2.5	9.4	57.2	14.5	0.2	
1998	100	4.6	0.8	1.2	5.2	0.0	2.1	9.2	61.3	15.5	0.2	
1999	100	4.2	0.8	1.0	6.3	0.0	1.8	8.4	61.9	15.3	0.1	
2000	100	3.6	0.8	0.9	7.8	0.0	1.8	8.0	62.5	14.4	0.0	
2001	100	3.7	1.0	0.8	6.3	0.0	1.8	7.8	63.3	15.0	0.1	

1/ Clasificación de actividades se hace de acuerdo a la Commodity Classification of the Standard International Trade Classification (Revision 3)
Fuente: Elaboración propia en base a OCDE. Bases de datos de la ITCS International Trade by Commodity. Página web www.sourcecd.org



Cuadro 22 (I)
Comercio exterior de la industria automotriz en México, 1980-2002.
Miles de dólares

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1980	424,996	2,365,413	-1,940,417
1981	458,993	3,385,162	-2,926,169
1982	533,332	1,756,882	-1,223,550
1983	730,332	682,066	48,266
1984	1,579,571	1,235,962	343,609
1985	1,615,059	1,405,262	209,797
1986	2,323,655	1,293,454	1,030,201
1987	3,348,912	1,696,524	1,652,388
1988	3,540,256	2,421,038	1,119,218
1989	3,804,427	2,373,355	1,431,072
1990	4,837,745	5,778,009	-940,264
1991	5,769,253	7,565,818	-1,796,565
1992	7,297,207	9,160,640	-1,863,433
1993	8,900,110	9,467,746	-567,636
1994	10,796,059	11,470,973	-674,914
1995	15,235,049	9,497,934	5,737,115
1996	19,640,575	10,441,977	9,198,598
1997	20,781,416	13,023,296	7,758,120
1998	23,626,963	14,398,638	9,228,325
1999	27,404,974	16,823,041	10,581,933
2000	32,257,729	23,252,273	9,005,456
2001	31,684,977	22,988,608	8,696,369
2002 ^{p/}	31,722,074	23,396,822	8,325,252

p/ Cifras preliminares

Fuente: INEGI, La industria automotriz en México, Ediciones 1980-1985, 1991, 1996, 2001 y 2003.

Cuadro 22 (I)a.
Exportaciones e importaciones de la industria automotriz en México
1980-2002
Tasas de crecimiento anuales

Periodo	Exportaciones	Importaciones
1980	--	--
1981	8.0	43.1
1982	16.2	-48.1
1983	36.9	-61.2
1984	116.3	81.2
1985	2.2	13.7
1986	43.9	-8.0
1987	44.1	31.2
1988	5.7	42.7
1989	7.5	-2.0
1990	27.2	143.5
1991	19.3	30.9
1992	26.5	21.1
1993	22.0	3.4
1994	21.3	21.2
1995	41.1	-17.2
1996	28.9	9.9
1997	5.8	24.7
1998	13.7	10.6
1999	16.0	16.8
2000	17.7	38.2
2001	-1.8	-1.1
2002 ^{p/}	0.1	1.8

p/ Cifras preliminares

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, La industria automotriz en México, varias Ediciones.



Cuadro 23
Resumen del comercio exterior de México de 1987-2002.

	Miles de dólares							
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Exportaciones								
Totales	27,599,615	30,691,498	35,171,046	40,710,936	42,687,620	46,196,623	51,885,965	60,882,216
Petroleras	8,629,792	6,711,247	7,875,983	10,103,660	8,166,415	8,306,599	7,418,405	7,445,038
Petróleo Crudo ^{1/}	7,876,988	5,883,524	7,291,621	8,920,872	7,264,833	7,419,544	6,485,314	6,624,094
Otras	752,806	827,723	584,362	1,182,788	901,582	887,055	933,091	820,944
No Petroleras	18,969,723	23,980,251	27,295,063	30,607,276	34,521,113	37,889,023	44,467,565	53,437,180
Agropecuarias	1,543,007	1,670,275	1,753,914	2,182,442	2,372,527	2,112,357	2,504,211	2,678,393
Extractivas	575,995	660,282	604,755	616,895	546,761	356,195	278,250	358,731
Manufactureras	16,850,723	21,649,697	24,936,396	27,827,944	31,601,825	35,420,471	41,685,104	50,402,056
De Maquiladoras	7,105,028	10,145,670	12,328,926	13,872,504	15,833,065	18,680,054	21,853,017	26,269,248
Resto	9,745,695	11,504,027	12,607,470	13,955,440	15,768,760	16,740,417	19,832,087	24,132,810
Importaciones								
Totales	18,812,426	28,081,969	34,765,992	41,693,260	49,966,660	62,129,350	66,386,642	79,345,901
Bienes de Consumo	787,647	1,921,552	3,468,552	5,096,555	5,834,291	7,744,075	7,842,355	9,510,447
Bienes de Uso								
Intermedio	15,414,140	22,133,585	26,498,774	29,705,110	35,544,735	42,629,552	46,468,269	56,513,736
Maquiladoras	5,506,971	7,808,255	9,328,090	10,321,352	11,782,443	13,936,719	16,442,963	20,468,187
Resto	9,807,169	14,325,330	17,170,684	19,383,758	23,762,292	28,892,833	30,025,306	36,047,569
Bienes de Capital	2,630,639	4,026,832	4,769,671	6,769,601	8,587,534	11,555,723	11,055,918	13,321,718

^{1/} Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 23 Cont.
Resumen del comercio exterior de México de 1987-2002.

	Miles de dólares							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones								
Totales	79,641,562	86,999,736	110,431,383	117,489,667	136,391,099	166,464,818	168,442,965	160,762,670
Petroleras	8,422,579	11,653,698	11,323,152	7,134,319	9,928,210	16,362,765	12,796,739	14,475,598
Petróleo Crudo ^{1/}	7,419,814	10,705,333	10,333,767	6,367,920	8,858,809	14,866,971	11,590,841	13,108,889
Otras	1,002,965	948,365	989,385	766,399	1,069,401	1,495,794	1,207,898	1,366,709
No Petroleras	71,118,974	84,346,038	99,108,233	110,325,238	126,462,889	150,072,053	145,644,126	146,287,072
Agropecuarias	4,018,153	3,592,286	3,828,132	3,796,676	3,925,891	4,217,218	3,902,711	3,866,315
Extractivas	544,951	449,172	477,892	466,220	452,462	520,853	368,460	389,321
Manufactureras	66,557,870	80,304,580	94,802,209	106,062,342	122,084,536	145,334,184	141,352,955	142,031,436
De Maquiladoras	31,103,273	36,920,320	45,185,828	53,083,109	63,853,585	79,467,412	76,690,909	78,098,090
Resto	35,454,597	43,384,260	49,616,381	52,979,233	58,230,951	65,866,772	64,472,046	63,933,346
Importaciones								
Totales	72,463,067	89,468,769	109,607,793	126,373,069	141,974,760	174,467,811	168,396,461	168,678,667
Bienes de Consumo	5,334,739	8,656,768	9,328,026	11,108,476	12,175,015	16,660,553	19,752,002	21,178,350
Bienes de Uso								
Intermedio	58,421,075	71,889,632	85,365,700	96,935,217	109,269,611	133,637,342	126,148,761	126,508,028
Maquiladoras	28,178,808	30,504,710	36,332,102	42,556,714	50,409,309	61,708,823	57,598,529	59,295,990
Resto	32,242,267	41,384,922	49,033,598	54,378,503	58,860,302	71,928,519	68,550,232	67,212,038
Bienes de Capital	6,697,253	10,922,369	15,116,065	17,329,366	20,530,134	24,129,916	22,495,666	20,962,479

^{1/} Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 24
Exportaciones totales, petroleras y no petroleras desagregando la industria manufacturera con maquila y sin maquila en México, 1980-2002
Miles de dólares

Periodo	Exportaciones Totales	Exportaciones Petroleras			Exportaciones No Petroleras					
		Totales	Petróleo Crudo	Otras	Totales	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras totales	Manufactureras con maquila	Manufactureras sin maquila
1980	18,031,039	10,441,349	9,448,833	992,516	7,589,890	1,527,909	512,472	5,549,310	2,519,183	3,030,127
1981	23,307,339	14,573,131	13,305,151	1,267,980	8,734,208	1,482,368	686,047	6,585,774	3,205,286	3,380,488
1982	24,055,210	18,477,181	15,622,728	854,453	7,578,029	1,233,345	501,574	5,843,114	2,825,539	3,017,575
1983	25,953,138	18,017,153	14,793,129	1,224,024	9,835,985	1,188,538	523,656	8,223,790	3,841,094	4,582,696
1984	29,100,351	18,601,310	14,967,536	1,833,774	12,499,041	1,480,848	530,077	10,499,117	4,904,318	5,594,799
1985	26,757,293	14,766,650	13,308,778	1,457,874	11,990,843	1,408,884	510,297	10,071,483	5,093,498	4,977,985
1986	21,803,596	8,307,212	5,580,240	726,972	15,496,384	2,098,409	509,697	12,888,280	5,845,889	7,242,391
1987	27,599,515	8,626,792	7,878,986	752,806	18,969,723	1,543,007	575,995	16,850,723	7,105,028	9,745,695
1988	30,981,486	8,711,247	5,883,524	827,723	23,986,251	1,670,275	680,282	21,649,897	10,145,670	11,504,027
1989	35,171,046	7,875,983	7,291,821	584,162	27,295,063	1,753,914	604,755	24,936,398	12,328,928	12,607,470
1990	40,710,936	10,103,660	8,920,672	1,182,988	30,807,278	2,162,442	616,895	27,827,944	13,872,504	13,955,440
1991	42,687,520	8,166,415	7,264,833	901,582	34,521,113	2,372,527	546,761	31,801,825	15,833,065	15,968,760
1992	46,195,623	8,306,599	7,419,544	887,055	37,889,023	2,112,357	356,195	35,420,471	18,880,054	18,740,417
1993	51,885,965	7,418,405	6,485,314	933,091	44,467,565	2,504,211	278,250	41,685,104	21,853,017	19,832,087
1994	60,882,218	7,445,036	6,824,094	820,944	53,437,180	2,678,393	356,731	50,402,058	26,269,246	24,132,810
1995	79,541,552	8,422,579	7,419,814	1,002,965	71,118,974	4,016,153	544,951	66,557,870	31,103,273	35,454,597
1996	95,999,736	11,853,698	10,705,333	948,365	84,346,036	3,592,286	449,172	80,304,580	36,920,320	43,384,260
1997	110,431,383	11,323,152	10,333,787	989,385	99,106,233	3,628,132	477,892	94,802,209	45,185,628	49,616,581
1998	117,459,557	7,134,319	6,367,920	766,399	110,325,238	3,796,676	466,220	106,062,342	53,083,109	52,979,233
1999	136,391,099	9,928,210	8,858,809	1,069,401	126,462,889	3,925,691	452,462	122,084,536	63,853,585	58,230,951
2000	166,454,818	16,382,765	14,886,971	1,495,794	150,072,053	4,217,216	520,653	145,334,184	70,487,412	65,866,772
2001	158,442,885	12,796,739	11,590,841	1,207,898	145,644,126	3,902,711	368,460	141,352,955	76,880,908	64,472,046
2002	180,782,670	14,475,598	13,108,869	1,366,709	146,287,072	3,898,315	389,321	142,031,436	78,096,090	63,933,346

1/ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V. misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.
Fuente: Banco de México, Indicadores económicos y financieros.

Cuadro 24b
Estructura de las exportaciones no petroleras desagregando la industria manufacturera con maquila y sin maquila en México, 1980-2003.
Porcentajes

Periodo	Totales	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras totales	Manufactureras con maquila	Manufactureras sin maquila
1980	100	20.1	6.8	73.1	33.2	39.9
1981	100	17.0	7.9	75.2	36.7	38.5
1982	100	16.3	6.6	77.1	37.3	39.8
1983	100	12.0	5.3	82.8	36.6	46.1
1984	100	11.7	4.3	84.0	39.2	44.8
1985	100	11.7	4.3	84.0	42.5	41.5
1986	100	13.5	3.3	83.2	36.4	46.7
1987	100	8.1	3.0	88.8	37.5	51.4
1988	100	7.0	2.8	90.3	42.3	48.0
1989	100	6.4	2.2	91.4	45.2	46.2
1990	100	7.1	2.0	90.9	45.3	45.6
1991	100	6.9	1.6	91.5	45.9	45.7
1992	100	5.6	0.9	93.5	49.3	44.2
1993	100	5.6	0.6	93.7	49.1	44.6
1994	100	5.0	0.7	94.3	49.2	45.2
1995	100	5.6	0.8	93.6	43.7	49.9
1996	100	4.3	0.5	95.2	43.8	51.4
1997	100	3.9	0.5	95.7	45.6	50.1
1998	100	3.4	0.4	96.1	48.1	48.0
1999	100	3.1	0.4	96.5	50.5	46.0
2000	100	2.8	0.3	96.8	53.0	43.9
2001	100	2.7	0.3	97.1	52.8	44.3
2002	100	2.6	0.3	97.1	53.4	43.7

1/ Incluye la Industria Maquiladora de Exportación.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de México, Indicadores económicos y financieros.



