



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**“IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
EN EL SECTOR MANUFACTURERO
MEXICANO”
(1994 - 2003).**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN
CIENCIAS ECONÓMICAS
(COMERCIO INTERNACIONAL)**



P R E S E N T A :
SOFÍA ALVARADO BENAVIDES

MEXICO, D.F, ENERO DE 2006.

INDICE GENERAL

i.	Abreviaturas y siglas	v
ii.	Glosario	vi
iii.	Índice de cuadros, figuras y gráficas	xiii
iv.	Resumen	xvi
v.	Abstract	xviii
	Introducción.	1

CAPÍTULO 1: CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1	Evolución histórica de las teorías del comercio internacional.....	4
1.1.1	La escuela clásica	4
1.1.2	Escuela Neoclásica	6
1.1.3	Teorías modernas	10
1.1.3.1	Hipótesis de Kojima	11
1.1.3.2	Teoría dinámica de Ozawa	11
1.2	Tendencias mundiales del comercio internacional	15
1.2.1	Panorama de México ante la apertura comercial	17
1.2.2	Evolución del comercio mexicano a nivel internacional	21
1.3	Estado del arte	22

CAPÍTULO II: EL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO.

2.1	Panorama general del sector manufacturero mexicano a partir de 1994	
2.1.1	Participación del sector en el PIB	27
2.1.2	La inversión extranjera directa	31
2.1.2.1	Origen de la IED	33
2.1.2.2	Captación de la IED en el sector	34
2.1.2.3	La IED en el subsector productos metálicos, maquinaria y equipo ..	35

2.1.3 Nivel de exportaciones	36
2.1.4 Nivel de importaciones	37
2.1.5 Empleos en el sector y salarios	38
2.2 La industria y el sector productos metálicos, maquinaria y equipo.	
2.2.1 Las empresas transnacionales	41
2.2.2 Las mejores empresas en México	46
2.2.3 Las empresas altamente exportadoras	48
2.2.3.1 Empresas transnacionales	48
2.2.3.2 Empresas nacionales	50

CAPÍTULO III: EL SECTOR DE PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO (SECTOR 11).

3.1 La Matriz Insumo Producto	51
3.1.1 Esquema general	52
3.1.2 Matriz insumo producto en términos matriciales	52
3.2.2 El modelo de Leontief	53
3.2 Análisis anual del sector Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.	
3.2.1 Insumos directos	55
3.2.2 Aplicaciones de la matriz de Leontief	56
3.2.3 Matriz Insumo Producto 1999	57
3.2.4 Coeficientes de satisfacción de la producción	59
3.2.5 Necesidades directas e indirectas de insumos	62
3.2.6 Análisis de precios	63
3.2.7 Coeficientes de contenido directo e indirecto de insumos	65
3.2.8 Destino del producto	68
3.2.9 Exportaciones	70
3.2.10 Distribución del producto neto	72
3.2.11 Producción final en términos de insumos primarios	74
3.2.12 Multiplicadores de ingreso	75

3.2.12 Encadenamiento Interindustrial.	
3.2.12.1 Hacia atrás	76
3.2.12.2 Hacia delante	78
3.2.13 Entrada neta de divisas	79

CAPÍTULO IV: POLÍTICAS DE APOYO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO.

4.1 El ambiente industrial en México	80
4.2 Resguardo al sector industrial mexicano	81
4.2.1 Estrategias del aparato productivo nacional	81
4.3 Tratados comerciales de México con las economías mundiales	83
4.3.1 El GATT	83
4.3.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	84
4.3.3 Otros Tratados y Acuerdos comerciales	98
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	104
ANEXOS	107

SIGLAS Y ABREVIATURAS

- ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.
- ALEC:** Asociación Europea de Libre Comercio.
- BANCOMEXT:** Banco Nacional de Comercio Exterior.
- BANXICO:** Banco Nacional de México.
- CIADI:** Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.
- CEE :** Comunidad Económica Europea.
- CEESP:** Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.
- CEPAL:** División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- EFTA:** Europe Free Trade Association.
- ETN:** empresas transnacionales.
- FCE:** Fondo de Cultura Económica.
- FMI:** Fondo Monetario Internacional.
- GATT de 1994:** el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC.
- GATS:** el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC.
- GDP:** Gross Domestic Product.
- H-O:** Heckscher-Ohlin.
- IED:** Inversión Extranjera Directa.
- INEGI:** Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- ISI:** Importación de sustitución de importaciones.
- NAFTA:** North America Free Trade Agreement.
- NBER:** National Bureau of Economic Research.
- OCDE:** Organización de cooperación y desarrollo económico.
- OIC:** Organización Internacional de Comercio.
- ONU:** Organización de las Naciones Unidas.
- PIB:** Producto Interno Bruto.
- SIEM:** Sistema Empresarial Mexicano.
- SPN:** Sistema Productivo Nacional (NPS).
- TCPA:** Tasa de Crecimiento Promedio Anual.
- TLCAN:** Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- TLCUE:** Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
- TCR:** Tipo de Cambio Real.
- UE:** Unión Europea.
- UNCITRAL:** Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional.
- UNCTAD:** Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

A

Activos: son recursos financieros mexicanos, con los cuales se pueden saldar los compromisos con los extranjeros, tales como; depósitos de México en bancos del exterior, inversión directa de mexicanos en el extranjero, créditos al exterior, garantías de deuda externa mexicana, y otros.

Acuerdo ADPIC: el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio que forma parte del Acuerdo sobre la OMC.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: Convenio multilateral del comercio entre entidades económicas autónomas (no necesariamente países), a fin de expandir el comercio internacional como un medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo.

Acuerdo sobre la OMC: el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de fecha 15 de abril de 1994;

Ahorro: suma del ahorro público y el ahorro privado. El ahorro público, es cuando el estado ingresa más que su gasto. Mientras el ahorro privado es el ingreso disponible de los consumidores menos su consumo.

ALEC: organismo creado en 1960 tras la demanda de Gran Bretaña para competir en el mercado común. Es una zona de libre cambio que comprendía en su origen siete estados de los cuales algunos se han adherido a la CEE (Gran Bretaña, Dinamarca y Portugal). Actualmente la asociación agrupa a Australia, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Suecia, Suiza, Noruega.

Arancel: tarifa oficial que se aplica para el pago de derechos de aduanas, cálculo de algunas retribuciones específicas por el trabajo prestado por profesionales, corredores de comercio y bolsa, etc.

Arancel aduanero: cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado en relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones.

Arbitraje: Acuerdo por el que las partes en litigio someten las disputas que se suscitan entre ellos como consecuencia de un contrato o relación, a una o más personas imparciales, atacando el fallo que éstas emitan al efecto.

Arbitro: tributos, derechos o imposiciones que se establecen a fin de recaudar fondos para gastos públicos, generalmente de carácter municipal.

B

Beneficio: en sentido estricto, remuneración del capital empleado en una actividad de producción: “excedente no consumido” (Guitton, Bramoullé).

Balanza de pagos: es el registro de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo. Se divide en cuenta corriente y cuenta de capital.

C

Capital: término fundamenta en economía que designa el conjunto de los bienes de producción e intermedios que deben producir otros y permitir el consumo y la inversión.

Carta de la Habana: Acuerdo sobre el comercio internacional de 1948, que preveían los reglamentos entre productores de materias primas, de productos agrícolas y de consumidores de países industriales a fin de estabilizar los precios demasiado variables. Los Estados Unidos, partidarios de un liberalismo total del comercio mundial, no reconocen esta carta.

Certificado de origen: documento que certifica y acredita la procedencia y nacionalidad de un producto o bien.

Comercio: Transmisión de un bien a cambio de un pago (o de una contrapartida): es un sistema de distribución.

Coefficiente técnico: es una cifra que determina la cantidad de insumos necesarios en la producción de una unidad de otro bien.

Comercio exterior: equivalente al comercio internacional y representa la interrelación que se establece entre las actividades económicas entre diversos países.

Comercio Internacional: intercambios económicos a nivel internacional, es decir, entre Estados, que conciernen a las mercancías y los servicios.

Comercio intrafirma: comercio que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital (entre matrices y filiales o subsidiarias o entre las filiales/subsidiarias).

Competencia: situación en la que se produce en un entorno económico una confrontación libre, de los agentes económicos que interviene, tanto en un aspecto de oferta como de demanda.

Competencia desleal: atracción de los clientes con actuaciones contrarias a la ética y a las costumbres.

Consumo: utilización de un producto o de un servicio para satisfacer las necesidades y los deseos, es la última fase del circuito económico.

Convención Interamericana: la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Panamá el 30 de enero de 1975.

Convención de Nueva York: la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958.

Cuenta de capitales: cuenta de la Balanza de Pagos, que la integran activos y pasivos financieros.

Cuenta corriente: cuenta de la Balanza de Pagos que incluye; la balanza comercial de bienes (exportaciones e importaciones de mercancías), el saldo de servicios no factoriales (Fletes y seguros, Turistas, Excursionistas y Otros), el saldo de los servicios por pago a factores productivos (intereses, otros), y el saldo neto de las transferencias sin contrapartida (donaciones, regalos, etc.).

D

Demanda: un bien o un servicio son demanda si un comprador puede y quiere procurárselos: la cantidad adquirida depende al mismo tiempo de un deseo y/o de una necesidad que se pueden pagar.

Dumping: Según lo define la ley de los Estados Unidos, consiste en la venta de mercancías exportadas a dicho país “a menos del valor justo”, cuando esa venta ocasiona un perjuicio material –o implica la amenaza de causarlo– a los productores de mercancías similares en el país importador. En general, se estima como “valor justo” el precio al cual se vendería la mercancía en el país exportador o sería exportada a terceros países. El “valor justo” puede ser también el “valor construido” de la mercancía que se vende en el mercado de los EUA, y que consiste en la suma costo de materiales, la mano de obra y los gastos generales de la fábrica, un mínimo de 10% por concepto de costos generales y administrativos, un margen de ganancia mínima de 8% y el costo de embalaje.

E

Economía abierta: economía que intercambia los flujos con su entorno internacional.

Economía de enclave: se refiere a las economías en donde hay un crecimiento parcial en sus industrias, no hay un desarrollo generalizado.

Economía de escala: efecto de disminución del coste unitario en un proceso productivo, al aumentar la capacidad y producción del mismo.//Fenómeno por el cual se aumenta la eficacia según se aumenta la escala en que se emplean los recursos de que se dispone.

Empresa: unidad económica, jurídica y social que, en forma organizada, combina los factores de producción en vistas al suministro de productos, bienes o servicios de acuerdo con la demanda del mercado.

Empresa filial: es aquella empresa creada por otra de la que recibe las directrices.

Empresa matriz: empresa creadora de otras empresas (filiales) que ostenta la dirección general de toda su organización.

Empresas privadas: aquella cuya titularidad corresponde a una o varias personas físicas o jurídicas que actúan por su cuenta y riesgos, aún participando en el sector público su principal objetivo es el lucro.

Equilibrio de la Balanza de Pagos: se toma en el sentido contable, implica que la suma de las partidas debe ser cero. Por lo tanto, el débito total del país debe ser igual a su crédito total. En este sentido, la partida doble, no admite desequilibrios contables.

Estados Miembros de la Comunidad Europea: Reino de Bélgica, Reino de Dinamarca, la República Federal Alemana, República Helénica, Reino de España, la República Francesa, Irlanda, República Italiana, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República Portuguesa, República de Finlandia, Reino de Suecia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

Exportación: compras de bienes y servicios interiores por parte de empresas, personas o estado de otro país.

G

Gravamen: carga u obligación que se pesa sobre alguna persona o cosa.

Gravar: afectación de unos bienes al cumplimiento de una obligación principal, de forma que si ésta no se cumple, el acreedor tiene la facultad de enajenarlos para compensar la deuda gravada.

Grupo de los cinco: nacido en 1975 tras el primer encuentro de Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón o el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte en Rambouillet.

Grupo de los Siete: fundado en Tokio en 1986 a partir del Grupo de los cinco al que se sumaron Canadá e Italia.

I

Importaciones: adquisición de productos procedentes de lugares fuera del territorio de un país.

Impuesto: gravamen exigido por el Estado, de cumplimiento obligado y sin contrapartida directa para financiar los gastos públicos.

Impuesto directo: deducción percibida por el Estado, en una fecha fija, sobre los recursos de las personas físicas y jurídicas.

Impuesto indirecto: sumas vertidas por los contribuyentes al Estado cuando efectúan ciertas operaciones o ciertas compras: se trata de impuestos sobre el consumo, la circulación o sucesiones que se repercuten, en definitiva, sobre los precios.

Índice de precios al consumidor: coste de una determinada lista de bienes y servicios consumidos por un residente urbano representativo.

Ingreso: percepción que se obtiene de una actividad.

Inversionista contendiente: un inversionista que formula una reclamación en los términos de la sección B del TLCAN.

Inversionista de una Parte: una Parte o una empresa de la misma, o un nacional o empresa de dicha Parte, que pretende realizar, realiza o ha realizado una inversión.

Inversión extranjera de cartera: consiste en aportar capital social a las empresas, en el país que llegan; principalmente con fines especulativos.

Inversión extranjera directa: consiste en invertir en otro país mediante el establecimiento de filiales o sucursales o la creación de empresas mixtas. Su aportación al capital social de las empresas pueden potenciar el desarrollo del sector empresarial en los países receptores. La inversión extranjera directa destaca dos formas: las de tipo totalmente nuevas instalaciones de producción y la otra forma son las adquisiciones y fusiones de las empresas.

Inversión extranjera: consiste en la propiedad de la riqueza en un país por parte de extranjeros que pueden ser privados o gobiernos.

Inversión para efectos del TLCAN: significa una empresa; las acciones de una empresa; las obligaciones de ésta; un préstamo a una empresa; una participación en una empresa que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa; bienes, raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales, beneficios provenientes

de destinar capital u otros recursos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de otra Parte entre otros.

Inversión según Timothy Heyman: Timothy considera que la inversión puede definirse de acuerdo a dos vertientes: 1) en que se invierte (inversiones), 2) acto de invertir; considera la inversión como un beneficio futuro. Para el la inversión representa una aportación de recursos para obtener un beneficio futuro.

Inversión real (directa): son los bienes tangibles que no son de fácil realización, tales como planta, equipo, bienes raíces, pinturas, muebles, etc.

J, L

Juego de suma positiva: todos los jugadores (partes que llevan a cabo un intercambio comercial) pueden recibir una recompensa positiva al llevarse a cabo el intercambio comercial.

Ley de Say: Toda oferta crea su propia demanda, porque al realizarse el proceso productivo se distribuye una cantidad de ingresos suficientes para crear la demanda equivalente a los propios productos.

M

Manufactura: término empleado para designar las primeras grandes concentraciones de obreros, reunidos en unos edificios con una organización jerárquica, en el textil esencialmente. El nombre, de significado durante mucho tiempo incierto, procede del latín medieval *manu-factura* (trabajo hecho a mano), pero su sentido actual de *fábrica* no aparece hasta el siglo XVII.

Maquila: actividad de algunas empresas, que equivale a trabajar por subcontratación. El nombre original proviene de las empresas mexicanas que prestan trabajos de subcontratación por parte de empresas americanas, donde entran los productos reimportados sin pago de derechos aduaneros.

N

NBER: centro de estudios en los Estado Unidos cuyos trabajos sobre el ciclo de los negocios y la coyuntura son remarcables.

Modelo: estructuras que se utilizan para estudiar e interpretar los fenómenos económicos.

Moneda del Grupo de los Siete: la moneda de Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón o el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

Nicho: sector o segmento de mercado en los cuales la empresa evidencia sus ventajas específicas frente a las que propone la competencia.

O

Oferta: propuesta que se lanza al mercado para contratar bienes o servicios.

P

Parte contendiente: la Parte contra la cual se hace una reclamación en los términos de la Sección B del TLCAN.

parte contendiente: el inversionista contendiente.

partes contendientes: significa el inversionista contendiente y la Parte contendiente.

Pasivos: son préstamos y depósitos de extranjeros en México y la inversión extranjera.

Política de Laissez faire: establece que el individuo puede realizar las actividades que desee siempre y cuando se mantenga dentro de los lineamientos de las leyes y derechos de propiedad establecidos.

Polarización económica: proceso de atracción económica que se efectúa de un modo colectivo en torno a un polo que atrae a los hombres, los capitales y las actividades.

Privatización: transferencia de bienes y servicios públicos al sector privado, es un procedimiento por el que el Estado vende, concede o delega los bienes del sector público.

Productividad: relación entre el valor de una producción y la suma de los diferentes factores necesarios para la misma.

$$p = \frac{P}{f}, \text{ en donde } p = \text{productividad, } P = \text{producción y } f = \text{el o los factores.}$$

R

Recursos naturales: conjunto de materias primas que se pueden encontrar en los medios físicos: aguas, suelos, minerales, etc, se relacionan directamente con la fase inicial de la producción.

Reglas de Arbitraje de UNCITRAL: Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976.

Remesa: en términos bancarios el envío de valores o dinero.

Renta: es lo que un sujeto económico puede consumir sin empobrecerse (J. R. Hicks)

S

Salvaguarda: medidas temporales y selectivas (p. ej. la elevación de aranceles, cuotas arancelarias o restricciones cuantitativas) cuyo propósito explícito es poner freno a las importaciones para permitir que una industria en particular se ajuste a un grado más alto de competencia de proveedores extranjeros. Las medidas de salvaguarda se conocen en los Estados Unidos como acciones de la cláusula de "escape", y varias leyes del país confieren autoridad para su aplicación.

Secretario General: significa el Secretario General de CIADI.

Subcontratación: operación mediante la cual una empresa denominada contratista o principal, confía a otra llamada subcontratista el procedimiento de ejecutar para la primera una parte de la producción o servicios, conservando la empresa principal la responsabilidad económica final.

Subpartida: un código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado a nivel de seis dígitos.

Superávit: situación financiera en la que los ingresos han sido superiores a los gastos, produciendo un beneficio.

Sustitución de importaciones: es un proceso que implica cambios en la estructura de las importaciones y en la estructura de la producción interna.

T

Transferencia: orden que se cursa a una entidad financiera para que abone una cantidad a un tercero.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte: es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre Canadá, Estados Unidos y México.

Tratado de Montevideo 1980: el Acuerdo por el que se constituye la Asociación Latinoamericana de Integración.

Tribunal conforme al TLCAN: un tribunal arbitral establecido conforme al Artículo 1120 o el 1126 del TLCAN.

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS.