Cuadro 25
Exportaciones manufactureras por gran división ^{1/}, 1980-2002.
Millones de dólares

Periodo	Total	I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	II Textiles, Prendas de Vestir, e Industria del Cuero	III Industria de la Madera y Productos de Madera	IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos del Caucho y Plástico	VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados de Petróleo y Carbón	VII Industrias Metálicas Básicas	VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	IX Otras Industrias Manufactur eras
1980	3,571	772	165	55	79	955	126	568	786	44
1981	4,098	679	181	59	81	1,224	125	605	894	50
1982	3,386	707	150	52	79	844	140	490	888	36
1983	5,448	725	191	82	75	1,546	210	881	1,663	75
1984	6,906	822	275	98	97	2,226	269	888	2,218	75
1985	6,428	751	195	72	87	2,173	313	641	2,129	68
1986	7,050	796	291	90	113	1,462	342	623	3,075	58
1987	10,427	1,313	568	135	222	1,958	447	1,280	4,457	88
1988	12,268	1,363	620	182	322	2,369	521	1,567	5,237	90
1989	13,091	1,268	623	197	269	2,300	567	1,900	5,859	106
1990	14,661	1,095	632	168	203	2,987	525	1,884	7,241	127
1991	32,307	1,421	2,014	444	622	3,718	637	2,089	20,463	701
1992	36,169	1,365	2,317	498	855	3,880	919	2,074	23,712	849
1993	42,500	1,590	2,770	574	862	4,282	1,125	2,423	28,352	721
1994	51,075	1,896	3,256	586	562	4,826	1,215	2,620	35,324	989
1995	67,383	2,529	4,899	620	872	6,162	1,405	4,689	44,681	1,308
1996	81,014	2,930	6,339	861	896	6,339	1,718	4,790	55,736	1,406
1997	95,565	3,325	8,814	1,047	1,064	7,070	2,028	5,358	65,166	1,695
1998	106,586	3,543	9,844	1,057	1,164	7,145	2,290	4,938	74,782	1,821
1999	122,819	3,791	11,218	1,113	1,335	8,035	2,586	4,343	88,737	1,860
2000	146,497	4,144	12,520	1,139	1,350	9,764	2,866	4,867	108,517	1,492
2001	142,115	4,229	11,171	898	1,282	9,230	2,990	4,140	106,635	1,540
2002 p/	143,203	4,449	11,029	849	1,273	9,544	2,880	4,294	106,603	2,282

p/ Cifras preliminares.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Elaboración propia en base a: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 25a
Dinámica de las exportaciones manufactureras por gran división ^{1/}, 1980-2002.
Tasas de crecimiento anuales

Periodo	Total	I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	II Textiles, Prendas de Vestir, e Industria del Cuero	III Industria de la Madera y Productos de Madera	IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos del Caucho y Plástico	VI Productos de Minerías no Metálicas, Excepto Derivados de Petróleo y Carbón	VII Industrias Metálicas Básicas	VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	IX Otras Industrias Manufactur eras
1980	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1981	14.8	-11.9	-2.1	7.2	3.3	28.2	-2.3	41.9	13.8	12.9
1982	-17.4	4.1	-17.1	-12.3	-3.8	-31.0	11.9	-39.2	-0.6	-27.9
1983	60.9	2.4	27.4	57.4	-4.2	83.2	50.6	79.8	87.3	109.2
1984	28.2	13.4	43.8	19.6	28.9	44.0	37.3	0.6	33.3	-0.8
1985	-8.0	-8.6	-29.3	-26.6	-10.7	-2.4	8.4	-27.8	-3.9	-6.9
1986	9.7	6.0	49.3	24.7	31.0	-32.7	9.4	28.4	44.5	-14.6
1987	47.9	65.1	94.9	49.9	96.1	34.0	30.5	53.1	44.9	17.9
1988	17.7	3.7	9.4	35.0	44.7	21.0	18.5	24.4	17.5	31.9
1989	8.7	-6.9	0.5	8.6	-16.3	-2.8	8.9	21.3	11.9	20.1
1990	13.5	-13.8	1.5	-15.0	-24.6	29.8	-7.4	-0.6	23.6	17.5
1991	117.4	29.8	218.6	164.3	206.2	24.5	58.5	10.8	182.6	451.2
1992	12.0	-4.0	15.0	12.4	5.4	7.0	9.9	-0.7	15.9	-7.4
1993	17.5	18.5	19.6	15.1	1.1	7.8	22.4	18.8	19.6	11.0
1994	20.2	19.2	17.5	2.2	-15.2	8.1	8.0	8.2	24.8	37.2
1995	31.9	33.4	50.5	5.7	65.2	33.6	15.6	86.6	28.5	32.3
1996	20.2	15.9	29.4	39.0	2.7	2.5	22.3	-2.0	24.7	7.4
1997	18.0	13.5	39.0	21.8	18.8	11.5	17.9	11.9	16.9	20.6
1998	11.5	6.5	11.7	1.0	9.5	1.1	13.0	-7.8	14.8	7.4
1999	15.2	7.0	14.0	5.3	14.7	12.5	12.9	-12.1	18.7	-8.8
2000	19.3	9.3	11.6	2.3	1.1	21.5	11.6	7.9	22.3	-10.2
2001	-3.0	2.0	-10.8	-21.1	-5.0	-5.5	3.6	-11.7	-1.7	3.3
2002 p/	0.8	5.2	-1.3	-5.5	-0.7	3.4	-3.7	3.7	0.0	48.2

p/ Cifras preliminares.

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Elaboración propia en base a: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 26
 Importaciones por grupos de actividad económica en México, 1980-2002. ^{1/}
 Millones de dólares

Periodo	Total FOB	Agricultura y Silvicultura	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	Industrias Extractivas	Industrias Manufacture ras	Servicios y Productos no Clasificados
1980	19,342	1,884	141	257	16,852	207
1981	24,955	2,206	217	279	22,044	210
1982	15,037	827	172	221	13,571	145
1983	9,025	1,621	80	144	7,119	62
1984	12,167	1,696	184	194	10,035	59
1985	14,533	1,296	311	213	12,582	131
1986	12,433	783	155	188	11,202	105
1987	13,305	971	138	256	11,854	87
1988	20,274	1,397	376	324	18,120	57
1989	25,438	1,747	256	387	22,831	217
1990	31,272	1,830	241	389	28,523	289
1991	49,967	1,687	443	386	46,967	483
1992	62,129	2,402	456	520	58,235	516
1993	65,367	2,324	309	390	61,568	776
1994	79,346	2,893	378	438	74,425	1,112
1995	72,453	2,479	165	601	67,500	1,709
1996	88,469	4,346	325	649	81,138	3,011
1997	109,808	3,660	513	854	101,587	3,194
1998	125,373	4,281	492	916	116,431	3,253
1999	141,975	4,027	453	894	133,182	3,419
2000	174,458	4,305	494	1,326	165,136	3,197
2001 p/	168,396	4,655	477	1,581	159,408	2,275
2002 p/	168,679	4,872	503	1,967	160,614	714

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

1/ A partir de enero de 1991 en este total y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

Fuente: Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.



Cuadro 27
Exportaciones totales de mercancías y manufacturadas a nivel mundial y clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.
Millones de dólares

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones mundiales de mercancías	1,959,811	1,924,286	1,783,095	1,739,735	1,849,292	1,869,728	2,048,772	2,414,888	2,782,231	2,998,834	3,432,703
Países Desarrollados	1,260,073	1,239,490	1,173,442	1,158,941	1,237,306	1,278,854	1,482,863	1,745,188	1,997,436	2,141,086	2,479,473
América	263,300	311,441	287,876	282,388	314,248	309,765	317,487	352,290	439,532	485,644	521,221
Europa	803,429	743,785	715,195	698,953	718,921	757,441	829,016	1,119,240	1,241,278	1,324,438	1,609,351
Asia	135,979	157,165	143,640	152,073	175,507	183,424	217,911	236,740	274,608	285,004	299,861
Oceania	27,365	27,069	26,631	25,527	28,629	28,324	28,449	33,816	42,017	46,000	49,240
Países en Desarrollo	463,875	472,173	418,878	392,259	418,465	383,287	388,898	442,315	618,643	692,582	878,364
América	103,881	111,283	109,779	100,019	110,193	102,283	86,201	98,459	114,969	128,723	141,133
África	36,951	36,310	33,328	32,377	33,789	32,479	27,255	29,951	30,603	35,354	42,048
Asia	321,483	323,221	285,322	258,627	270,082	257,161	245,971	312,283	371,213	428,453	491,302
Oceania	1,860	1,359	1,247	1,236	1,401	1,344	1,471	1,842	1,958	2,022	1,871
Resto del Mundo	235,763	212,622	189,978	188,636	196,622	196,465	194,411	227,387	246,153	263,196	276,876
Exportaciones mundiales de manufacturadas	1,293,478	1,270,028	1,194,874	1,165,822	1,267,519	1,289,421	1,496,766	1,792,858	2,016,428	2,187,689	2,540,200
Países desarrollados	804,435	891,005	846,853	838,638	897,929	848,870	1,157,089	1,356,824	1,552,066	1,651,828	1,844,989
América	180,443	197,862	182,967	180,084	202,753	202,092	220,416	237,821	294,185	324,281	366,671
Europa	560,106	536,021	521,918	506,612	522,139	558,821	721,847	880,078	988,264	1,047,883	1,283,088
Asia	128,089	149,547	136,951	144,891	167,944	175,884	208,589	230,474	263,344	272,874	296,236
Oceania	5,817	5,575	5,016	4,977	5,080	4,874	5,227	6,851	8,253	7,030	8,393
Países en desarrollo	91,890	183,822	106,342	113,773	133,207	138,104	162,766	216,168	281,988	322,517	353,982
América	17,044	18,788	18,544	20,155	24,010	28,029	27,534	31,458	42,128	45,924	46,633
África	2,838	2,780	2,615	2,710	2,434	2,621	2,984	3,798	4,620	5,127	6,649
Asia	72,100	82,218	66,140	60,873	106,720	110,504	132,193	179,882	235,132	271,250	300,380
Oceania	8	40	44	38	42	49	45	51	110	217	340
Resto del mundo	297,350	276,201	242,479	216,314	226,383	203,648	178,361	182,678	182,374	213,344	241,229

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.

Cuadro 27 (Cont.)
Exportaciones totales de mercancías y manufacturadas a nivel mundial y clasificadas por el nivel de desarrollo de los países, 1980-2001.
Millones de dólares

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones mundiales de mercancías	3,812,328	3,780,710	3,746,324	4,243,446	6,078,365	5,347,203	6,837,796	8,446,938	8,664,388	8,388,892	8,119,130
Países Desarrollados	2,818,232	2,878,348	2,604,135	2,928,326	3,484,716	3,687,288	3,882,834	3,883,887	3,788,838	4,060,407	3,831,639
América	548,893	582,508	609,951	678,003	776,940	826,708	903,119	966,465	940,544	1,057,790	960,961
Europa	1,501,189	1,686,068	1,563,855	1,776,711	2,178,852	2,254,319	2,236,324	2,317,739	2,334,398	2,404,924	2,431,350
Asia	326,707	353,004	377,089	413,889	462,182	431,511	443,480	410,820	445,161	510,587	432,515
Oceania	51,443	52,648	53,260	59,723	66,756	74,752	77,131	67,963	66,535	77,196	77,113
Países en Desarrollo	718,829	798,877	857,851	1,004,106	1,217,208	1,315,828	1,416,314	1,321,832	1,432,670	1,784,967	1,780,283
América	141,822	150,963	160,298	186,388	227,116	254,175	281,923	278,801	287,154	357,007	341,154
África	41,803	40,855	39,349	39,517	45,758	54,523	58,884	48,822	54,867	68,478	88,696
Asia	529,981	602,493	654,831	774,821	940,833	1,003,451	1,098,463	991,634	1,077,812	1,337,770	1,370,608
Oceania	1,923	2,366	3,073	3,380	3,493	3,479	3,024	2,475	2,737	2,712	1,805
Resto del Mundo	278,584	287,886	284,838	311,014	378,445	444,287	484,848	432,019	433,178	539,618	407,228
Exportaciones mundiales de manufacturadas	2,699,121	2,858,140	2,847,206	3,267,463	3,910,333	4,043,876	4,283,841	4,248,612	4,410,421	4,967,673	4,772,921
Países desarrollados	1,860,494	2,118,687	2,061,365	2,333,870	2,782,178	2,841,348	2,833,617	2,896,916	3,078,738	3,100,431	3,142,966
América	392,503	422,956	451,276	504,959	572,284	613,748	691,821	702,828	743,835	825,450	780,370
Europa	1,265,524	1,347,013	1,235,134	1,417,017	1,731,011	1,796,890	1,800,332	1,867,483	1,895,400	1,772,968	1,958,338
Asia	312,719	337,963	360,609	394,707	436,797	408,616	418,777	378,842	418,920	479,406	402,529
Oceania	9,748	10,646	14,338	17,287	20,088	22,122	22,887	19,782	20,584	22,805	21,778
Países en desarrollo	409,853	488,824	549,097	665,838	813,098	863,258	831,623	831,342	1,000,377	1,161,101	1,263,876
América	51,948	68,627	79,314	91,837	111,905	124,478	145,751	157,512	170,438	202,855	198,565
África	6,585	7,173	7,048	7,969	9,712	10,917	11,346	12,889	13,087	10,926	13,512
Asia	350,756	410,461	482,478	565,832	691,481	727,865	774,426	780,982	818,852	936,874	1,041,762
Oceania	367	383	259	201	1	0	0	59	0	345	38
Resto del mundo	208,974	252,949	238,763	287,645	335,058	359,271	398,501	320,355	331,306	708,142	376,080

Nota: La clasificación de los países por su nivel de desarrollo y ubicación geográfica corresponde a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators, Edition 2002 in CD-ROM y UNCTAD, Handbook of Statistics, Year 2000.



Cuadro 28
Valor Agregado Total y Manufacturero en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes, 1980-2002.
 Millones de dólares a precios de 1995

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
VA Total												
Países Desarrollados	14,893,448	15,173,779	15,262,792	15,620,275	16,342,400	16,928,775	17,416,094	18,009,954	18,871,198	19,645,201	20,143,944	20,361,390
Estados Unidos	4,728,167	4,969,868	4,800,802	4,944,191	5,540,313	5,705,965	5,925,524	6,206,968	6,367,485	6,470,611	6,438,985	6,438,985
Japón ²	3,304,447	3,398,608	3,505,454	3,722,461	3,564,960	3,894,942	4,000,340	4,178,949	4,696,109	4,935,970	5,089,869	5,089,869
Alemania	1,845,418	1,962,822	1,963,980	1,699,400	1,746,501	1,765,029	1,834,922	1,857,141	1,928,298	1,989,809	2,104,881	2,192,952
Francia	1,068,089	1,085,311	1,114,202	1,131,227	1,151,602	1,177,702	1,216,833	1,246,540	1,300,444	1,356,833	1,392,702	1,408,934
Reino Unido	723,141	709,020	721,413	751,965	769,129	798,328	828,272	863,688	906,497	935,085	940,759	906,137
Italia	810,976	816,535	815,575	821,702	844,314	870,560	892,448	911,471	942,592	970,873	965,907	965,907
Países en Desarrollo³	2,362,953	2,419,154	2,452,737	2,524,924	2,663,059	2,768,813	2,937,810	3,099,721	3,256,065	3,394,207	3,498,390	3,695,291
Argentina	18,177	206,273	196,048	203,945	208,149	192,357	207,507	213,545	208,085	192,487	187,869	211,671
Brasil	462,747	442,417	444,983	429,811	452,458	488,410	527,425	546,411	563,751	539,510	556,660	556,660
México	208,434	225,010	220,921	214,207	220,556	223,615	217,793	218,363	222,429	231,365	242,588	252,799
China	164,482	173,983	180,883	211,270	243,441	274,093	297,526	330,787	366,077	381,153	396,354	432,782
Hong Kong, China	58,630	62,192	63,969	68,124	73,102	73,028	82,063	93,067	101,194	103,582	107,319	112,747
Indonesia	69,310	80,271	81,345	86,460	93,801	98,698	98,346	105,471	116,419	126,895	136,427	150,765
Korea del Sur	148,748	155,483	165,333	183,392	199,530	214,568	237,956	263,492	293,410	314,382	340,373	373,358
Malasia	30,491	32,609	34,545	36,704	39,109	39,559	39,109	41,692	45,835	51,830	56,499	61,892
Singapur	26,670	28,232	31,242	33,797	36,807	38,015	36,842	40,425	45,128	48,471	53,911	57,757
Tailandia	52,189	55,272	58,230	61,482	65,019	68,040	71,906	76,841	89,091	87,248	96,228	105,000
VA Manufacturero⁴												
Países Desarrollados	3,649,992	3,671,476	3,626,614	3,682,696	3,876,886	3,966,917	4,021,152	4,105,324	4,316,168	4,426,371	4,485,996	4,443,645
Estados Unidos	1,014,296	1,035,417	971,341	1,080,986	1,078,477	1,094,868	1,133,996	1,197,853	1,203,349	1,178,292	1,134,136	1,134,136
Japón	931,654	965,767	979,105	998,505	1,061,711	1,102,251	1,101,310	1,126,583	1,200,011	1,254,978	1,323,826	1,362,573
Alemania	451,528	456,305	458,826	468,345	479,268	489,941	503,532	509,829	526,196	548,760	577,613	601,781
Francia	272,079	284,501	285,689	287,316	285,127	271,685	280,253	278,071	293,293	303,312	310,284	304,700
Reino Unido	187,435	173,704	177,125	176,011	180,504	181,220	203,423	213,840	215,874	208,282	187,533	187,533
Italia	221,415	222,933	222,671	213,849	217,891	222,547	223,047	225,143	232,606	236,563	231,652	223,516
Países en Desarrollo³	548,614	538,856	558,255	570,060	624,119	651,562	712,854	746,621	797,995	808,523	822,455	862,082
Argentina	64,292	58,849	61,267	62,032	62,040	58,645	56,889	56,648	58,390	59,106	49,761	51,292
Brasil	153,895	129,228	136,954	125,378	136,650	148,494	161,569	161,500	146,823	134,557	137,731	135,650
México	39,652	42,460	40,727	37,471	41,433	39,322	39,748	41,378	44,807	47,478	48,105	48,105
China	65,278	66,914	73,319	93,654	105,447	115,689	126,905	141,671	146,157	148,550	161,901	161,901
Hong Kong, China	12,780	13,396	12,494	14,785	16,883	15,450	17,743	19,675	19,826	19,053	17,884	16,181
Indonesia	8,065	9,759	9,742	11,278	13,855	15,468	16,627	17,872	22,934	25,063	26,602	32,199
Korea del Sur	41,973	44,995	47,456	54,440	60,517	63,354	73,707	83,434	94,175	95,972	96,478	108,217
Malasia	5,937	6,350	6,727	7,147	7,238	9,132	9,237	9,735	10,702	12,102	13,470	15,613
Singapur	7,478	7,962	7,425	7,821	8,621	7,938	9,152	10,726	12,922	12,922	14,661	15,505
Tailandia	11,226	12,513	12,418	13,807	14,895	14,915	17,144	19,074	23,020	21,069	23,917	27,381