CUADROS

NUM.		PAG
1	Producto interno bruto, a precios de mercado. 27
2	Producto interno bruto anual a precios de 1993. 29
3	Resumen de la balanza de pagos. 32
4	Inversión extranjera directa por país de origen. 33
5	Inversión extranjera directa por sector económico. 35
6	Resumen del comercio exterior por tipo de sector. 36
7	Valor agregado de exportación real de la Industria Maquiladora. 37
8	Empleo y desempleo para 48 ciudades. 38
9	Personal ocupado en el sector manufacturero. 39
10	Salarios, diversos países. 39
11	Salarios en México por división de actividad económica. 40
12	Estimaciones del comercio intrafirma en el total del comercio mundial. 44
13	Comparación del comercio intrafirma de Japón y Estados Unidos. 45
14	Estado Unidos: productos con mayor grado de comercio intrafirma, 2000. 45
15	Comercio total e intrafirma de filiales de empresas estadounidenses. 46
16	Origen de las 85 mejores grandes empresas del sector manufacturero mexicano 2003. 48
17	Participación de las mayores empresas exportadoras de capital extranjero en las exportaciones de México 2002. 49
18	Las mejores 11 empresas del sector productos metálicos, maquinaria y equipo, 2003. 50
19	Insumos directos. 56
20	Insumos directos. 57
21	Insumos indirectos. 57
1a	Matriz de demanda final 1999, (F). 58
2a	Producto dados cambios en la demanda. 58
3a	Insumos. 59
22	Coefficientes de requerimiento de producción. 61
22a	Coefficientes de requerimiento de producción. 61
23	Necesidades de insumos del sector 11. 63
23a	Necesidades de insumos del sector 11. 63
24	Gastos de los sectores en insumos primarios. 64
24a	Gastos de los sectores en insumos primarios. 65
25	Coefficientes de contenido directo e indirecto de insumos. 66
25a	Coefficientes de contenido directo e indirecto de insumos. 67
26	Destino de la producción. 68

26a	Destino de la producción.	69
27	Exportaciones de la Industria manufacturera por división de actividad económica.	70
28	Desglose de exportaciones de los sectores	71
28a	Desglose de exportaciones de los sectores.	72
29	Distribución del producto neto.	73
30	Distribución del producto.	73
30a	Distribución del producto.	74
31	Producción final e insumos primarios para el sector 11.	75
31a	Producción final e insumos primarios para el sector 11.	75
32	Índice de encadenamiento directo hacia atrás.	76
32a	Índice de encadenamiento directo hacia atrás.	77
33	Índices de encadenamiento hacia atrás total.	77
33a	Índices de encadenamiento hacia atrás total.	77
34	Índice de encadenamiento directo hacia adelante.	78
34a	Índice de encadenamiento directo hacia adelante.	78
35	Índice de encadenamiento hacia adelante total.	78
35a	Índice de encadenamiento hacia adelante total.	79
36	Entrada neta de divisas por sector.	79
36a	Entrada neta de divisas por sector.	79
37	Criterios de estratificación de establecimientos.	82
38	Resumen de las negociaciones entre las Partes del TLC.	87
39	Porcentaje de contenido nacional mínimo para bienes del sector automotriz.	89
	Grandes empresas manufactureras de origen extranjero, 2003.	107
	Grandes empresas manufactureras nacionales 2003.	109

Figuras.

NUM		PAG
1	Estrategia de autonomía de las partes. 42
2	Estrategia de subcontratación. 43
3	Estrategia de integración compleja. 43
4	Esquema general Insumo – Producto. 52

Gráficas.

NUM	PAG
1 México: índices de competitividad (102 países). 20
2 El sector manufacturero en el PIB a precios de mercado. 30
3 Variación porcentual de la participación del sector manufacturero en el PIB. 30
4 La inversión extranjera en la balanza de pagos. 32
5 Inversión extranjera promedio 2003. 34
6 Valor agregado de la exportación real de la industria maquiladora. 37
7 Salarios de E.U., Francia y México. 40
8 Contenido de insumos para el sector 11. 66
9 Exportaciones, subsectores manufactureros. 70
10 Exportaciones de los diferentes sectores de la economía. 71
11 Desgravación en Importaciones no petroleras en el TLC. 88

RESUMEN.

En este trabajo se utilizan como base las teorías modernas japonesas, ya que logran agregar dinamismo a las teorías de Michael Porter, y de esta manera, justificar el comercio entre países, con plena movilidad es factores.

Ozawa, quien construye su teoría sobre las bases de la teoría de Kojima, describe la relación entre desarrollo económico y la creación de ventajas competitivas en el comercio internacional, así como el impacto de la IED (inversión extranjera directa) en este proceso y profundiza en los factores que determinan la localización de los flujos de ella. En su teoría, afirma que inicialmente la IED es atraída por características de oferta específicas de las economías menos desarrolladas que por consecuencia tienen menores salarios, abundancia de recursos naturales o inexplorados, entre otros.

Las aportaciones de Ozawa permiten justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capitales en forma de IED de los que tanto países o regiones más desarrolladas como las menos desarrolladas pueden ser foco de atracción.

La IED se hace presente en los muchos de países los países receptores en forma de empresas transnacionales que persiguen la satisfacción de recursos carentes en los países inversores.

Las industrias domésticas se ven obligadas a enfocar sus recursos a la producción de mercancías altamente valoradas, mientras el capital extranjero, el cual ha invertido en sectores intensivos en mano de obra en la mayoría de los casos, cambia hacia áreas de manufactura intensivas en capital o transferencias hacia otros países en desarrollo, donde hay una oferta suficiente de mano de obra barata.

El sector manufacturero mexicano se encuentra fortalecido por las empresas privadas, las cuales han proliferado gracias a la privatización de un gran número de empresas paraestatales. Este fenómeno se acentúa a mediados de los años noventa, lo cual se debe principalmente al ambiente globalizador en el que México ha participado.

México ha firmado múltiples acuerdos y tratados comerciales, de los cuales no ha obtenido los beneficios esperados. Mediante estos tratados, logra incrementar la llegada de inversión extranjera directa (IED), la cual se manifiesta como industrias transnacionales manufactureras, quienes ven a México como una oportunidad ventajosa de inversión.

La deficiencia en el sistema productivo nacional (SPN) ha ocasionado un desgaste en el ambiente industrial mexicano, ante la llegada de un número considerable de filiales e industrias que cuentan con tecnología de punta y eficientes sistemas de organización, las empresas nacionales han sido desplazadas.

Las exportaciones del sector manufacturero han aumentado de manera importante de 1994 a 2003, dejando al margen a las empresas nacionales, éste fenómeno tiene un comportamiento opuesto. Es decir, la evolución de las exportaciones del sector manufacturero mexicano, se da como resultado del ambiente favorable que los inversionistas han encontrado en México.

Del total de las exportaciones de la industria manufacturera, más de la mitad la realiza el subsector de productos metálicos, acentuándose de manera importante para 2003, es por ello que en este trabajo se da énfasis a esta rama, pues representa una parte muy importante del sector.

El instrumento primordial utilizado en el análisis del sector de productos metálicos, es la matriz de Insumo Producto de 1985, por ser ésta la más actual en el dominio público, se utiliza también la matriz de Leontief en el intercambio de insumos entre sectores.

Con la herramienta anterior se pudo observar que el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo, realiza la mayor parte de sus exportaciones de manera directa. Según los cálculos realizados, el insumo de mayor importancia es la mano de obra, un hecho importante es que este sector tiene mayor necesidad de importaciones que de infraestructura, es decir, a este sector llega tecnología y capital que no son producidos en territorio nacional.

Se ha podido encontrar también que, pese a las exportaciones del sector de productos metálicos, la entrada de divisas en esta rama, registra el menor valor, debe decirse entonces que los productos que se fabrican en México se venden a precios bajos en el extranjero (como resultado del aprovechamiento excesivo de los recursos naturales y de mano de obra barata) o bien, estas divisas son aprovechadas directamente por otros países.

La falta de regulación del SPN ante los distintos tratados comerciales, la ausencia de programas eficientes para impulsar a las empresas nacionales y la participación mal enfocada de la IED, han sido la causa del rezago del sector manufacturero mexicano.

ABSTRACT.

In this work it's used the Japanese modern theories, since are able to add dynamism to Michael Porter theories, and this way, to justify the trade among countries, with full mobility factors.

Ozawa who builds its theory on the bases of the Kojima theory, describes the relationship between economic development and competitive advantages creation in the international trade, as well as the impact of the IED (direct foreign investment) in this process and it deepens in the factors that determine the localization of the flows of it. In their theory, he affirms that initially the IED is attracted for characteristic of specific offer of the economies fewer developed that for consequence they have smaller wages, abundance of natural or undeveloped resources, among others.

The contributions of Ozawa allow justifying international flows of capitals existence in form of IED of those that so much countries or regions more developed as those fewer developed they can be focus of attraction.

The IED becomes present in many of receiving countries in form of transnational companies that pursue the satisfaction of lacking resources in the countries investors.

The domestic industries are forced to focus their resources to the production toward highly valued goods, while the foreign capital, which has invested in intensive sectors in manpower in most of the cases, changes toward intensive factory areas in capital or transfers toward other countries in development, where there is an enough offer of cheap manpower.

The Mexican manufacturer sector is strengthened by the private companies, which have proliferated thanks to the privatization of a great number of paraestatales companies. This phenomenon is accentuated by the middle of the ninety years, that which owes you mainly to the globalizing atmosphere in which Mexico has participated.

Mexico had signed multiple agreements and commercial trades, of which he has not obtained the prospective benefits. By means of these treaties, it is able to increase the arrival of direct foreign investment (IED), which is manifested as transnational manufacturers industries who come to Mexico like an advantageous opportunity of investment.

Deficiency in the national productive system (SPN) caused a waste in the Mexican industrial atmosphere, before the arrival of a considerable number of branches and industries that have top technology and efficient organization systems, the national companies have been displaced.

Exportations of manufacturer sector have increased in an important way from 1994 to 2003, leaving to the margin to domestic companies, this phenomenon has an opposed behavior. That is to say, the evolution of the exports of Mexican manufacturing sector is given as a result of the favorable atmosphere that the investors have found in Mexico.