Nota metodológica: Los datos aquí presentados se elaboraron utilizando estimaciones del Valor Agregado en el PIB, por esta razón, las cifras obtenidas deben considerarse como una aproximación a los valores reales debido a que se cambió del cálculo en dólares de dicho indicador. Adicionalmente, debido a que en varios países se presentan discrepancias estadísticas entre el PIB y el Valor Agregado, este último se ajusta al primero. De 1994-1996, con excepción de México debido a que este país presenta datos preliminares a partir del 2001.
 2/ Debido a que este país en todos los años presenta discrepancias estadísticas entre el PIB y el Valor Agregado, este último se ajusta al primero.
 3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total solo se incluyen 69 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel de desarrollo.
 4/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.
 Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM and United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth Issue.



Cuadro 28 Cont.
Valor Agregado Total y Manufacturero en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes
1982-2002
Millones de dólares a precios de 1995

	1982	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VA Total	20,687,210	20,660,699	21,470,690	22,039,823	22,822,195	23,293,964	23,650,094	24,484,290	25,321,252	25,412,787	25,701,283
Países Desarrollados	6,600,081	6,767,981	7,069,685	7,296,500	7,546,266	7,865,816	8,232,803	8,583,162	8,943,655	9,170,486	9,178,807
Estados Unidos	5,137,041	5,158,560	5,209,862	5,291,746	5,475,359	5,673,939	5,912,838	6,114,331	6,331,635	6,554,847	6,615,064
Japón	2,242,546	2,215,370	2,256,727	2,299,458	2,320,895	2,357,230	2,402,834	2,425,937	2,497,119	2,511,103	2,515,823
Alemania	1,428,658	1,413,943	1,446,347	1,472,324	1,482,157	1,510,596	1,561,978	1,607,533	1,657,345	1,687,674	1,704,551
Francia	814,660	838,442	863,273	1,001,789	1,027,337	1,063,421	1,091,505	1,116,484	1,150,797	1,176,228	1,183,873
Reino Unido	1,001,623	993,316	1,008,823	1,032,527	1,045,239	1,057,449	1,065,047	1,073,599	1,104,691	1,124,558	1,128,719
Países en Desarrollo ¹	3,967,360	4,205,630	4,462,743	4,662,643	4,940,375	5,213,488	5,275,958	5,499,587	5,761,668	6,007,660	6,062,725
Argentina	236,947	220,832	246,134	242,334	254,743	274,509	284,938	271,447	275,999	283,828	234,965
Brazil	608,210	638,012	676,655	704,166	722,899	746,537	748,180	754,090	768,024	799,214	811,382
México	261,947	268,580	280,579	261,571	273,688	290,872	300,842	320,590	339,392	336,719	342,233
China	484,524	561,488	633,513	700,219	767,289	838,581	900,249	963,746	1,040,312	1,116,235	1,205,595
Hong Kong, China	119,809	126,572	134,023	139,242	145,641	152,647	144,743	149,136	164,756	165,530	169,271
Indonesia	161,673	173,400	186,475	202,132	217,681	227,807	197,903	199,577	208,098	216,291	224,207
Korea del Sur	393,358	414,957	449,192	489,258	522,283	548,455	511,767	567,518	617,513	636,658	677,054
Malasia	67,392	74,060	80,882	88,832	97,718	104,874	97,156	103,063	111,617	112,119	116,839
Singapur	61,518	69,338	77,243	83,390	89,675	97,448	97,502	103,215	113,426	110,738	113,229
Tailandia	114,765	124,354	135,421	147,983	156,064	155,037	140,834	146,778	153,069	156,069	162,655
VA Manufacturero ⁴	4,378,350	4,276,527	4,366,719	4,482,697	4,533,110	4,687,239	4,720,212	4,824,339	4,896,414	5,017,131	5,066,866
Países Desarrollados	1,145,847	1,174,671	1,252,685	1,297,697	1,317,829	1,378,781	1,437,340	1,498,509	1,561,446	1,568,130	1,602,151
Estados Unidos	1,328,158	1,265,039	1,223,915	1,250,186	1,288,078	1,308,822	1,244,539	1,253,951	1,284,046	1,276,589	1,287,663
Japón	576,552	523,448	523,322	521,687	517,091	526,077	539,963	542,047	558,044	561,169	562,179
Alemania	287,257	285,876	289,865	296,286	298,572	306,042	316,452	325,681	335,773	341,918	345,337
Francia	185,297	190,064	200,506	207,839	213,144	220,630	226,457	231,641	238,758	247,695	247,895
Reino Unido	219,285	212,607	218,670	220,914	222,667	223,834	226,378	223,484	229,997	234,081	234,958
Italia	895,134	960,669	1,043,938	1,120,960	1,193,442	1,263,304	1,280,237	1,343,626	1,426,561	1,472,719	1,627,866
Países en Desarrollo ²	51,730	47,325	41,502	47,748	53,859	54,471	50,533	50,269	48,053	42,796	42,796
Argentina	129,706	141,549	158,628	165,322	169,720	175,270	175,655	177,043	185,010	187,637	190,489
Brazil	51,187	53,223	60,296	65,475	60,699	66,928	68,786	73,047	70,423	70,075	70,075
México	190,927	229,298	262,291	295,878	328,718	356,106	382,293	408,258	441,772	474,021	511,943
China	15,168	13,117	11,475	10,765	9,674	8,235	8,136	7,835	8,658	8,897	8,893
Hong Kong, China	35,505	36,677	43,538	48,781	56,737	61,036	48,455	48,864	51,196	52,957	54,895
Indonesia	112,089	118,762	129,666	142,684	149,762	157,664	166,330	178,659	194,725	200,781	213,509
Korea del Sur	17,165	16,854	21,196	22,920	26,387	28,641	26,268	31,129	33,712	33,864	35,260
Malasia	14,679	16,344	17,351	19,353	20,181	21,230	21,247	25,008	27,483	28,631	27,435
Singapur	30,487	33,785	36,289	39,634	41,589	41,269	38,626	40,162	41,651	42,694	44,490
Tailandia											

Nota metodológica: Los datos aquí presentados se elaboraron utilizando estimaciones del Valor Agregado en el PIB, por esta razón, las cifras obtenidas deben considerarse como una aproximación a los valores reales debido a que se carece del cálculo en dólares de dicho indicador. Adicionalmente, debido a que en varios países se presentan discrepancias estadísticas entre el PIB y el Valor Agregado, este último se ajusta al primero. 2/ Debido a que este país en todos los años presenta discrepancias estadísticas entre el PIB y el Valor Agregado, este último se ajusta al primero. 3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total solo se incluyen 99 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel. 4/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM y United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth issue

Cuadro 28a
Dinámica del Valor Agregado Total y Manufacturero en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes
1980 - 2002

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	2001 ^{1/}	2002 ^{1/}			
Tasas de crecimiento anuales																										
VA Total																										
Países Desarrollados	- 1.9	0.5	2.4	4.5	3.6	2.9	3.4	4.0	3.6	3.1	1.1	1.6	0.9	2.8	2.7	2.8	3.0	2.4	2.7	2.8	3.0	2.4	2.7	3.4	0.4	1.1
Estados Unidos	- 3.0	-1.4	3.0	7.8	3.9	3.0	3.8	4.7	2.6	1.6	-0.5	2.5	2.5	4.5	3.2	3.5	4.5	4.4	4.3	4.2	3.5	4.4	4.3	4.2	0.3	2.3
Japón ^{2/}	- 2.8	3.1	2.3	3.8	4.4	4.0	4.5	6.5	5.3	3.1	0.9	0.4	1.0	1.6	3.5	1.6	-1.1	0.8	2.4	-0.6	-0.7	0.8	0.2	-0.6	-0.2	0.2
Alemania	- 1.1	0.1	2.1	2.8	2.2	2.8	1.2	3.8	3.7	5.3	4.2	2.3	-1.2	1.9	0.9	1.8	1.9	0.9	3.0	0.6	0.7	0.9	3.0	0.6	0.2	0.2
Francia	- 1.6	2.7	1.5	1.8	2.3	3.3	2.4	4.3	4.3	2.6	1.2	1.4	-1.0	2.3	1.8	0.7	1.9	3.4	2.9	3.1	1.8	1.0	1.8	1.0	1.0	1.0
Reino Unido	- 2.0	1.7	4.2	2.3	3.9	3.6	4.3	5.0	3.2	0.6	-0.7	0.9	2.6	4.8	1.9	2.6	3.5	2.6	2.3	3.1	2.2	1.5	2.2	1.5	1.5	1.5
Italia	- 0.7	-0.1	0.8	2.8	3.1	2.5	2.1	3.4	3.0	1.8	0.7	0.9	-0.8	1.8	2.3	1.2	1.2	0.7	0.8	2.9	1.8	0.4	1.0	1.8	0.4	1.0
Países en Desarrollo ^{3/}	- 2.4	7.4	2.9	5.6	3.9	6.1	5.5	5.1	4.2	3.1	5.0	7.2	6.2	6.1	5.2	6.5	6.3	5.2	3.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
Argentina	- 5.7	-5.0	3.9	2.2	-7.0	7.9	2.9	-2.0	-7.5	-2.4	12.7	11.9	-3.0	8.0	-2.3	5.1	7.8	3.8	-2.0	-0.5	-4.4	-10.8	-10.8	-10.8	-10.8	-10.8
Brazil	- 4.4	0.6	-3.4	5.3	7.9	8.0	3.6	-1.1	3.3	4.3	4.9	4.2	3.5	2.5	4.5	4.5	-8.8	4.6	6.3	6.1	3.9	5.9	-0.2	1.0	1.0	1.0
México	- 9.0	-1.8	-3.0	3.0	1.4	-2.6	0.3	1.9	4.0	4.9	4.2	3.5	2.5	4.5	4.5	-8.8	4.6	6.3	6.1	3.9	5.9	-0.2	1.0	1.0	1.0	1.0
China	- 5.7	8.6	10.9	15.2	12.6	8.5	11.2	10.7	4.1	4.0	9.2	14.3	13.5	12.8	10.5	9.6	9.3	7.4	7.1	7.9	7.3	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Hong Kong, China	- 9.4	2.8	6.7	7.3	-0.1	12.4	13.4	8.7	2.3	3.6	5.1	6.3	5.6	3.9	4.5	4.9	-5.2	3.0	10.6	0.6	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Indonesia	- 15.8	1.3	6.7	5.8	3.3	2.7	6.2	10.4	9.1	9.0	8.9	7.2	7.3	7.5	8.4	7.6	4.7	-13.1	0.8	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Korea del Sur	- 6.0	6.3	10.9	8.8	7.5	10.8	10.7	11.4	7.1	8.3	9.7	5.4	5.5	6.3	8.9	6.8	5.0	-6.7	10.9	8.8	3.1	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3
Malasia	- 6.9	5.9	6.2	7.8	-1.1	1.2	5.4	9.0	13.1	9.0	9.5	8.9	9.9	9.2	8.8	10.0	7.3	-7.4	6.1	8.3	0.5	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2
Singapur	- 9.6	6.9	8.2	8.3	-1.8	2.3	9.7	11.6	9.6	9.0	7.1	6.5	12.7	11.4	8.0	7.5	8.7	0.1	5.9	9.9	-2.4	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Tailandia	- 5.9	5.4	5.6	5.8	4.6	5.5	9.5	13.3	-2.1	10.3	9.1	9.3	6.4	8.0	9.3	5.5	-0.7	-9.2	4.2	4.3	1.9	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2
VA Manufacturero ^{4/}																										
Países Desarrollados	- 0.6	-1.3	1.6	5.3	2.3	1.4	2.1	5.1	2.6	1.3	-0.9	-1.5	-2.3	2.1	2.7	1.1	3.0	1.1	2.2	3.4	0.6	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Estados Unidos	- 2.1	-6.2	2.1	9.0	-0.2	1.5	3.6	5.8	0.5	-2.1	-3.7	1.0	2.5	6.6	3.6	1.6	4.5	4.4	4.3	4.2	0.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Japón	- 2.6	2.4	2.0	6.3	3.8	-0.1	2.2	6.6	4.6	5.5	2.9	-2.5	-4.8	-3.3	2.2	3.0	1.6	-4.8	0.8	2.4	-0.6	-0.7	-0.7	-0.7	-0.7	-0.7
Alemania	- 1.1	0.1	2.1	2.8	2.2	2.6	1.2	3.8	3.7	5.0	4.2	-3.9	-8.5	0.0	-0.3	-0.9	1.7	2.6	0.4	3.0	0.8	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Francia	- 2.8	0.4	0.6	-0.8	2.5	3.2	-0.8	5.5	3.4	2.3	-1.8	-2.4	-3.8	1.4	2.2	0.1	3.2	3.4	2.0	3.1	1.8	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Reino Unido	- 7.3	2.0	0.5	1.4	5.9	2.6	3.7	5.1	1.0	-3.5	-10.0	-1.2	2.6	5.5	3.7	2.6	3.5	2.8	2.3	3.1	2.2	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
Italia	- 0.7	-0.1	-4.1	2.0	2.1	0.2	0.9	3.3	2.6	-2.9	-3.6	-1.9	-3.0	2.9	4.7	-2.7	0.5	1.1	-1.3	2.9	1.8	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Países en Desarrollo ^{3/}	- 2.0	3.2	2.6	8.8	4.4	8.4	4.7	8.9	1.3	1.7	4.8	3.8	7.3	6.6	7.4	6.6	5.9	5.3	6.0	6.2	3.2	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Argentina	- 8.5	4.1	1.2	0.0	-8.7	0.4	3.4	-0.8	1.2	-15.8	3.1	0.9	-20.2	14.0	-6.0	7.3	12.4	1.5	-7.2	-0.5	-4.4	-10.9	-10.9	-10.9	-10.9	-10.9
Brazil	- 16.0	6.0	-8.5	9.0	7.2	10.3	-6.2	-3.1	-8.4	2.4	-1.5	-4.4	9.1	12.1	4.2	2.7	3.3	0.2	0.8	4.5	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
México	- 7.1	-4.1	-6.0	4.6	5.7	-5.1	1.1	4.1	7.8	6.4	3.4	4.2	-0.1	4.1	-5.5	10.3	9.4	6.6	4.3	6.2	-3.6	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	
China	- 5.7	8.6	10.9	15.2	12.6	8.7	9.6	11.7	3.2	0.3	10.5	17.9	20.1	14.4	12.8	11.1	8.3	7.4	7.1	7.9	7.3	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Hong Kong, China	- 4.5	-6.3	-16.2	14.8	-0.9	14.8	10.9	0.8	-3.9	-6.1	-9.5	-6.1	-13.6	-12.3	-6.2	-8.3	-6.5	-11.9	-3.7	10.5	0.5	2.3	2.3	2.3	2.3	
Indonesia	- 21.0	-0.2	15.8	21.1	13.2	7.6	7.5	26.3	8.3	14.1	12.6	10.3	8.9	12.6	12.0	14.3	9.5	-20.6	0.8	4.8	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Korea del Sur	- 7.2	5.5	14.7	11.2	4.7	16.3	13.2	12.9	1.9	2.0	9.9	3.6	6.0	9.2	10.0	5.0	-3.8	-0.8	14.5	8.8	3.1	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4
Malasia	- 6.8	5.9	6.2	29.2	-1.1	1.2	5.4	9.0	13.1	11.3	15.9	9.9	9.8	12.4	8.1	15.1	8.5	-8.3	18.5	8.3	0.6	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2
Singapur	- 8.5	-6.8	5.2	9.1	-6.8	15.3	17.2	20.5	7.8	5.2	5.8	-5.3	11.3	6.2	11.5	4.3	5.2	0.1	17.7	9.9	-2.4	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Tailandia	- 11.5	-0.8	9.6	9.5	0.1	14.9	11.3	20.7	-8.3	13.4	14.5	11.3	10.8	7.3	9.0	5.2	-0.8	-8.6	4.2	4.3	1.9	4.2	4.2	4.2	4.2	

1/ En el caso de los países desarrollados son datos estimados en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1995-1996, mientras que en los países en desarrollo los datos se estiman en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1994-1996, con excepción de México debido a que este país presenta datos preliminares a partir del 2001.

2/ Debido a que este país en todos los años presenta discrepancias estadísticas entre el PIB y el Valor Agregado, este último se ajusta al primero.

3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total solo se incluyen 96 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel de desarrollo. 4/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM y United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth issue.



Cuadro 29b
Participación Valor Agregado (VA) Manufacturero en el VA Total en la economía de los países desarrollados y en desarrollo, así como sus principales exponentes, 1980-2002.
Participación con respecto al VA total

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	2001 ^{1/}	2002 ^{1/}		
VA Manufacturero^{2/}																									
Países Desarrollados	25	24.2	23.8	23.6	23.7	23.4	23.1	22.8	22.9	22.6	22.3	21.8	21.2	20.5	20.3	20.3	20.0	20.0	19.8	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7
Estados Unidos	21	21.3	20.2	20.1	20.3	19.5	19.2	18.1	19.3	18.9	18.2	17.6	17.4	17.4	17.7	17.8	17.5	17.5	17.5	17.5	17.5	17.5	17.5	17.5	17.5
Japón	28	28.1	27.9	27.9	28.5	28.4	27.5	26.9	27.0	26.8	26.8	26.8	25.9	24.5	23.5	23.8	23.5	23.5	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6	22.6
Alemania	27	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	25.8	23.6	23.2	22.7	22.3	22.3	22.5	22.3	22.3	22.3	22.3	22.3	22.3
Francia	25	24.4	23.8	23.6	23.0	23.1	23.0	22.3	22.6	22.4	22.3	21.6	20.8	20.2	20.0	20.1	20.0	20.3	20.3	20.3	20.3	20.3	20.3	20.3	20.3
Reino Unido	26	24.5	24.6	23.7	23.5	23.9	23.7	23.6	23.1	22.1	20.7	20.3	20.3	20.4	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7	20.7
Italia	27	27.3	27.3	26.0	25.8	25.8	25.0	24.7	24.7	24.6	23.5	22.5	21.9	21.4	21.7	22.2	21.3	21.2	21.3	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8
Países en Desarrollo^{3/}	23	22.3	22.7	22.6	23.4	23.5	24.3	24.1	24.5	23.6	23.5	23.3	22.6	22.8	23.4	23.9	24.1	24.2	24.3	24.6	24.8	24.9	25.6	25.6	
Argentina	29	28.5	31.3	30.5	29.8	29.4	27.4	27.6	28.1	30.7	26.5	24.2	21.8	18.0	19.1	18.4	18.7	19.5	19.1	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2
Brasil	33	29.2	30.8	29.2	30.2	30.0	30.6	27.7	26.9	23.9	25.5	24.4	21.3	22.2	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5	23.5
México	19	18.9	18.4	17.5	17.8	18.5	18.1	18.2	18.6	19.3	19.6	19.4	19.5	19.0	19.0	19.2	20.3	20.9	21.4	21.5	21.5	20.8	20.5	20.5	20.5
China	38	38.5	38.5	38.5	38.5	38.5	38.9	38.3	38.7	38.3	37.0	37.4	38.6	40.8	41.4	42.3	42.8	42.5	42.5	42.5	42.5	42.5	42.5	42.5	42.5
Hong Kong, China	22	21.5	19.6	21.7	23.2	21.2	21.6	21.1	19.6	18.4	16.7	14.4	12.7	10.4	8.6	7.7	6.8	6.0	5.6	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3
Indonesia	12	12.2	12.0	12.7	14.6	16.0	16.7	16.9	19.7	18.7	20.7	21.4	22.0	22.3	23.3	24.1	25.6	26.8	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5
Korea del Sur	29	28.9	28.7	28.7	30.3	29.5	31.0	31.7	32.1	30.5	28.9	29.0	28.5	28.6	28.9	29.2	28.7	28.7	30.5	31.5	31.5	31.5	31.5	31.5	31.5
Malasia	19	19.5	19.5	19.5	23.4	23.4	23.4	23.4	23.4	23.4	23.8	25.2	25.5	25.5	26.2	25.8	27.0	27.3	27.0	30.2	30.2	30.2	30.2	30.2	30.2
Singapur	28	27.2	23.8	23.1	23.3	22.0	24.8	26.5	26.6	26.2	27.2	26.8	23.9	23.6	22.5	23.2	22.5	21.8	21.8	24.2	24.2	24.2	24.2	24.2	24.2
Tailandia	22	22.6	21.3	22.1	22.9	21.9	23.9	24.3	25.8	24.2	24.9	26.1	26.6	27.2	26.8	26.7	26.6	26.6	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4	27.4

1/ En el caso de los países desarrollados son datos estimados en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1995-1999, mientras que en los países en desarrollo los datos se estiman en base a la participación porcentual del Valor Agregado en el PIB de cada país tomando como referencia los años de 1994-1996, con excepción de México debido a que este país presenta datos preliminares a partir del 2001.

2/ Por falta de datos, en este indicador se excluye al país de Israel.

3/ Por la carencia de datos de algunos países en desarrollo en materia de Valor Agregado y PIB, en este total solo se incluyen 98 de los 115 países catalogados por la UNCTAD con este nivel de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators 2002 in CD-ROM and United Nations, Statistical Yearbook in CD-ROM, Forty-sixth issue.



Cuadro 30
Exportaciones y Producto Nacional Bruto de las principales países desarrollados y en desarrollo, 1980-2002
Millones de dólares constantes

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones												
Países Desarrollados												
Estados Unidos	225,588	238,715	216,442	205,639	223,976	218,815	227,158	254,122	322,427	363,812	393,592	421,730
Japón	130,441	151,469	138,395	148,865	169,700	177,164	210,757	231,286	284,856	273,932	287,581	314,786
Alemania	211,450	198,717	198,954	193,947	197,145	199,133	237,626	312,469	345,023	363,431	407,100	402,843
Francia	116,030	106,424	96,694	97,566	101,874	124,948	148,382	167,787	179,397	216,588	216,588	217,100
Reino Unido	110,134	102,244	96,984	81,619	93,881	101,262	131,257	145,165	152,345	165,172	184,884	189,463
Italia	78,104	77,070	73,791	72,877	74,564	76,717	97,204	116,711	127,959	140,596	170,304	170,304
Países en Desarrollo												
Estados Unidos	448,163	464,773	512,627	564,743	625,073	688,997	682,138	682,784	781,125	730,803	693,850	693,850
Japón	339,885	363,244	387,005	443,116	410,901	420,857	387,927	419,367	479,249	403,488	418,726	418,726
Alemania	430,042	360,088	428,935	524,049	512,861	524,049	543,752	551,819	571,664	613,093	613,093	613,093
Francia	235,871	221,619	250,571	301,162	305,509	302,144	320,631	326,530	337,618	323,390	337,618	337,618
Reino Unido	190,003	181,381	203,079	237,953	256,527	280,408	273,949	272,161	283,429	272,724	279,647	279,647
Italia	178,155	169,229	181,362	233,786	252,280	240,114	245,801	235,559	240,521	241,134	250,975	250,975
PNB												
Países Desarrollados												
Estados Unidos	2,771,500	3,104,500	3,228,600	3,502,000	3,686,600	4,174,900	4,411,800	4,698,600	5,051,900	5,439,700	5,750,800	5,930,700
Japón	1,075,222	1,188,807	1,102,904	1,202,251	1,287,328	1,370,891	2,028,698	2,465,015	2,884,386	2,975,162	3,063,144	3,468,622
Alemania	663,317	749,965	726,051	723,557	690,998	687,318	985,376	1,229,469	1,324,063	1,316,249	1,671,312	1,770,387
Francia	682,078	596,007	584,020	538,085	510,440	531,008	741,457	901,122	979,874	982,784	1,215,893	1,200,134
Reino Unido	536,132	509,290	494,052	493,543	431,264	445,507	558,959	685,752	833,168	841,261	988,594	1,033,745
Italia	448,626	405,671	402,050	417,036	413,030	428,231	603,993	759,727	839,598	872,249	1,102,457	1,181,238
Países en Desarrollo												
Estados Unidos	6,261,800	6,592,500	6,963,300	7,338,400	7,751,100	8,256,500	8,720,200	9,212,800	9,762,100	10,019,700	10,383,100	10,383,100
Japón	3,908,742	4,374,298	4,812,451	5,303,791	4,708,298	4,323,082	3,948,205	4,469,583	4,763,933	4,175,986	3,963,433	3,963,433
Alemania	2,020,362	1,995,670	2,091,688	2,469,278	2,383,352	2,110,985	2,144,483	2,107,972	1,870,277	1,653,408	1,984,095	1,984,095
Francia	1,348,104	1,276,043	1,350,800	1,350,130	1,554,360	1,443,705	1,308,369	1,443,705	1,308,369	1,320,421	1,431,278	1,431,278
Reino Unido	1,072,098	983,361	1,042,689	1,134,941	1,188,179	1,327,798	1,422,237	1,480,156	1,437,686	1,430,665	1,586,283	1,586,283
Italia	1,231,410	993,364	1,025,400	1,097,208	1,222,885	1,168,795	1,198,953	1,180,441	1,074,783	1,091,844	1,189,273	1,189,273

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Development Indicators CD-ROM 2004.



Cuadro 30 Cont.
Exportaciones y Producto Nacional Bruto de los principales países desarrollados y en desarrollo, 1980 - 2002.
Millones dólares constantes

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones												
Países en Desarrollo												
Argentina	8,021	9,143	7,825	7,836	8,107	8,386	8,852	8,360	9,135	8,579	12,353	11,978
Brasil	20,132	23,260	20,175	21,866	27,005	25,659	22,349	25,224	33,494	34,363	31,414	31,620
México	18,031	22,007	24,055	25,953	28,757	27,101	21,804	27,600	40,540	35,171	42,688	42,688
China	16,169	22,007	21,913	22,951	24,871	27,343	31,060	39,467	47,540	52,538	62,091	71,910
Hong Kong, China	20,323	21,775	21,343	22,454	26,337	30,077	36,091	48,712	73,336	82,360	96,658	96,658
Indonesia	21,929	22,290	22,250	21,152	21,902	19,900	16,075	17,135	19,465	22,160	25,675	29,142
Korea del Sur	17,512	21,269	24,448	24,448	30,282	34,715	47,291	60,696	62,377	65,018	71,870	71,870
Malasia	12,858	11,785	12,031	14,130	16,590	15,442	17,939	21,110	20,083	28,453	34,349	34,349
Singapur	19,376	20,767	21,853	24,070	22,812	22,468	26,867	30,306	44,965	52,700	59,986	59,986
Tailandia	6,505	7,031	6,945	6,368	7,413	7,121	8,872	11,654	15,953	20,078	23,008	26,426
Países en Desarrollo												
Argentina	12,235	13,118	15,659	20,987	23,811	26,370	28,441	25,333	26,341	28,610	25,332	25,332
Brasil	35,793	43,545	46,508	47,747	52,984	51,140	48,011	56,066	59,223	60,362	60,362	60,362
México	64,940	61,744	60,682	79,542	90,000	110,451	117,460	138,391	158,443	166,455	190,682	190,682
China	19,365	19,365	14,006	14,006	15,048	16,232	183,712	194,931	249,203	266,098	325,956	325,956
Hong Kong, China	33,967	36,823	40,056	45,417	48,814	53,443	48,814	174,854	174,403	202,863	191,066	191,066
Indonesia	76,532	82,236	96,013	125,058	129,715	136,164	132,313	143,686	172,269	150,439	162,470	162,470
Korea del Sur	40,772	47,131	56,844	73,914	78,327	78,740	73,305	84,455	98,229	98,005	98,005	98,005
Malasia	83,472	74,012	96,825	119,268	125,014	124,965	109,865	114,690	137,904	121,751	125,177	125,177
Singapur	32,472	36,959	45,261	59,429	55,721	57,374	54,456	59,057	69,574	85,113	68,653	68,653
Países en Desarrollo												
Argentina	76,932	78,677	84,307	103,979	79,092	86,123	105,076	108,626	126,884	78,637	141,362	166,770
Brasil	235,025	263,591	281,982	203,305	209,034	203,043	269,137	294,094	330,397	462,468	461,962	407,338
México	184,397	250,083	173,721	148,987	175,832	184,473	129,140	140,284	183,144	222,977	262,710	314,454
China	186,242	162,982	202,098	223,375	258,107	304,812	286,217	286,217	307,167	342,292	354,844	378,617
Hong Kong, China	28,577	30,657	31,910	29,384	32,933	36,028	40,241	49,542	58,578	67,574	75,433	87,151
Indonesia	70,013	82,474	94,716	86,399	87,612	87,612	80,081	79,930	88,798	101,458	114,426	128,168
Korea del Sur	82,210	86,975	74,463	82,317	90,578	94,480	107,620	138,184	180,612	220,710	252,622	296,234
Malasia	24,937	25,463	27,267	30,093	34,996	31,772	28,243	31,182	35,272	38,849	44,024	49,134
Singapur	11,718	13,967	15,296	17,483	18,778	17,961	17,958	20,544	25,331	30,115	34,902	43,169
Tailandia	35,304	34,647	40,043	40,043	41,798	38,901	43,097	50,535	61,688	72,261	85,345	98,734
Países en Desarrollo												
Argentina	228,779	238,754	257,440	286,032	272,150	292,859	299,948	283,523	294,204	268,697	102,042	102,042
Brasil	350,967	438,300	546,230	704,168	774,935	807,745	797,742	539,478	601,732	508,594	453,397	453,397
México	363,639	403,196	420,778	288,167	332,339	400,958	421,010	460,491	590,754	623,862	637,203	637,203
China	411,780	431,790	542,534	703,278	816,480	899,244	948,391	991,358	1,090,741	1,173,716	1,269,052	1,269,052
Hong Kong, China	102,224	117,965	133,252	141,712	156,987	173,697	185,432	180,836	188,358	162,843	161,391	161,391
Indonesia	139,116	150,007	127,132	202,132	227,370	218,749	188,448	140,001	190,168	141,254	172,911	172,911
Korea del Sur	314,733	345,716	402,523	488,238	530,238	478,486	465,070	465,070	461,320	427,254	476,680	476,680
Malasia	59,151	66,964	86,832	74,481	100,632	101,169	92,775	77,146	90,161	97,978	94,900	94,900
Singapur	48,982	58,356	70,811	82,223	82,223	86,384	81,910	81,910	84,871	86,969	86,969	86,969
Tailandia	117,453	123,029	144,327	167,886	187,689	150,891	111,680	122,338	122,720	115,544	128,905	128,905