Of the total of the exports of the industry manufacturer, more than half of this activity it carries out in the metallic products subsector, being accentuated in an important way for 2003, it is for it that in this work emphasis is given to this branch, because it represents a very important part of the sector.

The primordial instrument used in the analysis of metallic products sector, is the Input Product of 1985 womb, to be this the most current in the public domain, it is also used the Leontief womb in the exchange of inputs among sectors.

Previous tools help us to observe that the metallic products, machinery and equipment subsector, carry out most of their exports in a direct way. According to the carried out calculations, the input of more importance is the manpower, an important fact it is that this sector has bigger necessity of imports than of infrastructure, that is to say, to this sector technology and capital that are not produced in national territory arrives.

It has been able to find that, in spite of the exports of metallic products sector, the entrance of foreign currencies in this branch, registers the smallest value, it should be said then that the products that are manufactured in Mexico are sold to price low (as a result of the excessive use of the natural resources and of cheap manpower).

The lack of regulation of the SPN before the different commercial trades, the absence of efficient programs to impel to the national companies and the not well focused participation of the IED, they have been the cause of the I leave behind of the Mexican manufacturer sector.

INTRODUCCIÓN

Desde la recuperación económica de finales de 1996, el tema de la política industrial parece haber desaparecido por completo. Por un lado, México se enfrenta desde finales de 1996 a una creciente incertidumbre macroeconómica que pareciera minimizar el tema de la política industrial. Por otro lado, la recuperación económica, pero también las altas tasas de crecimiento de PIB y de las exportaciones manufactureras, parece llegar a la conclusión de que la política industrial sale sobrando ante el inminente éxito del sector.¹

Sin embargo, esta conclusión resulta cortoplacista y superficial, en el mejor de los casos.

La estrategia de la liberalización que se implantó de lleno en México desde 1988 es la siguiente:

1. La prioridad de las variables macroeconómicas sobre las microeconómicas. Se asume una “inducción” de lo macroeconómico a lo microeconómico. Las prioridades microeconómicas, desde esta perspectiva y en directa contraposición a la industrialización de la sustitución de importaciones (ISI) son el control de la inflación y del déficit fiscal, así como la contracción de la atracción de la inversión extranjera. La estabilización de este entorno macroeconómico es el objetivo final de la estrategia de liberalización.
2. Las exportaciones del sector privado como motor del modelo de crecimientos. Desde esta perspectiva, y semejante a la ISI, las manufacturas privadas serán el principal pilar de integración al mercado mundial y al proceso de globalización, este proceso será fomentado a través de la liberalización de las importaciones (insumos baratos y a precios de mercados internacionales) y la privatización de empresas paraestatales.²

En la última década los países de Oriente han experimentado gran avance, a diferencia del caso mexicano, en sus intercambios comerciales, las teorías japonesas surgidas de estas experiencias en el caso de Japón, representan una base de gran importancia para este trabajo, pues justifican y consideran en sus supuestos los intercambios comerciales al exterior de un país, además de darle un trato especial a la inversión extranjera.

En este trabajo se analiza la teoría de Ozawa, así como la estructuración de una economía abierta.

En el caso de México, las exportaciones han tenido un aumento considerable en los últimos años gracias a la apertura comercial (TLC) con Estados Unidos y Canadá principalmente.

México es el país con mas tratados comerciales firmados en el mundo lo cual se analiza con detalle en el Capítulo IV, sin embargo, no parece haber un beneficio para el SPN de tales acuerdos, estos tratados han puesto en “jaque” a la industria nacional con la llegada de inversiones extranjeras, las cuales satisfacen insumos a otras empresas que antes se

¹ Enrique Dussels Peters, ¿Y la política industrial?; Reforma, México. Julio 14, 1998.

² Enrique Dussels Peters. Tienen relevancia los precios en la economía?; El Norte, Monterrey. Agosto 21, 1998

satisficían de la industria nacional. Las pocas grandes empresas que hay en México necesitan de tecnología de punta, la cual no está disponible en México, por lo cual tienen grandes necesidades de abastecerse de insumos importados o bien, de filiales extranjeras.

La UNCTAD afirma que las 35 principales filiales en México contribuyen en gran medida, pues ellas aportan alrededor de un tercio de las exportaciones totales que realiza México.³

Paradójicamente la evolución manufacturera ha frenado la actividad económica total, lo que sucede en el sector manufacturero mexicano tiene implicaciones importantes en la economía mexicana.

El sector de productos metálicos, maquinaria y equipo es parte fundamental del sector manufacturero, ya que aporta gran parte del PIB, las exportaciones en su mayoría se llevan a cabo por éste, ésta rama es una de las principales proveedoras de insumos de otros sectores manufactureros, por ello, en el tercer Capítulo de este trabajo se le da un tratamiento especial.

La desaceleración manufacturera ha coincidido con un menor dinamismo del comercio al mayoreo, los servicios personales y electricidad, han ganado terreno en ese mercado las exportaciones de productos integrados en otras áreas económicas, como es el caso de los vehículos provenientes de Alemania y los textiles de China⁴, todos éstos, provenientes de empresas transnacionales.

En la última parte de este trabajo se determinan las condiciones del SPN, analizando las deficientes políticas industriales que ha llevado a cabo México, así como los acuerdos comerciales y se evidencia la falta de aprovechamiento de tales acuerdos por parte del sector productivo.

i) OBJETIVO.

El objetivo de este trabajo de investigación es el de analizar la importancia de la inversión extranjera directa (IED) en el desarrollo de la industria manufacturera mexicana (1994- 2003).

ii) HIPÓTESIS E HIPÓTESIS SECUNDARIA.

HIPÓTESIS.

La inversión extranjera directa, es el motor del crecimiento de la industria manufacturera mexicana, no obstante, ha contribuido a la consolidación de la polarización de exportaciones hacia empresas altamente competitivas y lucrativas debido a las inversiones de enclave concentradas en sectores muy redituables y/o destinados a la exportación.

³ Armando Talamantes, Aumentan exportaciones; Reforma, México. Septiembre 18, 2002

⁴ Manuel Sánchez, ¿Qué pasa con el PIB?; Reforma, México. Noviembre 25, 2003.

HIPÓTESIS SECUNDARIA.

El papel creciente de enclave no se da como objetivo de la inversión extranjera, sino por insuficiencias del aparato productivo nacional, el cual no logra integrarse eficientemente (de manera competitiva en cuanto a precio, volumen y calidad) a estas empresas. Es decir, no pueden competir con estándares internacionales de precio, volumen, calidad y seguridad en la entrega requeridos.

iii) METODOLOGÍA.

En principio, se analizan las teorías modernas japonesas de Kojima y Ozawa principalmente, las cuales se apoyan en el teorema H-O, éstas justifican el comercio transfronterizo, la movilización de factores y dan lugar especial a la inversión extranjera.

Posteriormente, se muestra el panorama general del sector manufacturero mexicano desde 1994, dando importancia al sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, por ser éste uno de los que más aportan al PIB nacional y el que más actividad de exportación tiene.

Con ayuda de la página del SIEM se realiza un estudio de las mejores empresas manufactureras mexicanas para 2003, se analizan también las actividades de las grandes empresas y qué porcentaje de ellas son nacionales y transnacionales.

En la parte central de este trabajo, se realiza un análisis basado en la matriz Insumo Producto de 1985 y en la matriz de demanda final de 1999, el cual consiste en lo siguiente: la matriz de demanda final de 1999 sirve como antecedente en el cálculo de la matriz Insumo Producto de 1999, con operaciones matriciales multiplicativas, las cuales se explican con detalle en el Capítulo III.

Se pone especial atención en los coeficientes por la dificultad que se tiene para calcular precios y costos, ya que no fue posible encontrar la matriz de demanda final de 1999, a precios de 1985.

Por otra parte, este cálculo nos permitirá saber la estructura interindustrial más que analizar precios y costos. Se analiza la producción, demanda por parte de los otros sectores y generación de divisas del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Finalmente se pone en evidencia la situación de enclave que la inversión extranjera ha ocasionado al sector manufacturero mexicano. Situación que se acentúa a partir de la entrada en vigor del TLCAN, principalmente, ya que no existen las regulaciones suficientes ni restricciones al comercio entre México y Estados Unidos, que favorezcan al progreso de la industria nacional, lo cual se analiza en el Capítulo IV.

CAPÍTULO I: CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1.1 La escuela clásica.

Modelo General.

La función de producción es de gran importancia en la obra de David Ricardo, uno de los principales representantes de la escuela clásica, esta función de producción se relaciona directamente con las variables que actúan sobre el desarrollo económico a largo plazo:

- a) la población y los salarios;
- b) la tasa de beneficio y la acumulación de capital;
- c) la renta del suelo y el precio de los alimentos;
- d) la ley de los rendimientos decrecientes y el incremento de la población.

El modelo clásico del comercio exterior.

Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill expusieron la primera teoría integral del comercio internacional. Estos autores se dedicaron en especial a descubrir los principios que rigen el intercambio internacional entre los países generalizando la teoría ya existente de David Hume (mecanismo de flujos especie-precio). Los tres primeros autores abordan las causas del intercambio internacional y sus ventajas, además de justificar el intercambio entre todos los países sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o atraso.