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Development Indicators CD-ROM 2004.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.U.	CLASE CENSAL
I				PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y		
				TABACO		
	11			CARNES Y LACTEOS		
		110		Carnes		
			1101	matanza de ganado	1511	311101
			1102	preparación y empaqueo de carne	1511	311102
						311104
						311702
		111		Leche, queso, crema y mantequilla		
			1111	pasteurización y envasado de leche	1520	311201
			1112	queso, crema y mantequilla	1520	311202
			1113	leche condensada y deshidratada	1520	311203
		112	1121	Cajetas y otros productos lácteos	1520	311205
	12			PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES		
		120		Frutas y legumbres envasadas y deshidratadas		
			1201	frutas y legumbres deshidratadas	1513	311302
			1202	preparación y envasado de frutas y legumbres	1513	311301
		121		Salsas y condimentos		
			1211	salsas y sopas enlatadas	1549	311303
						311307
			1212	mayonesa y otros condimentos	1549	312124
	13			MOLIENDA DE TRIGO		
		130	1301	Harina de trigo	1531	311404
		131		Pan y otros productos de harina de trigo		
			1311	pan y pasteles	1541	311502
						311503
			1312	galletas y pastas alimenticias	1544	311501
	14			MOLIENDA DE MAIZ		
		140	1401	Harina de maíz		311405
		141		Masa y tortillas		
			1411	elaboración de masa	1532	311601
			1412	fabricación de tortillas	311602	311602
	15			BENEFICIO Y MOLIENDA DE CAFE		
		150	1501	Beneficio de café	1549	311402
		151		Café y té		
			1511	tostado y molienda de café	1549	311403
		1512		café soluble y té	1549	312110
						312128
	16			AZUCAR		
		160		Azúcar y subproductos, incluido alcohol etílico		
			1601	azúcar y subproductos, incluido alcohol etílico	1542/51	311801
						313020
			1602	piloncillo o panela	1542	311802
	17			ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES		
		170	1701	Azcites y grasas vegetales comestibles	1514	311701

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 2
						CLASE CENSAL
I	18			ALIMENTOS PARA ANIMALES		
		180	1801	Alimentos para animales	1533	312200
	19			OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS		
		190		Dulces, chocolates y confituras.		
			1901	bombones, confituras, jaleas y dulces. P. A.	1543	311902
			1902	beneficio de cacao, cocoa y chocolate de mesa. P. A.	1543	311901
			1903	tratamiento y envasado de miel. P. A.	1549	312122
			1904	Chicles	1549	311903
			1905	flanes y gelatinas[1]	1520	312126
		191	1911	Preparación y envasado de pescados y mariscos	1512	311304/05/06
		192		Arroz y otros productos agrícolas de molino		
			1921	beneficio de arroz	1531	311401
			1922	beneficio de otros productos agrícolas	1531	311407
			1923	otros productos de molino. P. A.	1531	311406
			1924	almidones, féculas y levaduras	1532	312123
		193	1931	Concentrados y jarabes	1554	312121
	194			Otros productos alimenticios		
			1941	fabricación de hielo	1549	312125
			1942	helados y paletas	1549	311204
			1943	papas fritas, charritos y similares	1549	312127
			1944	otros productos alimenticios	1549	312129
	20			BEBIDAS ALCOHOLICAS		
		200	2001	Tequila y otras bebidas de agaves	1551	313011
		201		Licores y vinos		
			2011	ron y otros aguardientes de caña	1551	313012
			2012	vinos y aguardientes de uva	1552	313013
						313031
			2013	bebidas alcohólicas no fermentadas	1552	313014
		202	2021	Sidra, pulque y otras bebidas fermentadas	1551	313032
						313033
	21			CERVEZA Y MALTA		
		210	2101	Malta	1553	313040
		211	2111	Cerveza	1553	313040
	22			REFRESCOS Y AGUAS	1554	
		220	2201	Refrescos y aguas		313050
	23			TABACO		
		230	2301	Beneficio de tabaco	111	314001
		231		Cigarros y puros		
			2311	cigarros	1600	314002
			2312	Puros	1600	314003

[1] Anteriormente se clasificaba en el Subgrupo: 1121 Cajetas y otros productos lácteos.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 3
						CLASE CENSAL
II				TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, E INDUSTRIA DEL CUERO		
		24		HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS		
			240	2401 Despepite y empaque de algodón	111	321201
			241	2411 Hilados de fibras blandas	1711	321202
			242	Hilos e hilados para coser y tejer		
			2421	hilos para coser	1711	321203
			2422	estambres	1711	321204
			243	Tejidos de fibras blandas, incluso blanqueo y teñido de telas		
			2431	tejidos de fibras blandas. P. A.	1711	321206 321211 321213
			2432	telas de lana y sus mezclas	1711	321205
			2433	acabado de hilados y tejidos de fibras blandas	1712	321207
		25		HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS		
			250	Henequén		
			2501	preparación de henequén	1711	321111
			2502	hilado, tejido y torcido de henequén	1711	321112
			251	2511 Preparación, hilado y tejido de otras fibras duras. P. A.	1712	321113-20 321210
		26		OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES		
			260	2601 Telas impermeabilizadas y tapizados	1721	321216 321321
			261	Alfombras, telas afelpadas, fieltros y guatas		
			2611	fieltro, entretelas y otros tejidos elaborados con productos reciclados	1721	321209 321212
			2612	Alfombras, tapetes y similares. P. A.	1722	321331 321332
			262	2621 Encajes, cintas y tejidos angostos	1721	321208
			263	2631 Algodón y paños absorbentes, vendas, pañales y similares	1721	321214

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.U.	Parte 4		
						CLASE	CENSAL	
II			264	Otros textiles				
			2641	forrado de botones, deshilados, plisados, etc. P. A.	1729	321312		
			2642	sábanas, manteles, colchas, toallas y similares. P. A.	1721	321311		
			27	2643	otros artículos confeccionados con textiles. P. A.	1723/29	321322	
				PRENDAS DE VESTIR				
			270	Artículos de punto				
				2701	medias y calcetines	1730	321401	
				2702	suéteres. P. A.	1730	321402	
				2703	telas, y otros artículos de punto, incluido ropa interior y exterior	1730	321403-05	
			271	Ropa interior y exterior				
				2711	ropa exterior para caballero, excepto camisas y uniformes. P. A.	1810/20	322001 322002 322007	
				2712	confección de camisas. P. A.	1810	322005	
				2713	ropa exterior para dama, excepto uniformes. P. A.	1810/20	322003 322004 322008	
				2714	ropa exterior para niños y niñas, excepto uniformes. P. A.	1810/20	322009	
				2715	uniformes	1810	322006	
				2716	otra ropa exterior. P. A.	1810/20	322010	
				2717	ropa interior no de punto, incluso brassieres, fajas y similares	1810	322011 322012	
			272	Otras prendas de vestir				
				2721	otras prendas de vestir a base de materiales textiles. P. A.	1810/20	322013/15	
			28	sombros de palma y otras fibras duras. P. A.				
				2722		1810	322014	
			280	CUERO Y CALZADO				
				2801	Curtido y acabado de cuero y piel	1911	323001 323002	
			281	Calzado y otros artículos de cuero				
				2811	productos de cuero, piel y sucedáneos, excepto calzado y prendas de vestir. P. A.	1912	323003	
			282	calzado, excepto de hule o plástico. P. A.				
				2812		1920	324001	
			282	Otros calzados de cuero o tela				
2821	huaraches, sandalias y alpargatas. P. A.	1920		324003				
	2822	calzado de tela, con suela de hule o plástico	1920	324002				

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 5
						CLASE CENSAL
III				INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA		
	29			ASERRADEROS, TRIPLAY Y TABLEROS		
		290	2901	Aserraderos	2010	331101
		291	2911	Triplay, tableros aglutinados y fibracel	2021	331102
	30			OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO		
		300		Muebles, incluso colchones		
			3001	muebles, preferentemente de madera, partes y piezas. P. A.	3610	332001 332002
			3002	colchones, almohadas y cojines	3610	332003
	301			Puertas, ventanas y similares		
			3011	puertas, ventanas, closets y similares. P. A.	2022	331103
			3012	mamparas y persianas	2022	332004
	302			Otros productos de madera, palma y corcho		
			3021	envases de madera	2023	331201
			3022	artículos de palma, mimbre, carrizo, etc. P. A.	2029	331202
			3023	Ataúdes	2023	331203
			3024	otros productos de madera y corcho. P. A. [1]	2029	331204-06

[1] Anteriormente, hornas y tacones se clasificaban en la Rama 59: Otras industrias manufactureras.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.

Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 6
						CLASE CENSAL
IV				PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES		
	31			PAPEL Y CARTÓN		
		310	3101	Papel y pasta de celulosa	2101	341010/21
		311	3111	Cartón y cartoncillo	2102	341022
		312		Envases y otros productos		
			3121	envases de papel	2102	341032
			3122	envases de cartón	2102	341031
			3123	otros productos de celulosa, papel y cartón. P. A.	2109	341033 341034
	32			IMPRENTAS Y EDITORIALES		
		320		Libros, periódicos y revistas		
			3201	edición e impresión de periódicos y revistas	2212	342001
			3202	edición de libros y similares	2211/19	342002
		321	3211	Imprenta, litografía y encuadernación	2221/22	342003/04

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 7
						CLASE CENSAL
V				SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DEL PETROLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICOS		
	33			PETROLEO Y DERIVADOS		
		330	3301	Refinación de petróleo crudo y derivados	2320 6030	353000
		331		Regeneración de aceites lubricantes y preparación de asfaltos		
			3311	regeneración de aceites lubricantes y aditivos	2320	354002
			3312	materiales para pavimentación y techado a base de asfalto	2320	354003
			3313	fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral	2310	354001
	34			PETROQUIMICA BASICA		
		340	3401	Productos petroquímicos básicos	2320	351100
	35			QUIMICA BASICA		
		350	3501	Colorantes y pigmentos	2411	351213
		351	3511	Gases industriales	2411	351214
		352		Productos químicos básicos		
			3521	productos químicos básicos orgánicos	2411	351211
			3522	productos químicos básicos inorgánicos	2411	351212
	36			FERTILIZANTES		
		360	3601	Fertilizantes	2412	351221
	37			RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS QUIMICAS		
		370		Resinas y hules sintéticos		
			3701	resinas sintéticas y plastificantes	2413	351231
			3702	hule sintético o neopreno	2413	351232
		371	3711	Fibras químicas	2430	351300
	38			PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
		380	3801	Productos farmacéuticos	2423	352100
	39			JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS		
		390	3901	Jabones, detergentes, dentífricos y similares	2424	352222
		391	3911	Perfumes, cosméticos y similares	2424	352221

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 8
						CLASE CENSAL
V	40			OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS		
		400	4001	Insecticidas y plaguicidas	2421	351222
		401	4011	Pinturas, barnices y lacas	2422	352210
		402	4021	Impermeabilizantes, adhesivos y similares	2422	352231
		403		Tintas y pulimentos		
			4031	tintas para impresión	2422	352232
			4032	pulimentos, desodorantes, lustradores, etc.	2424	352237
		404		Otros productos químicos		
			4041	aceites esenciales	2429	352238
			4042	grasas y aceites animales no comestibles	2429	352239
			4043	explosivos y fuegos artificiales	2429	352236
			4044	cerillos	2429	352233
			4045	otros productos químicos secundarios	2411	351215
					2429	351216
						352240
	41			PRODUCTOS DE HULE		
		410	4101	Llantas y cámaras	2511	355001
		411	4111	Vulcanización de llantas y cámaras	2511	355002
		412	4121	Otros productos de hule, incluso calzado	2519	355003
	42			ARTÍCULOS DE PLÁSTICO		
		420		Envases y laminados de plástico		
			4201	laminados, perfiles, tubos, y similares de plástico	2520	356002/03
						356008
			4202	envases, envolturas y películas de plástico	2520	356001
						356004
		421		Otros productos de plástico moldeado		
			4211	moldeado de calzado y juguetes de plástico	2520	356010
						356011
			4212	artículos de plástico para el hogar	2520	356005
			4213	piezas de plástico para uso industrial	2520	356006
			4214	moldeado de otros artículos de plástico	2520	356007
						356009
						356012

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 9 CLASE CENSAL
VI				Productos de Minerales No Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón		
		43		VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO		
			430	4301 Vidrio plano, liso y labrado	2610	362011
			431	4311 Envases y ampollitas de vidrio	2610	362021
			432	4321 Fibras de vidrio y similares	2610	362013
			433	Otros artículos de vidrio y cristal, incluso espejos		
				4331 espejos, lunas, emplomados y similares	2610	362012
				4332 otros artículos de vidrio y cristal. P. A.	2610	362022
						362023/4
		44		CEMENTO HIDRAULICO		
			440	4401 Cemento hidráulico	2694	369111
		45		PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS		
			450	Alfarería, loza y porcelana		
				4501 productos de alfarería y cerámica. P. A.	2691	361100
				4502 artículos de loza y porcelana. P. A.	2691	361201
				4503 azulejos y losetas.	2693	361202
			451	Ladrillos y tabiques		
				4511 ladrillos, tabiques y tejas de arcilla no refractaria y similares	2691/93	361203
						369133
				4512 ladrillos, tabiques y otros productos refractarios	2692	361204
			452	Cal y yeso		
				4521 yeso y sus productos	2694	369113
				4522 cal	2694	369112
			453	Productos de asbesto-cemento	2695	369124
			454	Mosaicos y mármoles		
				4541 abrasivos	2699	369131
				4542 corte, pulido y productos de mármol y otras piedras. P. A.	2696	369132
				4543 concreto premezclado, mosaicos, tubos, bloques y similares,	2695	369121
				a base de cemento		369122
						369123

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.U.U	Parte 10
						CLASE CENSAL
VII				Industrias Metálicas Básicas		
	46			INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO		
		460	4601	Fundición y laminación primaria de hierro y acero	2710/31	371001/02 371003/04 371005
		461	4611	Laminación secundaria de hierro y acero	2710	371006 371008
		462	4621	Tubos y postes de hierro y acero	2710	371007
	47			INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS		
		470	4701	Metalurgia del cobre y sus aleaciones. P. A.	2720/32	372003/04
		471		Otros metales no ferrosos, incluso soldaduras		
			4711	metalurgia de aluminio y soldaduras	2732	372005
			4712	soldaduras de plomo, estaño y zinc	2732	372007
			4713	metalurgia de plomo, estaño, zinc y metales preciosos	2720/32	372001/02

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.

Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.U.U	Parte 11
						CLASE CENSAL
VIII				PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO		
	48			MUEBLES METALICOS		
		480	4801	Muebles metálicos y sus accesorios	3610	381300
	49			PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES		
		490	4901	Cortinas, puertas y trabajos de herrería	2811	381204
		491		Estructuras para la construcción y tanques metálicos		
			4911	estructuras para la construcción	2811	381201
			4912	tanques metálicos	2812	381202
	50			OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA		
		500	5001	Cuchillería y similares	2893	381402
		501	5011	Utensilios agrícolas y herramienta de mano	2893	381401
		502		Clavos, tornillos y similares		
			5021	tornillos, tuercas y similares	2899	381405
			5022	clavos, tachuelas y similares	2899	381406
		503	5031	Galvanizado, cromado, niquelado, etc.	2892	381412
		504	5041	Fundición y moldeo de piezas metálicas	2899	381100
		505	5051	Envases y productos de hojalata. P. A.	2899	381407
		506	5061	Corcholatas y otros artículos esmaltados y troquelados	2899	381408
		507	5071	Alambre y artículos de alambre	2899	381404
		508		Otros productos metálicos		
			5081	baterías para cocina	2899	381411
			5082	chapas, candados y similares, incluso cerrajerías	2899	381403
			5083	otros productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	2899	381413
					2927	382208

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	C.I.I.U	Parte 12
						CLASE CENSAL
VIII		51		MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO		
		510	5101	Tractores, maquinaria e implementos agrícolas	2921	382101
		511		Maquinaria y equipo para la industria		
			5111	maquinaria para madera y metales	2922/23	382102
			5112	maquinaria y equipo para alimentos y bebidas	2925	382104
			5113	maquinaria y equipo para las industrias petrolera, de la construcción y explotación de minas	2924	382103
		512	5121	Calderas, quemadores y calentadores	2812	381203 381410
		513	5131	Elevadores, grúas y similares	2915	382202
		514	5141	Bombas, rociadores y extinguidores	2912	382205
		515	5151	Válvulas	2912	381409
		516		Otra maquinaria y equipo, incluso su reparación		
			5161	motores no eléctricos, excepto para automotores	2911	382201
			5162	otra maquinaria y equipo	2919/29	382106 382203
			5163	partes y piezas metálicas para maquinaria y equipo en general	2913/14	382204
			5164	filtros o depuradores de líquidos y gases	2919	382207
		52		MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS		
		520	5201	Motores eléctricos, generadores y similares	3110	383101
		521		Maquinaria y equipo eléctrico para uso industrial y de oficina		
			5211	maquinaria y equipo industrial eléctrico	3120	382206 383102
			5212	máquinas de coser para uso industrial y doméstico	4 2926	382105 383305
			5213	máquinas de oficina y cálculo	43000	382301
		53		APARATOS ELECTRO-DOMESTICOS		
		530		Aparatos eléctricos y accesorios		
			5301	enseres mayores	2930	383301/02/03
			5302	enseres menores	2930	383304 383306

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.



Cuadro 31
Estructura del sector manufacturero

División	Rama	Grupo	Subgrupo	DENOMINACIÓN	Parte 13					
					C.I.I.U	CLASE CENSAL				
IX	59	590	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS							
			OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS							
			Artículos e instrumentos de precisión, medición y control							
				5901	básculas y otros instrumentos de medida y control		2919	385004		
							3312/13	390012		
				5902	relojes, partes y accesorios		3330	385008		
				5903	equipo e instrumental médico y dental		3311	383203		
								385001		
								385002		
				5904	instrumentos de óptica, lentes y artículos oftálmicos		3320	385005		
				5905	aparatos fotográficos y de fotocopiado		3000	385006		
							3320	385007		
				591	5911	Joyas y orfebrería de plata y de otros metales y piedras preciosas;	3691	390001		
						artículos de fantasía y acuñación de monedas. P. A.		390002		
								390008		
				592	Otras industrias manufactureras					
					5921	artículos de oficina, dibujo y pintura	2429	390005		
					5922	velas y veladoras	3699	352235		
					5923	películas, placas y papel para fotografía	2429	352234		
					5924	otras industrias manufactureras. P. A.				
						instrumentos musicales	3692	390003		
						artículos deportivos	3693	390004		
						juguets, excepto los de plástico	3694	390006		
			sellos metálicos y de goma	3699	390009					
			escobas, cepillos y similares	3699	390007					
			cierres de cremallera	3699	390010					
			otros artículos no clasificados anteriormente	3699	390011					

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de Bienes y Servicios, anexo del Tomo II 2000.

Cuadro 32
IED Por País de Origen 1980-1993
Metodología Anterior
Millones de dólares

Periodo	Total	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1980	1,623	1,079	49	171	123	111	20	80	11	18	0	-29	-9
1981	1,701	1,072	41	146	212	75	10	102	15	5	0	5	17
1982	627	426	7	40	65	23	7	40	-2	8	0	2	9
1983	684	267	49	110	4	16	110	13	29	22	0	1	63
1984	1,430	912	44	153	36	60	9	12	61	33	0	1	111
1985	1,729	1,327	56	56	79	141	11	14	6	35	0	1	4
1986	2,424	1,206	104	219	142	34	317	94	25	41	0	4	239
1987	3,877	2,670	431	47	133	95	31	126	37	19	0	3	286
1988	3,157	1,242	768	137	149	86	152	34	33	34	218	0	305
1989	2,500	1,814	45	85	16	194	17	44	7	38	48	7	187
1990	3,722	2,308	114	288	121	148	181	10	13	56	126	5	352
1991	3,565	2,387	74	85	74	69	501	44	14	74	120	2	124
1992	3,600	1,652	427	85	87	315	69	37	2	89	83	8	747
1993	4,901	3,504	189	111	74	102	77	64	2	74	88	5	611

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.



Cuadro 33
IED Por País de Origen 1994-2003
Nueva Metodología
Millones de dólares

Periodo	Total a/	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	10,657	4,979	593	308	631	54	91	144	9	741	758	3	2,348
1995	8,333	5,486	219	549	156	200	126	50	61	170	745	11	562
1996	7,721	5,187	83	201	144	82	124	74	97	516	493	18	702
1997	12,161	7,455	1,830	484	353	29	60	329	7	240	359	29	986
1998 p/	8,242	5,340	184	137	100	49	128	345	60	208	1,070	17	605
1999	13,166	7,067	-193	753	1,233	121	168	997	691	623	1,000	35	672
2000	18,449	11,841	265	344	417	133	-2,521	1,908	-335	665	2,583	32	1,117
2001	26,569	20,382	87	-151	177	127	364	743	-139	984	2,563	18	1,435
2002	13,259	8,227	1,144	583	150	422	147	293	-40	208	1,155	21	949
2003	9,431	5,101	853	271	104	318	301	1,381	1	160	470	7	465

a/ Para el periodo 1994-1996, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre del 2003 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.



Cuadro 34
Participación porcentual de las exportaciones totales de México por país de destino, 1980-2002.
Porcentaje con respecto al total de las exportaciones

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL	99	98	99	99	99							
NORTEAMÉRICA	66	56	53	60	59	63	67	67	67	71	70	82
Canadá	0.8	3.1	2.8	2.2	2.3	1.8	1.2	1.5	1.4	1.2	1.7	2.6
ALADI	4.5	5.5	4.9	4.1	3.9	3.1	4.2	4.1	4.7	3.7	3.7	2.6
Argentina	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.7	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4
Bolivia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Brasil	2.6	3.9	3.4	2.9	2.4	1.4	1.1	0.8	0.6	0.8	0.6	0.4
Colombia	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.6	0.7	0.7	0.9	0.5	0.4	0.4
Chile	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.6	0.4	0.3	0.3
Ecuador	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.1
Perú	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2
Uruguay	0.1	0.0	0.4	0.2	0.2	0.1	0.3	0.4	0.3	0.3	0.1	0.1
Venezuela	0.4	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2	0.3	0.4	0.4	0.3	0.5	0.3
Cuba	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.6	0.5	0.4	0.2
CENTROAMÉRICA	1.6	2.2	1.9	1.8	1.5	1.3	1.4	1.6	1.7	2.0	1.4	1.0
Belice	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
Costa Rica	0.6	0.5	0.3	0.3	0.2	0.1	0.4	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2
El Salvador	0.1	0.4	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3
Guatemala	0.4	0.6	0.5	0.3	0.4	0.5	0.4	0.6	0.5	0.9	0.4	0.3
Honduras	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1
Nicaragua	0.3	0.5	0.7	0.7	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
UNIÓN EUROPEA	16.0	18.5	21.6	17.4	19.1	18.9	13.8	14.7	13.3	11.9	13.2	7.8
Alemania	1.9	1.1	1.1	0.1	1.2	1.4	2.4	1.6	2.1	1.6	1.7	1.2
Austria	0.0	0.0	0.3	0.5	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Bélgica	0.5	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.7	1.0	1.1	0.6	0.8	0.8
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
España	8.0	9.9	8.5	7.3	7.0	7.9	5.2	6.0	4.8	5.0	5.4	2.7
Finlandia	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	3.7	4.6	4.4	3.8	3.9	3.8	2.5	2.8	2.7	2.1	2.1	1.4
Grecia	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	0.5	0.3	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.6	0.5	0.7	1.3	0.4
Irlanda (Eire)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Italia	0.6	0.5	2.0	0.7	1.3	1.4	0.6	0.4	0.5	0.6	0.8	0.4
Luxemburgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	0.0	0.1	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.2
Reino Unido	0.6	1.2	4.3	4.1	4.2	3.1	1.3	1.5	0.9	0.8	0.7	0.5
Suecia	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.4	0.3	0.8	0.3
Islandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Suiza	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.4	0.3	0.3	0.3	0.8	0.3
NIC'S	0.7	1.2	1.4	0.9	1.1	0.9	1.3	1.3	1.8	1.0	0.9	0.5
Corea del Sur	0.1	0.3	1.0	0.6	0.7	0.5	0.6	0.5	0.5	0.2	0.4	0.1
Taiwán	0.6	0.9	0.4	0.2	0.4	0.4	0.7	0.6	0.9	0.4	0.3	0.2
Hong Kong	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.3	0.2	0.2
Singapur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1
JAPÓN	4.8	6.0	6.8	6.9	7.9	7.9	6.5	6.6	6.0	5.8	5.6	2.9
PANAMÁ	0.1	0.6	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.3	0.4	0.3	0.2
CHINA	-	-										
ISRAEL	4.1	3.8	3.5	2.4	2.0	2.0	1.0	1.0	0.8	0.9	0.8	0.4
RESTO DEL MUNDO	2.0	5.6	5.6	5.2	4.8	2.6	3.8	3.0	3.7	3.5	2.9	2.0

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y SE, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México.



Cuadro 34 Cont.
Participación porcentual de las exportaciones totales de México por país de destino 1980-2002.

País	Porcentaje con respecto al total de las exportaciones										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	99	99	99	99	99	99	99	99	100	99	99
NORTEAMÉRICA	83	86	87	86	86	87	89	90	91	90	91
Canadá	2.2	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0	1.9	1.7
ALADI	3.2	3.3	2.9	4.1	3.9	3.6	2.8	1.8	1.7	1.9	1.6
Argentina	0.4	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1
Bolivia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Brasil	0.9	0.6	0.6	1.0	0.9	0.6	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3
Colombia	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
Chile	0.3	0.4	0.3	0.6	0.7	0.8	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2
Ecuador	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Perú	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Uruguay	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
Venezuela	0.4	0.4	0.3	0.5	0.4	0.6	0.5	0.3	0.3	0.4	0.4
Cuba	0.3	0.2	0.3	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
CENTROAMÉRICA	1.1	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.8	0.9	0.9
Belice	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Costa Rica	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
El Salvador	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2
Guatemala	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.3	0.4	0.3
Honduras	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Nicaragua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
UNIÓN EUROPEA	7.4	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4	3.4	3.2
Alemania	1.1	0.8	0.6	0.6	0.7	0.7	1.0	1.5	0.9	0.9	0.8
Austria	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bélgica	0.6	0.4	0.4	0.6	0.4	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
España	2.7	1.8	1.4	1.0	0.9	0.9	0.6	0.6	0.9	0.8	0.9
Finlandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	1.2	0.9	0.9	0.6	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4
Irlanda (Eire)	0.0	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
Italia	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1
Luxemburgo	--	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Portugal	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Reino Unido	0.5	0.4	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4
Suecia	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0.3	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3
Islandia	--	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Noruega	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suiza	0.3	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
NIC'S	0.5	0.5	0.5	1.0	0.9	0.7	0.7	0.7	0.4	0.5	0.6
Corea del Sur	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1
Taiwán	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Hong Kong	0.1	0.2	0.3	0.6	0.5	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Singapur	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.1	0.2	0.2
JAPÓN	1.7	1.3	1.6	1.2	1.5	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3
PANAMÁ	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
CHINA	--	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3
ISRAEL	0.4	0.2	0.0								
RESTO DEL MUNDO	1.9	2.0	1.5	1.6	2.1	1.8	1.8	1.6	1.6	1.7	1.8

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI. Estadísticas Históricas de México, Edición 2000 y SE. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales con datos de Banco de México



ANEXO JURÍDICO

*"lo que está jurídicamente permitido pero no jurídicamente prescrito
puede libremente hacerse u omitirse"*

Máximo jurídico



Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Artículo 5 constitucional, párrafo I: A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad. Nadie puede ser privado del producto de su trabajo, sino por resolución judicial.

Rectoría Económica del Estado: El *artículo 25* establece que al Estado le corresponde la rectoría del desarrollo nacional, el fomento del crecimiento económico, el empleo, la justa distribución del ingreso. De tal manera que para lograr todo lo anterior tendrá que planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional.

Plan de Desarrollo Nacional de Desarrollo: El *artículo 26* obliga al Estado a organizar un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional, mediante el cual se dé solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento económico; para lograr dicho objetivo el Estado utilizará un Plan Nacional de Desarrollo, al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la administración pública federal.

El régimen de propiedad y la Expropiación: El *artículo 27* instituye el régimen de propiedad en México, Fracción I: “La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada.”, los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas; pero el Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la secretaria de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a la propiedad esos bienes, en caso de faltar al acuerdo la pena es perder los bienes en beneficio de la Nación. En el párrafo y fracción VI hace referencia a la expropiación: “Los estados y el Distrito Federal, lo mismo que los municipios de toda la República, tendrán plena capacidad para adquirir y poseer todos los bienes raíces necesarios para los servicios públicos.” Este artículo da lugar al régimen de propiedad en México.

De los Monopolios y las Actividades exclusivas del Estado: El *artículo 28* en su párrafo I prohíbe las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos: “En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. El mismo tratamiento se dará a las prohibiciones a título de protección a la industria.”. Dicta en su párrafo IV las actividades no consideradas como monopólicas y que deberá desarrollar exclusivamente el Estado: “No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica



básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión. La comunicación vía satélite y los ferrocarriles son áreas prioritarias para el desarrollo nacional en los términos del artículo 25 de esta Constitución; el Estado al ejercer en ellas su rectoría, protegerá la seguridad y la soberanía de la Nación, y al otorgar concesiones o permisos mantendrá o establecerá el dominio de las respectivas vías de comunicación de acuerdo con las leyes de la materia.”

Obligaciones y contribución. El *artículo 31* en su fracción IV obliga a los mexicanos a: “Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa en que dispongan las leyes” , lo anterior también aplica a las sociedades mexicanas con participación extranjera.

Facultades del Congreso en términos de Inversión. El *artículo 73* en su fracción XXIX-F faculta al congreso: “Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.”

Prohibiciones a Entidades Federativas. El *artículo 117* impide a los Estados: “I.- Celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado ni con las Potencias extranjeras, V.- Prohibir ni gravar directa ni indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera. VI.- Gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía. VII.- Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuesto o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que esta diferencia se establezca respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia. VIII.- Contraer directa o indirectamente obligaciones o empréstitos con gobiernos de otras naciones, con sociedades o particulares extranjeros, o cuando deban pagarse en moneda extranjera o fuera del territorio nacional.”

Imposibilidad de los Estados para imponer derechos y contribuciones. El *artículo 118* impide a los Estados: “Tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión: I.- Establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones.”

La inversión en el D.F. El *artículo 122* norma al Distrito Federal y establece la operación de la división del poder dentro de este, facultado al legislativo local a expedir normas sobre fomento económico, establecimientos mercantiles, planeación del desarrollo, espectáculos públicos, vivienda, turismo, mercados, abasto y demás materias que pueden fomentar el flujo de inversiones a la Ciudad de México.



El **gravamen de mercancías**. El *artículo 131* permite a la Federación gravar las importaciones y exportaciones o en tránsito por el país, y le consiente previa autorización del Congreso modificar o suprimir las tarifas: “Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.”

De los tratados. El *artículo 133*. “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.”

Ley de Inversión Extranjera

Artículo 6. Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros:

- I.- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;
- II.- Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- III.- Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable;
- IV.- Uniones de crédito;
- V.- Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y
- VI.- La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.



Artículo 4. La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en esta Ley.

Las reglas sobre la participación de la inversión extranjera en las actividades del sector financiero contempladas en esta Ley, se aplicarán sin perjuicio de lo que establezcan las leyes específicas para esas actividades.

Para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación, no se computará la inversión extranjera que, de manera indirecta, sea realizada en dichas actividades a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano, siempre que estas últimas no se encuentren controladas por la inversión extranjera.

Artículo 5. Están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas:

- I.- Petróleo y demás hidrocarburos;
- II.- Petroquímica básica;
- III.- Electricidad;
- IV.- Generación de energía nuclear;
- V.- Minerales radioactivos;
- VI.- (Se deroga).
- VII.- Telégrafos;
- VIII.- Radiotelegrafía;
- IX.- Correos;
- X.- (Se deroga).
- XI.- Emisión de billetes;
- XII.- Acuñación de moneda;
- XIII.- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- XIV.- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Artículo 7. En las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación la inversión extranjera podrá participar en los porcentajes siguientes:

- I.- Hasta el 10% en:
Sociedades cooperativas de producción;
- II.- Hasta el 25% en:
 - a) Transporte aéreo nacional;
 - b) Transporte en aerotaxi; y
 - c) Transporte aéreo especializado;
- III.- Hasta el 49% en:
 - a) (Se deroga).
 - b) (Se deroga).
 - c) (Se deroga).
 - d) (Se deroga).



- e) Instituciones de seguros;
 - f) Instituciones de fianzas;
 - g) Casas de cambio;
 - h) Almacenes generales de depósito;
 - i) Arrendadoras financieras;
 - j) Empresas de factoraje financiero;
 - k) Sociedades financieras de objeto limitado;
 - l) Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores;
 - m) (Se deroga).
 - n) (Se deroga).
 - o) Administradoras de fondos para el retiro;
 - p) Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades;
 - q) Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional;
 - r) Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales;
 - s) Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura;
 - t) Administración portuaria integral;
 - u) Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia;
 - v) Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria;
 - w) Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y
 - x) Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.
- IV.- (Se deroga).

Los límites para la participación de inversión extranjera señalados en este artículo, no podrán ser rebasados directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

Artículo 8. Se requiere resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación:

- I.- Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje;
- II.- Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura;
- III.- Sociedades concesionarias o permissionarias de aeródromos de servicio al público;
- IV.- Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados;



- V.- Servicios legales;
- VI.- Sociedades de información crediticia;
- VII.- Instituciones calificadoras de valores;
- VIII.- Agentes de seguros;
- IX.- Telefonía celular;
- X.- Construcción de ductos para la **transportación** de petróleo y sus derivados;
- XI.- Perforación de pozos petroleros y de gas, y
- XII.- Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.

Artículo 9. Se requiere resolución favorable de la Comisión para que en las sociedades mexicanas donde la inversión extranjera pretenda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% de su capital social, únicamente cuando el valor total de activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la propia Comisión.

Artículo 29. Para evaluar las solicitudes que se sometan a su consideración, la Comisión atenderá a los criterios siguientes:

- I.- El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores;
 - II.- La contribución tecnológica;
 - III.- El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia; y
 - IV.- En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.
- La Comisión, al resolver sobre la procedencia de una solicitud, sólo podrá imponer requisitos que no distorsionen el comercio internacional.

Artículo Sexto Transitorio. Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares.

Sin embargo, en las actividades mencionadas la inversión extranjera podrá participar de conformidad con las disposiciones siguientes:

- I.- A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas;
- II.- A partir del 1o. de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y
- III.- A partir del 1o. de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

Artículo Sexto Transitorio. Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares.

Sin embargo, en las actividades mencionadas la inversión extranjera podrá participar de conformidad con las disposiciones siguientes:



- I.- A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas;
- II.- A partir del 1o. de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y
- III.- A partir del 1o. de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Artículo 10. Las personas morales deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 28%.

El impuesto que se haya determinado conforme al párrafo anterior, después de aplicar, en su caso, la reducción a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 81 de esta Ley, será el que se acreditará contra el impuesto al activo del mismo ejercicio, y será el causado para determinar la diferencia que se podrá acreditar adicionalmente contra el impuesto al activo, en los términos del artículo 9o. de la Ley del Impuesto al Activo.

El resultado fiscal del ejercicio se determinará como sigue:

- I. Se obtendrá la utilidad fiscal disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por este Título.
- II. A la utilidad fiscal del ejercicio se le disminuirán, en su caso, las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de ejercicios anteriores.

El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.

Las personas morales que realicen exclusivamente actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, podrán aplicar lo dispuesto en el penúltimo párrafo del artículo 81 de esta Ley.

Artículo Segundo Transitorio, Párrafo LXXXII. Para los efectos del primer párrafo del artículo 10 de la Ley del Impuesto sobre la Renta en lugar de aplicar la tasa establecida en dicho precepto, durante el ejercicio fiscal de 2002 se aplicará la tasa del 35%, durante el ejercicio fiscal de 2003 se aplicará la tasa del 34% y durante el ejercicio fiscal de 2004 se aplicará la tasa del 33%.



BIBLIOGRAFÍA

Todos somos muy ignorantes. Lo que ocurre es que no todos ignoramos las mismas cosas.

ALBERT EINSTEIN



BIBLIOGRAFÍA

1. ANDERSEN, Arthur (1997). Diccionario de Economía y Negocios. Ed. Espasa, 1995.
2. ARROYO, J.P., y F. Noriega (1995), "Economía mexicana 1995: Programa de política económica sin costo social", Investigación económica, núm. 213, México, FE-UNAM, julio-septiembre.
3. ASPE Armella, Pedro. (1995), *El camino de la transformación económica*, 2ª ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1993. 215 p.
4. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1996). *Inversión extranjera directa en América latina en los años 90*. España, BID, 149 p.
5. BANCO DE MÉXICO. Indicadores económicos, varios años.
6. BASAVE, Jorge (2000), *La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas*, en -Basave, Jorge. *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Miguel Ángel Porrúa, IIEC-UNAM. 243-286 p.
7. BEKERMAN, Marta y Pablo Sirlin (1998), *Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas*, en -Comercio Exterior núm. 7. México, BANCOMEXT, julio.
8. BUCKLEY, P.J. and Casson, M.C (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*. (London: The Mac Millan Press).
9. BUCKLEY, P.J. and Dunning, J.H (1976), The industrial Structure of U.S. Direct Investment in the U.K, Journal of International Business Studies.
10. BUCKLEY, P.J. and PEARCE, R.D (1979), Overseas Production and Exporting by the World's Largest Enterprises. Journal of International Business Studies.
11. CALVA, José Luis (2001), México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global. México, Plaza Janes, 311 p.
12. CÁRDENAS, Enrique (1994), La política económica en México, 1950-1994. México, FCE, 1996, 236 p.
13. CAVES, R.E. (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Económica*.
14. CHÁVEZ, Paulina (1996), Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994. México, IIEC-UNAM, 172 p.
15. CLAVIJO, Fernando y José I. Casar -Compiladores- (1994), La industria mexicana en el mercado Mundial; elementos para un apolítica industrial. El trimestre económico No. 80. Ed. FCE, México.
16. CLAVIJO, Fernando -Compilador- (2000), Reformas Económicas en México 1982 - 1999. El trimestre económico No. 92, Ed. FCE, México



17. CÓDIGO DE COMERCIO (2003), Texto vigente (última reforma aplicada 29/agosto/2003).
18. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS (2003), Texto vigente (última reforma aplicada 29/septiembre/2003).
19. CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (2000), Inversión extranjera directa. Washington, CFI, 1997. 137 p.
20. DABAT, Alejandro (2000), Empresa trasnacional, globalización y países en desarrollo en -Basave, Jorge. Empresas mexicanas ante la globalización. México, Miguel Ángel Porrúa, IIEc-UNAM, 85-124 p.
21. Diario Oficial de la Federación (1998), 8 de septiembre.
22. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (2003), 13 de febrero.
23. DUNNING, J.H. (1973), The Determinants of International Production, Oxford Economic Papers.
24. _____ (1977), "Trade, Location of Economic Activity and The Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach en *Oblin et al.*
25. DUSSEL Peters, Enrique (1997), "La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996)", México, UNAM/Jus.
26. FELDESTEIN, Martín (2000), "Aspects of Global Economic Integration: Outlook for the Future", NBER Working Paper No. 7899 (Cambridge Massachusetts: National Bureau of Economic Research)
27. FLORES Bernés, Miguel (1997), "*The proposed OECD Investment Treaty and the so-called Emerging Market Economies- Co-operation and Conflict*". Dissertation for the Award of Master of Laws in International Economic Law, Agosto , University of Warwick.
28. _____. (2000), "¿Cómo se regularon los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE? (análisis de los instrumentos jurídicos: APPRIS y TLCUEM)" Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, A.C., México D.F.
29. FLORES, J (1994), "Restricciones de las políticas de estabilización en México", Argumentos, núm. 20, México, UAM-Xochimilco, septiembre.
30. GARRIDO, Celso (2000), Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina, en - Basave, Jorge. Empresas mexicanas ante la globalización. México, Miguel Ángel Porrúa, IIEc-UNAM, 19-48 p.



31. GUERRA-BORGES, Alfredo (2001), Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente, en - Comercio Exterior núm. 9. México, BANCOMEXT, septiembre.
32. GUERRERO, Diego (1996), La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad, en - Comercio Exterior. Núm. 5 mayo, México, BANCOMEXT.
33. HAMADA, H., (1965), "Economic Growth and Long Term International Capital Movements" Yale Economic Essays.
34. HAUSMANN, Ricardo y Rojas, Liliana (1995), Volatilidad de los flujos de capital. Cómo controlar su impacto en América latina. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
35. HUERTA, Arturo (1994), La política neoliberal de estabilización económica en México: límites y alternativas. México, Diana. 228p.
36. HYMER, S.H (1976), The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (Doctoral Dissertation, Dept. of Economics MIT 1980), Cambridge MIT Press.
37. _____, (Ediciones 1980-1985, 1991, 1996, 2001 y 2003) La industria automotriz en México.
38. International Monetary Fund, (September 2003). International Financial Statistics.
39. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION -JETRO- (2001 and 2002), jetro white paper on foreign direct investment.
40. KINCKERBORCKER, F.T. (1973), Oligopolist Reaction and the Multinational Enterprise. Cambridge, M.A.: Harvard University Press.
41. LABRA, Armando (1993). Para entender la economía mexicana. México, Diana.
42. LEY DE COMERCIO EXTERIOR. (Texto vigente)
43. LEY DE EXPROPIACIÓN (2003). TEXTO VIGENTE (Última reforma aplicada 04/12/97) Nueva Ley Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1936.
44. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA (2003). (Última reforma aplicada 04/06/1998).
45. LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO (2003). Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1988.
46. LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (2003). (Última reforma aplicada 30/12/2002).
47. LEY SOBRE LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS (2003). Texto vigente. Nueva Ley Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992.



48. LORIA, E. y L. Carvajal (1993). "El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras en México", Investigación económica, núm. 204, México, FE-UNAM, abril-junio.
49. Mc DOUGALL, G.D.A., (1960), "The Benefits and Costs of Private Investment Form Abroad: A Theoretical Approach", Bulletin of the Oxford Institute of Statistics.
50. MÁTTAR, Jorge (2000), Inversión y crecimiento durante las reformas económicas, en Clavijo, Fernando (compilador). Reformas económicas en México, 1982-1999. El trimestre económico, no. 92. Ed. FCE, México.
51. MORENO, Prudencio (1990), México: Exportaciones de manufacturas y capitales 1970-1988. México, IIEC-UNAM, 142 p.
52. MORENO, Wendy, Lissette Villanueva y Palerm Viqueira, Ángel (2001), Comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano, en - Comercio Exterior núm. 9 septiembre. México, BANCOMEXT.
53. MURPHY, E (1995), "Access and Protection for Foreign Investment in Mexico under Mexico's New Foreign Investment Law and the North American Free Trade Agreement", ICSID Review Foreign Investment Law Journal, Volumen 10, Número 1.
54. NAFIN (ediciones 1978, 1981, 1984, 1991 y 1995).La economía mexicana en cifras.
55. NOVELO F. y J. Flores (1993), El TLC de Norteamérica y la persistente incertidumbre, México, UAM-Xochimilco, Libros de Texto.
56. OCDE (1997), "Code of Liberalization of Capital Movements", OCDE, Paris, 1997.
57. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO -OMC- (1997), "La Relación entre el Comercio y las Inversiones Extranjeras Directas" Grupo de trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones", Ginebra, 18 Septiembre de 1997.
58. _____ (1996), "El Comercio y la inversión extranjera directa", Informe de la Secretaría de la OMC, octubre de 1996.
59. _____ (1997), La inversión extranjera directa en la balanza de la OMC, en - Comercio Exterior núm. 4, abril. México, BANCOMEXT.
60. ORNELAS, Raúl (1991), Inversión extranjera directa y reestructuración industrial. México, IIEc-UNAM, 212 p.
61. PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL -PIDE-, (2001-2006).
62. PLAN GLOBAL DE DESARROLLO, (1980 - 1982).
63. RODRÍGUEZ PRADA, Gonzalo (1996), La macroeconomía de los mercados emergentes. España, Ediciones de la Universidad, 282 p.
64. RUEDA, Isabel (1997), Las empresas integradoras en México. México, Siglo XXI-IIEc-UNAM, 236 p.