La teoría clásica parte de tres tipos de supuestos:

a) Supuestos simplificadores:

1. Únicamente existen dos países que comercian con sólo dos mercancías.
2. No hay costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.
3. Los costos son constantes, cualquiera que sea el volumen de producción.
4. Los países intercambian mercancías a base de trueque. Por tal razón no se consideran los ingresos y pagos por concepto de servicios ni por movimiento de capitales.

b) Supuestos fundamentales:

1. El único factor que genera valor es el trabajo.
2. Hay movilidad imperfecta entre países. Es decir, existe una perfecta movilidad de los factores dentro del país, pero fuera del país ésta es nula.
3. Rige en forma proporcional y casi automática la teoría cuantitativa del dinero.
4. La economía trabaja a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier

aumento del producto sólo se puede obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor producción.

5. El funcionamiento de la economía de mercado se rige por la ley de los mercados o Ley de Say. El consumo mundial es siempre igual a la oferta mundial. En libre competencia la producción abre una demanda para los productos y por ello, no existe la sobreproducción duradera.

c) Supuestos de tendencia.

1. Preferencia por el libre intercambio exento de trabas como por ejemplo los impuestos a la importación de mercancías.
2. Se da por entendido una igualdad económica y política de los países.⁵

Una aportación importante a la teoría clásica fue la implementación de la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional, es decir, la especialización del trabajo, cuyo autor fue Adam Smith. Ésta se analizará en la siguiente sección.

Adam Smith.

Smith hace serias críticas al mercantilismo, decía que la riqueza de una nación se reflejaba en su capacidad productiva y no en base a los metales preciosos que poseía. De esta forma, se le da importancia a la producción de bienes y servicios restando importancia a la adquisición de especie, es aquí donde aparece la productividad como elemento importante del comercio internacional.

De acuerdo a los intereses de cada individuo se inicia el intercambio de bienes y servicios en base a las habilidades especiales, es decir, a la especialización del trabajo. De esta manera se generarían aumentos en la productividad por medio de la división del trabajo.

Adam Smith ve en el interés propio un catalizador y en la competencia un mecanismo regulador automático, sostiene que en este aspecto el control gubernamental no es necesario, se muestra a favor de la política de Laissez faire.

Smith establece que los países deben especializarse y exportar los bienes en los cuales tienen ventajas absolutas y que de tal intercambio resultarán beneficiados los países que participan en él, a diferencia de los mercantilistas este beneficio mutuo implicaba un juego de suma positiva (en donde todos los jugadores pueden recibir una recompensa positiva al llevarse a cabo el intercambio), Smith asegura que la fuente de esas ventajas radicaba en la combinación única de recursos naturales característicos de un país.

Las aportaciones de Adam Smith, explican el cómo los artesanos dejaron de ser mercaderes para convertirse en productores, es decir, dejan de ser manufactureros independientes que trabajan directamente con los consumidores y se convierten en trabajadores que realizan actividades para una clase específica de nuevos mercaderes. El mando de los centros de producción o industrias pasa directamente a manos de jefes o patrones capitalistas cuyo rango se distinguía de el de los empleados y terratenientes.

⁵ Opcit 4.

1.1.2 La escuela neoclásica.

La escuela neoclásica resta importancia a la teoría del valor del trabajo, el capital se considera como otra fuente creadora de valor económico que determina también el costo de producción, en lugar de estar determinado por él. Se asegura que este capital es producto del ahorro y la acumulación aparece como resultado del ahorro que no es consumido.

En la escuela neoclásica el precio ocupó el centro de la escena como guía en las decisiones de los empresarios, de los trabajadores y de los consumidores; desaparecen los supuestos irreales de la teoría clásica: dos países y dos mercancías; se aceptan los supuestos de ocupación plena, ausencia de crisis de sobreproducción y hay pleno funcionamiento de la teoría cuantitativa del dinero. Aparece la explotación del trabajador, la plusvalía y el monopolio.

En el aspecto productivo, trabajaron en base a un supuesto fundamental: el problema económico consiste en obtener el máximo provecho neto de una dotación determinada de recursos productivos y el cometido de la política económica consiste en lograr la mejor asignación de dichos recursos.

Es en esta etapa cuando aparecen los conceptos subjetivistas y marginalistas, lo cual es un resultado causal consecuencia del análisis del cambio de una variable dependiente como respuesta a la variación de una variable independiente. Estos conceptos surgen para enfrentarse al clasicismo y al marxismo, se trata de sustituir la teoría objetiva del valor por la teoría de la utilidad marginal y su derivación: la productividad marginal.

En esta etapa se le da también gran importancia a las decisiones del consumidor por medio de curvas de indiferencia del consumidor, las cuales indican las combinaciones que se pueden tener de un bien X y de un bien Y para un nivel de satisfacción. Estas curvas de indiferencia tienen dos condiciones: 1) tienen pendiente negativa, 2) son convexas al origen.

En base a la utilidad del consumidor, aparece la tasa marginal de sustitución (TMS), la cual representa el valor absoluto de la pendiente de la curva de indiferencia, la TMS se define como la cantidad que debemos sustituir del bien Y por el bien X al consumidor de tal manera que obtenga el mismo nivel de bienestar (es decir, se mantenga en la misma curva de indiferencia).

En resumen, en esta etapa se complementa la teoría clásica con supuestos y herramientas matemáticas aportadas en gran parte por Marshall, las cuales permitieron analizar conceptos económicos que no habían sido considerados anteriormente.

Teorema de Heckscher – Ohlin.

La teoría neoclásica afirma que existen las bases para el comercio cuando varían las condiciones de la oferta o de la demanda entre países.

La teoría del equilibrio económico general representa una de las últimas aportaciones del neoclasicismo. Ohlin hizo destacadas aportaciones a la teoría económica, en base a los conocimientos de su ex profesor Eli Heckscher, con lo cual desarrolla el modelo del equilibrio general para una economía cerrada, posteriormente amplía este modelo hacia el comercio entre regiones e internacional, es entonces cuando surge el teorema de H-O (Heckscher-Ohlin), el cual se analizará a continuación.

En principio, el modelo supone que cada economía produce dos bienes y la producción de cada bien requiere de dos factores de producción. Sin embargo, suponemos que ninguno de los factores utilizados en cada industria es específico para dicha industria. Por el contrario, ambos factores son utilizados en ambos sectores.

Este modelo tiene como base ciertos postulados fundamentales y un conjunto de supuestos.

Postulados:

1. Las regiones se caracterizan unas de otras por estar dotadas de ciertos recursos en mayor abundancia. En cada región los factores abundantes serán más baratos:
 - a) respecto de los precios relativos de otros factores escasos dentro de la misma región, y
 - b) en comparación con los precios de otras regiones (para esos mismos recursos abundantes) que los poseen en cantidades relativamente menores.
2. Al ser más baratos los factores más abundantes de cada región habrá tendencia preferencial a ser usados en mayor cantidad respecto de los menos abundantes que serán comparativamente más caros.
3. En consecuencia, cada región producirá y exportará aquellas mercancías que requieren de recursos que por ser abundantes en dicha región son baratos. Además a causa de una dotación abundante de recursos, la población tendrá la oportunidad de lograr determinada especialización y conocimiento que le dará superioridad respecto a otras regiones. Los resultados finales serán menores costos y precios más bajos de los productos acabados que incluyan en alta proporción el o los recursos más abundantes.

Supuestos:

1. Perfecta movilidad de los factores en lo interno y nula en lo externo. No existen barreras al intercambio comercial tales como, cuotas, tarifas o controles de intercambio. En cada país existe perfecta movilidad de factores, los cuales permanecen inmóviles entre países. El modelo H-O marca una gran distinción entre factores de movilidad domésticos y externos. El máximo grado de movilidad de factores es permitido entre las industrias dentro del mismo país. Pero ni el capital ni trabajo pueden cruzar los límites nacionales.
2. Hay dos mercados principales: el de artículos acabados y el de los servicios de los factores, y ambos están interconectados.
3. Las cantidades de los factores de que está dotado cada país son fijas y se emplean por completo.

4. Sólo intervienen dos países, dos factores o grupos de factores productivos que producen dos mercancías.
5. Las técnicas de producción de los bienes idénticos son las mismas en cada país, por ello las mismas cantidades de factores materiales arrojan la misma cantidad de producción en los países.
6. Las funciones de producción para los dos bienes son lineales y homogéneas. Por lo tanto, hay rendimientos constantes a escala, ya que las funciones de producción para un mismo bien son iguales en los dos países.
7. Cada país tiene una dotación de factores distinta a la del otro país, por consiguiente, las funciones de producción entre países se distinguen por la intensidad con la que cada país utiliza el factor más abundante. Las dos mercancías tienen diferentes intensidades factoriales pero las respectivas intensidades factoriales de las mercancías son las mismas para todas las razones de los precios de los factores.
8. Los dos países tienen los mismos gustos y preferencias.

Observación:

Dentro del supuesto de perfecta movilidad de los factores, los costos de transporte se asumen nulos. En realidad el costo de transporte representa una parte significativa dentro de los costos de comercio de la mayoría de los bienes de intercambio, especialmente productos de agricultura. Este supuesto es poco real, sin embargo, tiene sentido, ya que los costes de transporte inhiben y reducen el volumen de intercambio; esto no revierte los patrones de intercambio entre los países.

La abundancia factorial.

La diferencia de dotación de factores se refiere a una diferencia relativa, mas no absoluta. Una condición especial para que funcione el modelo H-O es que los países cuenten con diferente abundancia de factores. En el caso de dos países y dos factores, cuando el país I es abundante en el capital, el país II tiene que ser abundante en el trabajo.

La abundancia de factores se puede medir físicamente, o bien, de acuerdo al precio. La abundancia por precio se basa en los precios relativos del capital y del trabajo.

Supongamos que se tienen dos países I y II, el país I tendría abundancia de capital cuando

$$\left(\frac{r}{w}\right)_I < \left(\frac{r}{w}\right)_{II}, \text{ en donde } r \text{ representa el precio del capital y } w \text{ el precio del trabajo.}$$

La definición considera la abundancia relativa en términos de los precios de la escasez relativa de los factores, es decir, cuanto menor sea la escasez relativa de los factores más bajos serán los precios relativos.

Debe tomarse en cuenta que el precio de los factores no solo depende de la oferta, sino también de la demanda, la cual es producto de la estructura de la demanda de productos finales y servicios, ya que los factores de producción no se consumen directamente, sino a través de bienes finales y servicios.

Así pues, la disponibilidad por precio refleja también la disponibilidad física de los factores y la estructura de la demanda final y la tecnología de producción que se utiliza. Observemos que por los supuestos 5 y 8 del modelo (los países tienen gustos y preferencias y tecnologías similares), entonces ambas definiciones de abundancia física y por precio muestran los mismos resultados.

Cuando se neutraliza la influencia de la tecnología y de la demanda en los dos países, el país con la razón K/L relativamente mayor, (en donde K representa el capital y L el trabajo) también es el país con la razón r/w relativamente menor.

Con base en lo anterior, si se tienen tres países con las siguientes características: país I abundante mano de obra, abundancia de tierra país II, de mucho capital el país III respecto a los otros dos factores, el primer país, dados unos salarios bajos y tierra y capital relativamente caros, destinará estos factores a la producción de cultivos que requieren de mucha mano de obra. El país que dispone de mucha tierra y escasez de mano de obra y capital producirá ganado y cereales, y al tercero con mucho capital, frente a mano de obra y tierra escasas, le convendrá especializarse en manufacturas.

La intensidad de los factores.

El modelo supone que los dos bienes producidos tienen diferentes intensidades factoriales a precios factoriales comunes pero además también supone que la diferencia es válida para todas las razones posibles de los precios de los factores en los dos países, este supuesto no deja margen para la sustitución de un factor por el otro como consecuencia de un cambio de precio en el trabajo o el capital.

La distinta dotación de los factores marca la diferencia en los límites de producción de los factores.

El teorema de Heckscher y Ohlin: *“Un país exportará la mercancía que utiliza con relativa intensidad el factor de la producción con abundancia relativa, e importará el bien que utiliza con relativa intensidad el factor de la producción con escasez relativa”*

Igualación de los precios de los factores.

A consecuencia del intercambio interregional los precios de las mercancías y de los factores tenderán hacia la nivelación: de las mercancías por la libre movilidad de las mismas, y la nivelación de los precios de los factores a través del efecto-precio de las mercancías que con dichos factores se producen. De esta manera tenemos que el aumento de la demanda de los factores abundantes y baratos, al tener que abastecer un mercado más amplio, tenderán a elevar su precio; en tanto que la disminución relativa de la demanda de los factores escasos y caros, al ser en menor cuantía, gracias a las importaciones obtenidas a precios menores, tenderán a elevar su precio. El resultado a corto plazo será que las diferencias de los precios de las mercancías y de los factores serán menores que antes de la especialización para el intercambio con el exterior, es entonces cuando se da una relativa nivelación de precios.

Este equilibrio en los precios de los factores se realizará a través de la igualación de los precios de los productos obtenidos con los susodichos factores y gracias al libre comercio de las mercancías.

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

- a) La existencia temporal de capacidad productiva no empleada.
- b) La existencia de factores que sólo pueden emplearse para determinados usos específicos sin posibilidades alternativas.
- c) La divisibilidad de ciertos instrumentos de producción cuya eficacia solo los hace apropiados para la producción en gran escala con vistas a la satisfacción de una demanda masiva, que permita aprovechar las economías internas de la planta.

La conclusión general a la que llegaron Heckscher y Ohlin es que en cuanto se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y esta nivelación a su vez influirá hacia la unificación también del precio de los servicios de los factores.

Por efectos del libre comercio de artículos surge una tendencia a disminuir la renta del suelo, de los salarios y del tipo de interés en donde por la escasez de los factores respectivos eran elevados y aumentarán en los países donde por su abundancia eran bajas las remuneraciones.⁶

1.1.3 Teorías modernas.

La globalización ha originado una gran movilidad de capitales entre países vía inversión extranjera directa. Las nuevas teorías del comercio internacional se enfocan especialmente al fenómeno de esta IED, el interés de muchos economistas se encuentra en el comercio intrafirma asociado a la producción internacional, analizando para ello a las empresas transnacionales.

Algunos de los pensadores importantes de la economía que han estudiado la internacionalización de la producción y su relación con la IED son:

Vernon (1966) con estudios sobre el ciclo de vida del producto; Hymer (1960, 1976), Kindleberger (1990) y Caves (1971, 1982) entre otros se orientan hacia la internacionalización de la producción; Dunning (1977, 1980) se encauza a estudiar el comercio; Kojima y Ozawa (1984), entre otros; Kojima y Ozawa basados en la experiencia japonesa, afirman que la inversión extranjera directa sería un conducto eficiente del comercio de productos intermedios entre las empresas que invierten y las que reciben la inversión (filiales), las cuales aprovechando sus ventajas comparativas complementan las actividades de sus matrices.

⁶ Galván , Ricardo, México 1998 “Teoría del comercio internacional”. Siglo veintiuno editores.

Este trabajo se apoyará en las teorías japonesas citadas anteriormente, ya que son de particular interés y utilidad puesto que relacionan el comercio con la inversión extranjera directa.⁷

1.1.3.1 Hipótesis de Kojima. (1973, 1975, 1985).

La teoría de Kojima es una extensión de la teoría H-O, la cual propone que las condiciones factoriales determinan los flujos comerciales en productos intermedios.

Considera la inversión directa como un condicionante de transferencia de capitales, tecnología y habilidades administrativas de un país inversor a un país anfitrión.

Este enfoque es descrito como un “enfoque macroeconómico” o “enfoque de la dotación de factores”, o como el opuesto al “enfoque de negocios internacionales” de la IED.

Kojima clasifica la IED en dos tipos:

El primero está orientado al intercambio, la cual genera un exceso en la demanda para importaciones y un exceso en la oferta de exportaciones en los términos originales de intercambio. Este tipo de IED promueve el mejoramiento del bienestar en ambos países, ya que se lleva a cabo por medio de empresas que producen productos intermedios en cuyos procesos tienen ventajas comparativas, pero en sus procesos adicionales requieren de recursos en los cuales el país inversor tiene desventaja comparativa. Lo anterior implicaría invertir en industrias en las cuales el país inversor tiene desventaja comparativa. Esto promueve el comercio y la reestructuración benéfica en ambos países.

La segunda clase de IED es la orientada al no-intercambio, la cual tiene justamente el efecto opuesto a la primera posición. Tiene un efecto adverso sobre el comercio, promueve la reestructuración perniciosa en ambos países.

La hipótesis de Kojima conjunta y hace complementarios el comercio y la IED, además de que considera a la IED como la forma de internacionalización de la producción vía el desplazamiento del capital financiero.

Kojima, señala que la inversión extranjera juega un papel importante en la transferencia internacional de ventajas comparativas, dependiendo si los bienes a intercambiar son sustitutos o complementarios.

1.1.3.2 Hipótesis de Ozawa (1992).

Ozawa formula una teoría que describe la relación entre desarrollo económico y la creación de ventajas competitivas en el comercio internacional, así como el impacto de la IED en

⁷ Durán Lima José E., Ventura-Dias Vivianne, diciembre de 2003, Santiago de Chile. “Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud”. División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

este proceso y profundiza en los factores que determinan la localización de los flujos de ella.

Este modelo es analizado usando un ejemplo de un país que empieza a industrializarse y adopta una orientación hacia el exterior, estrategia de crecimiento en exportaciones.

Siguiendo la teoría de Porter, T. Ozawa asume que el crecimiento económico y la transformación de la economía están ligados a cambios en el modelo de ventajas comparativas. Ozawa agrega a la teoría de Porter la variable adicional IED, la cual afecta y refleja la posición de la economía nacional.

Ozawa propone que inicialmente la IED es atraída por características oferta específicas de las economías menos desarrolladas que por consecuencia tienen menores salarios, abundancia de recursos naturales o inexplotados, entre otros.

Los patrones que determinan los cambios en la entrada y salida y el comportamiento en general del capital extranjero van de acuerdo con el nivel de transformación estructural de la economía. La entrada de IED en una región puede contribuir a un proceso de cambio estructural incrementando la renta y transformando la composición de la demanda nacional. Es así como se inicia un nuevo tipo de IED, denominado "*market-seeking*", en donde se intentan evitar los costes de transporte y las posibles barreras comerciales.

El ingreso de la IED es una característica distintiva de la primera etapa en la teoría de Porter, asociada con la producción de bienes con el factor trabajo intensivo y materia prima intensiva. En este caso, los inversores foráneos buscan materias primas baratas y costos laborales más bajos que los existentes en sus propios países.

La transición de un país desarrollado hacia la etapa de inversión dirigida está relacionada con un flujo de inversiones de esa economía hacia países con industrias de bajo nivel en intensidad de trabajo o con sectores con bajo nivel en intensidad de materia prima.

En esta etapa de desarrollo, un país especializado en la producción de bienes con capital intensivo atraerá capital extranjero a sectores relacionados con la industria pesada, químicos, construcción, o con el desarrollo de la infraestructura económica.

La transición a la siguiente etapa de desarrollo, caracterizada por el papel trascendente de innovación y tecnología, se encamina a un flujo de inversión hacia sectores con capital intensivo, mientras que la IED es atraída a todos los sectores de la economía que requieren una fuerza laboral y tecnología especializadas.