65. SANDRINO, Gloria (1994), *"The NAFTA Investment Chapter and Foreign Direct Investment in Mexico: A third World Perspective"*, Vandebilt Journal of Transnational Law, (27 Vand. J. Transnat'l L.259), Mayo 1994.
66. UNCTAD (1999), *"Lessons from the MAI"* UN, Ginebra.
67. _____ (2000), Handbook of Statistics.
68. UNITED NATIONS (2002), Statistical Yearbook in CD-ROM.
69. VELÁZQUEZ, Fernando (2000), La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México, en - Basave, Jorge. Empresas mexicanas ante la globalización. México, Miguel Ángel Porrúa, IIEc-UNAM, 125-190 p.
70. VILLARREAL, René y Ramos de Villarreal, Rocío (2001), La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica en Comercio Exterior núm. 9 septiembre. México, BANCOMEXT.
71. WELLS, L. T. (1969), Test of a Product Cycle Model of International Trade, Quarterly Journal of Economics.
72. WELLS, L.T. (1972), The Product Life Cycle and International Trade (Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University).
73. WORLD BANK (2002), World Development Indicators in CD-ROM.

Bancos de Información, Periódicos y Sitios Web

- El Financiero (varios años)
- Banco de México. <http://www.banxico.gob.mx>
- Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. www.cddhcu.gob.mx
- Comisión Intersectorial de Política Industrial. <http://www.cipi.gob.mx>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Banco de Información Económica (BIE) en línea. <http://www.inegi.gob.mx>
- Japan External Trade Organization <http://www.jetro.jp>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). <http://www.sourceoecd.org>
- Presidencia de la República Mexicana. <http://www.presidencia.gob.mx>
- Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx>
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. <http://www.bea.gov>
- United Nations Conference on Trade and Development. <http://www.unctad.org>



ABREVIATURAS E ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

"Las palabras elegantes no son sinceras; las palabras sinceras no son elegantes."

LAO-TSE



ABREVIATURAS

- ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.
ALCA: Asociación de Libre Comercio de las Américas.
ALTEX: Programa Para Empresas Altamente Exportadoras.
APEC: Mecanismo de Cooperación Económica Asia - Pacífico.
APRIs: Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.
BP: Balanza de Pagos.
CNIE: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
DGIE: Dirección General de Inversiones Extranjeras.
ECEX: Registro de Empresa de Comercio Exterior.
ECI: Índice de Concentración de Entradas de Empresas.
EMN: Empresa Multinacional.
ETN: Empresa Transnacional.
EUA: Estados Unidos de América.
FBCF: Formación Bruta de Capital Fijo.
FEMEX: Ferias Mexicanas de Exportación.
FMI: Fondo Monetario Internacional.
GATT: Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
IE: Inversión Extranjera.
IED: Inversión Extranjera Directa.
ISI: Industria Sustitutiva de Importaciones.
LIE: Ley de Inversión Extranjera.
mdd: Millones de dólares.
MERCOSUR: Mercado Común del Sur.
OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.
OLI: Propiedad, Localización, Internalización.
OMC: Organización Mundial de Comercio.
PIB: Producto Interno Bruto.
PITEX: Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.
PRONEX: Proveedores Nacionales de Exportación.
PROSEC: Programa de Promoción Sectorial.
RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.
SICEX: Sistema Electrónico de Comercio Exterior.
Te: Tipo de Cambio.
TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TLCUE: Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea.
TRIMs: Acuerdo de Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio.
UE: Unión Europea.
UNCTAD: Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo.



ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

CUADRO 1: PRINCIPALES EMISORES Y RECEPTORES MUNDIALES DE IED (CUADRO 1.1).....	22
CUADRO 2: MÉXICO: IED PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES (CUADRO 2.1).....	69
CUADRO 3: IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA ECONOMÍA MEXICANA, 1970-1988 (CUADRO 2.2).....	87
CUADRO 4: RENDIMIENTO DE CETES, INFLACIÓN, TIPO DE CAMBIO, DINÁMICA DE LA INVERSIÓN Y EL PIB, 1982-1988. (CUADRO 2.3).....	90
CUADRO 5: BALANCE DEL SECTOR PÚBLICO MEXICANO, 1982-1988. (CUADRO 2.4).....	90
CUADRO 6: RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, 1980 – 1988. (CUADRO 2.5).....	92
CUADRO 7: BALANZA COMERCIAL, DEUDA NETA TOTAL Y PAGO DEL SERVICIO DE LA DEUDA DEL SECTOR PÚBLICO, 1980 – 1989. (CUADRO 2.6).....	93
CUADRO 8: RELACIONES COMERCIALES Y FINANCIERA EXTERNAS, 1982 – 1987. (CUADRO 2.7).....	93
CUADRO 9: TIPO DE CAMBIO, SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO DEL PIB, 1981 – 1987. (CUADRO 2.8).....	95
CUADRO 10: APERTURA COMERCIAL –IMPORTACIONES, ARANCEL MÁXIMO Y ARANCEL PROMEDIO PONDERADO- 1980 - 1999. (CUADRO 2.9).....	96
CUADRO 11: TIPO DE CAMBIO –NOMINAL, REAL-, INFLACIÓN Y DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y MANUFACTURERAS, 1980 – 2002. (CUADRO 2.10).....	98
CUADRO 12: PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL. (CUADRO 2.1).....	108
CUADRO 13: TIPO DE CAMBIO, INFLACIÓN DE MÉXICO Y EUA, BRECHA INFLACIONARIA, 1980 – 2002. (CUADRO 2.11).....	110
CUADRO 14: TASAS DE INTERÉS INTERNAS, 1988 – 1994. (CUADRO 2.12).....	111
CUADRO 15: TIPO DE CAMBIO, TASA CETES Y BALANCE DEL SECTOR PÚBLICO EN MÉXICO, 1986 – 1994. (CUADRO 2.13).....	112
CUADRO 16: RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, 1987 – 2002. (CUADRO 2.14).....	118
CUADRO 17: DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, 1988 – 2002. (CUADRO 2.14A).....	119
CUADRO 18: BALANZA COMERCIAL, 1960 – 2002. (CUADRO 2.15).....	120
CUADRO 19: IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA ECONOMÍA MEXICANA, 1980 – 2002. (CUADRO 2.16).....	123
CUADRO 20: COMERCIO MANUFACTURERO Y TIPO DE CAMBIO, 1980 – 1995. (CUADRO 2.17).....	124
CUADRO 21: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1980 – 2002. (CUADRO 3.1).....	132
CUADRO 22: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS, 1980 – 2002. (CUADRO 3.2).....	133
CUADRO 23: ENTRADAS MUNDIALES DE IED, PRINCIPALES EXPONENTES. 1970 – 1002 –MILLONES DE DÓLARES- (CUADRO 3.3).....	139
CUADRO 24: ENTRADAS MUNDIALES DE IED, PRINCIPALES EXPONENTES. 1970-2002 -PORCENTAJES- (CUADRO 3.4).....	140
CUADRO 25: IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMÍA MEXICANA, 1980 – 2002. (CUADRO 3.5).....	141
CUADRO 26: INDUSTRIA MAQUILADORA –PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIONES MEDIAS- 1990-2001 (CUADRO 3.6).....	142
CUADRO 27: IED SECTORIAL, 1994-2002 –MILLONES DE DÓLARES- (CUADRO 3.7).....	150
CUADRO 28: IED SECTORIAL, 1994-2002 –PARTICIPACIÓN PORCENTUAL- (CUADRO 3.8).....	151
CUADRO 29: IED POR FUENTES, 1980-2002 (CUADRO 3.9).....	154
CUADRO 30: IED POR FUENTE, 1980-2002 (CUADRO 3.10).....	156
CUADRO 31: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA IED POR PAÍS DE ORIGEN, 1980-2002.....	157
CUADRO 32: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA IED POR SECTOR, 1980-2002.....	158
CUADRO 33: MÉXICO, BRASIL Y ARGENTINA: IED REPORTADA POR EL FMI EN BALANZA DE PAGOS, 1980-2002.....	160
CUADRO 34: MÉXICO, BRASIL Y ARGENTINA: DINÁMICA DE LA IED, 1980-2002 (CUADRO 3.14).....	161
CUADRO 35: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, DESAGREGANDO MAQUILA Y NO MAQUILA, 1980-2002. (CUADRO 3.15).....	167



CUADRO 36: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO POR PAÍS DE DESTINO, 1980-2002 (CUADRO 3.16)	170
CUADRO 37: PARTICIPACIÓN DE LA IED POR SECTOR, 1980-2002 (CUADRO 3.17)	171
CUADRO 38: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR GRAN DIVISIÓN, DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1980-2002. (CUADRO 3.18)	172
CUADRO 39: DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS CON MAQUILA Y SIN MAQUILA, 1980-2002. (CUADRO 3.19)	173
CUADRO 40: DINÁMICA DE LAS IMPORTACIONES POR GRUPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1980-2002 (CUADRO 3.20).....	174
CUADRO 41: IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS, 1980-2002. (CUADRO 3.21).....	175
CUADRO 42: IMPORTANCIA DEL VALOR COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANUFACTURAS EN LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS TOTALES DE MÉXICO, 1988-2002. (CUADRO 3.22).....	176
CUADRO 43: DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS Y MANUFACTURERAS A NIVEL MUNDIAL Y CLASIFICADAS POR EL NIVEL DE DESARROLLO DE LOS PAÍSES, 1980-2001. (CUADRO 4.1) ..	181
CUADRO 44: EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS Y MANUFACTURERAS A NIVEL MUNDIAL Y CLASIFICAS POR EL NIVEL DESARROLLO DE LOS PAÍSES, 1980-2001. (CUADRO 4.2).....	183
CUADRO 45: PARTICIPACIÓN DEL VALOR AGREGADO (VA) MANUFACTURERO EN EL VA TOTAL EN LA ECONOMÍA DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO, ASÍ COMO SUS PRINCIPALES EXPONENTE, 1980 – 2002. (CUADRO 4.3).....	185
CUADRO 46: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES EN EL PIB EN LA ECONOMÍA DE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO, ASÍ COMO SUS PRINCIPALES EXPONENTES, 1980 – 2002. (CUADRO 4.4).....	191
CUADRO 47: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES EN LA ECONOMÍA DE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO, ASÍ COMO SUS PRINCIPALES EXPONENTES, 1980 – 2002. (CUADRO 4.5).....	193
CUADRO 48: DINÁMICA DEL PIB TOTAL Y MAQUINADOR Y PERSONAL REMUNERADO, ASÍ COMO LA PARTICIPACIÓN PIB MAQUILADOR EN LA ECONOMÍA, 1990 – 2001. (CUADRO 4.6).....	196
CUADRO 49: PROGRAMAS FEDERALES DE APOYO INDUSTRIAL POR SECRETARÍA. (CUADRO 4.7).....	249
CUADRO 50: PROGRAMAS FEDERALES DE APOYO INDUSTRIAL POR TIPO DE ACTIVIDAD. (CUADRO 4.8).....	250
CUADRO 51: EMPRESAS QUE EMIGRARON DEL PAÍS, 2001-2002. (CUADRO 4.9).....	254
CUADRO 52: BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO, 1960-2002. (CUADRO 4.10).....	258
CUADRO 53: IED POR PAÍS DE ORIGEN 1980 - 1993. (CUADRO 4.11).....	262
CUADRO 54: IED POR PAÍS DE ORIGEN, 1994 – 2003. (CUADRO 4.12).....	263
CUADRO 55: IMPORTANCIA DE LA IED EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR, TOTAL MUNDIAL, POR REGIONES Y PAÍSES QUE CONFORMAN EL TLCAN, 1892-2002. TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA, ALIMENTOS Y OTROS PRODUCTOS RELACIONADOS, PRODUCTOS QUÍMICOS Y PRODUCTOS AFINES, METALÉRMARIOS Y FABRICADOS, MAQUINARIA –EXCEPTO EQUIPO ELECTRÓNICO-, EQUIPO ELÉCTRICO Y ELECTRÓNICO, EQUIPO DE TRANSPORTE Y OTRAS MANUFACTURAS. (CUADRO 4.13)	268
CUADRO 56: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS POR SECTOR ACTIVIDAD, 1991-2001. (CUADRO 4.14).....	270
CUADRO 57: RANKING DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA EN MATERIA DE IMPORTACIONES POR SEXENIO, 1978-2002. (CUADRO 4.15).....	275
GRÁFICA 1: IED POR SEXENIO 1940 – 1970 (GRÁF. 2.1)	61
GRÁFICA 2: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED 1939-1970 (GRÁF. 2.2).....	61
GRÁFICA 3: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED 1940 – 1950 (GRÁF. 2.3).....	66
GRÁFICA 4: EXPORTACIONES MEXICANAS 1980 – 1988 (GRÁF. 2.4).....	91
GRÁFICA 5: TARIFA ARANCELARIA 1980-1989 (GRÁF. 2.5).....	96
GRÁFICA 6: BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA 1980-1990 (GRÁF. 2.6).....	99
GRÁFICA 7: DINÁMICA DEL PIB, INVERSIÓN E INFLACIÓN 1986-1995 (GRÁF. 2.7)	113
GRÁFICA 8: BALANZA COMERCIAL 1980 – 1995 (GRÁF. 2.8).....	115
GRÁFICA 9: BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA 1980-1995 (GRÁF. 2.9).....	116
GRÁFICA 10: INVERSIÓN EXTRANJERA –TOTAL, DIRECTA Y DE CARTERA- 1980-2002 (GRÁF. 2.10).....	122



GRÁFICA 11: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES, 1980 (GRÁF. 3.1)	126
GRÁFICA 12: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES, 1998-1999 (GRÁF. 3.2)	128
GRÁFICA 13: COMERCIO EXTERIOR Y SU IMPORTANCIA DENTRO DEL PIB 1980-2002 (GRÁF. 3.3)	130
GRÁFICA 14: IMPORTANCIA DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LA ECONOMÍA MEXICANA 1970 - 2002 (GRÁF. 3.4).....	137
GRÁFICA 15: IED NUEVA Y FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, 1980-2002 (GRÁF. 3.5)	155
GRÁFICA 16: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS, 1980-2001. (GRÁF. 3.6)	168
GRÁFICA 17: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS -CON MAQUILA Y SIN MAQUILA- 1980-2002. (GRÁF. 3.7)	168
GRÁFICA 18: ÍNDICE DE CRECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD, 2003. (GRÁF. 4.1).....	251
GRÁFICA 19: ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD MACROECONÓMICA, 2003. (GRÁF. 4.2).....	252
GRÁFICA 20: IED POR SECTOR ECONÓMICO, 1980 - 1993. (GRÁF. 4.3).....	263
GRÁFICA 21: IED POR SECTOR ECONÓMICO, 1994-2003. (GRÁF. 4.4).....	264
FIGURA 1: EL CICLO DEL DESARROLLO Y LA IED (FIGURA 1.1).....	40
FIGURA 2: CRONOLOGÍA DE LA POLÍTICA DE APERTURA DE MÉXICO 1986-2003 (FIGURA 3.1).....	136