Ozawa formula la siguiente tesis acerca de las etapas del desarrollo económico:

El más alto PIB (producto interno bruto), el crecimiento del consumo de capital humano y físico per cápita relativo al consumo de recursos naturales y el incremento del consumo de capital humano relativo al capital físico.

Las etapas del desarrollo económico están relacionadas con la evolución de las ventajas comparativas de sectores tecnológicamente menos avanzados con bajo nivel de

productividad hacia destinos mas diversificados y con mayor consumo de capital humano y tecnológico.

Esta teoría describe un modelo de cambios dinámicos en cuanto a ventajas comparativas y el impacto de la IED en estos procesos con el ejemplo de las etapas de desarrollo en la economía japonesa y cambios que afectan la estructura industrial de Japón.

La implementación de inversión extranjera en el modelo dinámico de ventajas comparativas de Porter desarrollada por Ozawa hace posible identificar las diferencias básicas entre el modelo estático desarrollado por David Ricardo, el cual no toma en cuenta la movilidad de factores.

El modelo de Ozawa hace posible las transferencias de activos intangibles tales como conocimientos, actividades administrativas, etc e inversiones de capital, la cual fluye de sectores carentes de ventajas comparativas en el país inversor hacia países receptores.

Ozawa marca cuatro fases en este proceso:

1. Este periodo inicia en los cincuentas y termina a mediados de los sesentas. La característica fue una expansión de las industrias con el factor trabajo intensivo y con bajos costos laborales. Importación de bienes con capital intensivo y flujos de IED japonesa hacia los países asiáticos vecinos que tenían costos laborales bajos.

2. Este periodo inicia en la segunda parte de los sesentas y termina a principios de los setentas. Se distingue por la modernización de las industrias química y pesada, basadas en economías a escala. En esta etapa la industria japonesa fue adaptada a la tecnología de occidente, principalmente por medio de licencias y atracción de capital extranjero.

3. Esta etapa permanece hasta nuestros días. Está caracterizada por la producción en masa basada en el ensamble de automóviles y equipos eléctricos principalmente.

4. Esta etapa empieza en los albores de los ochentas y continúa en la actualidad. Este periodo se caracteriza por el crecimiento de las industrias que utilizan medios electrónicos, industrias que producen productos de innovación (chips, celdas, etc.). Llegada de inversiones extranjeras a Japón especialmente en las industrias farmacéutica, química y mecánica.

Ozawa construye su teoría sobre las bases de la teoría de Kojima vista anteriormente. Kojima y Ozawa enfatizan el efecto significativo que la IED tiene para el desarrollo económico mediante el incremento en el comercio.

El incremento en el flujo del comercio viene como resultado del perfeccionamiento y aprovechamiento de las ventajas comparativas, las cuales, influenciadas en parte por la IED dirigen los cambios en el comportamiento de estas ventajas.

La aceleración del crecimiento económico está condicionada por la adopción de una estrategia dirigida al progreso de exportación y orientación económica hacia el exterior, asociada con un ambiente favorable para la llegada de capital externo.

Ozawa intenta explicar la relación causal entre la estrategia económica orientada hacia el exterior y el impacto de la IED en el comercio exterior, marcando los efectos de la IED en el modelo de ventajas comparativas, un progreso estructural en manufacturas. Desde su punto de vista, esta relación dirige por último un “super-crecimiento”.

Cuando se incrementa la renta en la zona receptora de la IED, ésta se puede convertir en una nueva región clave para el establecimiento de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando un flujo primario de IED hacia países con menores rentas.

Así descrito el modelo permitiría justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capitales en forma de IED de los que tanto países o regiones más desarrolladas como las menos desarrolladas pueden ser foco de atracción.

Ahora se analizará la estructura de este argumento ejemplificando para ello con un país.

Utilicemos como ejemplo un país que empieza a industrializarse y adopta una orientación hacia el exterior y una estrategia de crecimiento en las exportaciones. En la fase inicial, este país en desarrollo registra altas tasas de desempleo y bajo nivel de ingreso per-capita. Salarios bajos y mano de obra barata atraen la IED con empresas intensivas en mano de obra, las cuales ocasionan que las ventajas comparativas mejoren. Con la intención de preservar la competitividad en los precios en estas condiciones, es necesario mantener los salarios en bajos niveles y asegurando una afluencia ventajosa de mano de obra, motivada por el anhelo de obtener salarios más altos de firmas con participación de capital extranjero que de firmas domésticas en donde es abundante el trabajo manual.

Con flujos de IED estimulados por un crecimiento no significativo en costos de mano de obra, los recursos baratos en esta mano de obra son agotados, es entonces que se produce una presión por los salarios externos. Incrementando salarios y la disponibilidad de trabajo, mejorando el ingreso familiar e incremento en el ingreso per-capita nacional.

El mejoramiento del ingreso doméstico aumenta la propensión al ahorro, a condición de que los bancos e instituciones financieras garanticen oportunidades de inversión atractivas. El ahorro doméstico genera ahorros nacionales. Balassa demuestra que existe una fuerte correlación positiva entre el incremento en las exportaciones y un incremento en el ahorro nacional.

En general, el crecimiento del empleo está asociado con el ascenso en el nivel de aptitudes y una motivación para el aprendizaje laboral de los trabajadores. Lo anterior genera nuevas áreas de especialización en distintos sectores.

El incremento en los salarios genera que las ventajas comparativas nacionales de los sectores intensivos en mano de obra caigan. Elevar los niveles de los salarios y la apreciación de la moneda nacional provoca el desplome en la productividad y la caída en la competitividad de bienes intensivos en mano de obra.

Las industrias domésticas se ven obligadas a enfocar sus recursos a la producción hacia mercancías altamente valoradas, mientras el capital extranjero, el cual ha invertido en sectores intensivos en mano de obra, cambia hacia áreas de manufactura intensivas en capital o transferencias hacia otros países en desarrollo, donde hay una oferta suficiente de mano de obra barata.

Los avances en el desarrollo industrial, los cuales intensifican la demanda de recursos naturales, proporcionan inversores domésticos con incentivos para buscar materia prima extranjera e invertir su capital en industrias extractivas. Esto es reflejado con el incremento de la actividad de inversión extranjera, que mejora la industrialización en el país doméstico inversor.

De acuerdo a J.H. Dunning y T. Ozawa, la principal tarea del gobierno es asegurar inversión en infraestructura con el objetivo de contribuir al dinamismo de las ventajas comparativas.

Este trabajo relaciona el desarrollo de ventajas comparativas y el impacto de la IED en este proceso de estrategias orientada a las exportaciones. Esta teoría interconecta la relación entre las teorías del comercio internacional, inversión extranjera directa y desarrollo económico.

1.2 TENDENCIAS MUNDIALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las sociedades económicas mundiales se han vuelto cada vez más integradas, esta integración es el resultado de la reducción de costos de los factores que intervienen en la producción y distribución de los bienes.

La globalización permea todas las actividades de la sociedad, genera cambios económicos, políticos, culturales, sociales e incluso tiene gran impacto ambiental. Exige un nivel intelectual más elevado a los trabajadores en general, teniendo como resultado mayor remuneración y una reestructuración de las jerarquías en el plano laboral.

La mayoría de países en desarrollo han escogido ser más abiertos económicamente, sin embargo, aún enfrentan el proteccionismo de los países ricos. Lo anterior puede observarse al considerar que las barreras de los países en desarrollo superan las barreras de los países miembros de la OCDE.

Las tarifas arancelarias promedio de los países ricos son bajas, pero mantienen barreras en las áreas donde los países en desarrollo tienen ventajas comparativas: agricultura y manufactura intensiva en trabajo.

Los países en desarrollo han disminuido las restricciones a la inversión extranjera, de tal manera que los flujos de capital en forma de inversión extranjera han aumentado lo cual trae beneficios: oferta de capitales, transferencia de tecnología, sistemas de administración y mercados.

La eliminación de las legislaciones nacionales de las restricciones a la IED ha contribuido al crecimiento de los flujos de la misma, así como la tecnología, la cual se ha visto favorecida por los acuerdos de “protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio”.⁸

Por otra parte, uno de los beneficios que presentan las economías abiertas es la competencia que se genera por razones naturales entre las empresas, es decir, en las economías abiertas se ha concentrado más la producción y por lo tanto intervienen menos firmas y por ende, la competitividad del mercado ha aumentado a causa del aumento de las importaciones, consecuencia de las barreras de importación. Sin embargo, en este tipo de economías existe mayor entrada y salida de empresas.

Los países en desarrollo que se benefician de la globalización han creado un clima de inversión razonablemente bueno en el cual las nuevas firmas pueden nacer y prosperar, o bien, morir si no tienen la capacidad de competir en las nuevas condiciones. Las empresas de tamaño pequeño y mediano enfrentan un clima de inversión aún más débil que las firmas de gran tamaño.

A medida que la rotación de firmas es mayor, aumenta la movilidad en el mercado laboral, lo que puede ser uno de los aspectos más perturbadores de la integración económica global. En el largo plazo, los trabajadores ganan por la integración. Los salarios han crecido de manera acelerada en los países más desarrollados frente a los menos desarrollados. Los efectos de corto plazo son distintos: los salarios en el sector formal se reducen por la apertura económica y se incrementan por la existencia de inversión extranjera directa. Es así que en una economía abierta con poca inversión extranjera la liberalización puede llevar a un descenso en los salarios del sector formal.

Desde 1980, muchos países en desarrollo entraron a los mercados de manufactura de bienes y servicios, se presentó un incremento considerable en la participación de la manufactura en las exportaciones de los países en desarrollo, de un 25% en 1980 a más del 80% de hoy en día, se ha presentado un incremento sustancial de la IED. Los países de bajo ingreso compiten frente a frente con los países de alto ingreso, mientras que éstos se especializan en bienes primarios. El comercio mundial ha crecido enormemente. Los mercados de mercancías están mucho más integrados que en el pasado.

Países con una población total de alrededor de dos mil millones no se han integrado definitivamente en la economía industrial, tal es el caso de África. Los países débiles en proceso de globalización han desaprovechado sus ventajas comparativas. Si por ejemplo un país es abundante en mano de obra, pero con alto nivel de corrupción, las barreras comerciales altas y otros factores diversos, estos factores terminan por anular las ventajas por costos de mano de obra.

⁸ Hernández Laos Enrique, Velásquez Roa Jorge, 2003. “GLOBALIZACIÓN, DESIGUALDAD Y POBREZA”. Lecciones de la experiencia mexicana. Universidad Autónoma Metropolitana.

Muchos de los países que han fallado en entrar al comercio mundial de manufacturas sufren una desventaja fundamental en su ubicación, ya que los países se integran en el mercado mundial de manufacturas y servicios.

La demanda mundial de manufactura está limitada por los ingresos mundiales, y gracias a las economías de aglomeración las firmas se ubican en concentraciones industriales. A pesar de que hay aún espacio para muchas de estas concentraciones industriales, las firmas ya tienen ubicaciones satisfactorias en países con abundante mano de obra, en cambio los países retrasados en el proceso no tienen mucho que ofrecer.⁹

Los productos primarios, con excepción de los productos de las industrias extractivas han ido perdiendo peso en el total de las exportaciones mundiales mientras que las manufacturas han ido ganándolo. De esta manera, los países industriales son los productores fundamentales de manufacturas y son también los grandes exportadores, dejando a los países con menor nivel de desarrollo las exportaciones de productos primarios.¹⁰

Se han formado a partir de los años noventa una multitud de acuerdos cuyo objetivo en general es reducir las barreras y las tarifas comerciales, lo cual ha contribuido al incremento considerable del intercambio de bienes y servicios entre países

1.2.1 Panorama de México ante la apertura comercial.

Durante las últimas dos décadas México adoptó una serie de reformas estructurales (liberalización de la balanza de pagos y otras reformas de carácter interno) conforme a las tendencias mundiales, a continuación repasaremos brevemente la condición económica de México durante las dos últimas décadas.

Desde principios de los setenta el proceso sustitutivo dio claras muestras de agotamiento como estrategia de crecimiento económico.

La recesión que siguió a la crisis de 1976 fue de poca duración, porque el descubrimiento de grandes yacimientos petrolíferos propició el levantamiento de las restricciones externas.

El acrecentamiento resultante de la inflación, el caos de los mercados financieros y la caída de la actividad económica caracterizaron a 1982. El programa de estabilización aplicado no tuvo éxito, por lo que en 1985, se presentó una crisis de balanza de pagos que se tradujo en la aplicación de nuevas políticas fiscales, monetarias restrictivas y devaluatorias. La caída de los precios del petróleo en 1986, propició un nuevo acuerdo de contingencia con el FMI y otro con el Banco Mundial para la aplicación de un programa de ajuste estructural, el cual inició la liberalización del sector externo de la economía.

⁹ Banco Internacional de Reconstrucción Y Fomento / Banco Mundial. 2002, “**Globalización, Crecimiento Y Pobreza. Construyendo una economía mundial incluyente**”. (A World Bank policy research report). Ed. Alfaomega, Colombia.

¹⁰ Requeijo Jaime, 2002, “**Economía Mundial**”. Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF). Mc Graw Hill,.

Ante esta perspectiva de hiperinflación derivada de la crisis financiera desatada por el desplome en octubre de 1987, de las bolsas mexicanas de valores y los principales centros financieros internacionales, se pusieron en marcha programas tales como el Pacto de Solidaridad Económica con la finalidad de lograr un cambio estructural en la economía por medio de cambios en las políticas fiscales y monetaria.

Las reformas estructurales tuvieron varias implicaciones:

- a) liberalización de la cuenta corriente o apertura comercial de la economía
- b) liberalización de la cuenta de capitales o la apertura a los flujos de capital;
- c) desregulación económica en diversos sectores de la economía, y
- d) la privatización de activos de propiedad pública. En 1982, el sector paraestatal registraba un total de 1155 empresas y organismos descentralizados y para 1991, ascendían a 239.¹¹

La reforma estructural emprendida incluyó la liberalización de la balanza de pagos a través de una agresiva apertura comercial y de su régimen de inversión, así como otras medidas de carácter interno como la privatización de empresas estatales y la desregulación de importantes sectores de la economía. Los elementos anteriores tuvieron un efecto importante, no solo en el desempeño económico, sino también en la integración a los mercados internacionales de los mercados mexicanos, de bienes y servicios de capitales.

En la actualidad, la economía interna mexicana se encuentra en el lugar 55; sin embargo, el producto interno bruto (PIB) ocupa el lugar número 10, el crecimiento de la economía se ubica en el 40 y la capacidad de adaptación a los ciclos económicos ocupa el lugar número 55.

Competitividad.

Un producto competitivo es aquel que se puede vender en un volumen apropiado dentro de un mercado específico, ya que los compradores consideran que su precio y su calidad son aceptables, tomando en cuenta los servicios de soporte, crédito, condiciones de envío, reparaciones garantizadas y la publicidad, o bien, una combinación de esos factores en comparación con otros bienes disponibles.

Una empresa competitiva por lo tanto es aquella que ofrece bienes competitivos en el mercado.

Factores determinantes de la competitividad.

Las empresas competitivas tienen distintos factores comunes como son:

La existencia de obstáculos financieros, las empresas con sociedades extranjeras están apoyadas financieramente por una empresa matriz, de ahí que competitividad se relaciona

¹¹ Requeijo Jaime, 2002, "Economía Mundial". Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF). Mc Graw Hill,.

directamente con capital extranjero y en este como factor determinante de la alta productividad.

Otra parte importante del perfil de alta competitividad en materia tecnológica es el tipo de tecnología y la mano de obra calificada y uso de patentes que cada empresa es capaz de adquirir en el proceso de globalización mundial.

Al crecer la productividad de las empresas la actividad importante que se da como consecuencia es la exportación.

La UNAM desarrolló un trabajo llamado: “PRODUCTIVIDAD: DESAFÍO DE LA INDUSTRIA MEXICANA” para 1999, en donde los autores realizan un modelo que analiza las variables significativas para determinar la competitividad de una empresa: ellos encuentran que las características estadísticamente significativas de las empresas grandes altamente competitivas son establecimientos con participación de capital extranjero, alta intensidad en el uso de maquinaria y equipo, que pagan altos salarios y remuneraciones en mano de obra calificada. Los nichos de estas empresas son los sectores intensivos en escala y los dominados por los proveedores, mientras que el gasto en transferencia de tecnología no representó un factor significativo.

Para las empresas pequeñas altamente competitivas determinan que las variables significativas son menos, la presencia de capital extranjero, uso intensivo de maquinaria y equipo y mano de obra calificada. No se encontró una asociación entre las empresas exportadoras y el perfil de alta productividad. Se obtuvo una asociación entre las ramas exportadoras y la productividad en el caso de del grupo de los establecimiento pequeños. Ellos explican esto argumentando que las mayores oportunidades que ofrece el creciente intercambio internacional, son aprovechadas por las empresas no solo a través de las exportaciones directas, sino también por las exportaciones indirectas. El impacto positivo de este tipo de exportaciones no se puede apreciar en las exportaciones directas, se percibe más bien en las exportaciones indirectas que realizan estas empresas al ser subcontratadas por las empresas exportadoras.¹²

La competitividad en las empresas mexicanas.

En los últimos años se han hecho esfuerzos para elevar la competitividad de las empresas, mucho contribuye a ello la irresponsabilidad de los jefes de cada empresa, pues la iniciativa privada ha dado una decena de propuestas para mejorar esta situación, que sin embargo no han funcionado.

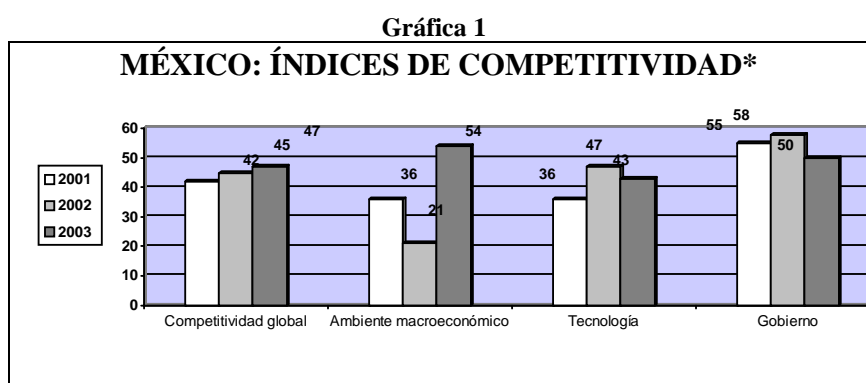
Entre estos planteamientos hechos por la iniciativa privada están:

- a) Combatir la economía ilegal de manera frontal
- b) Modernizar leyes propiciar su cumplimiento,
- c) Elevar la calidad de los servicios públicos,
- d) Aplicar políticas de estímulo a la productividad y capacitación,
- e) Contar con precios competitivos de bienes y servicios públicos
- f) Mejorar las prácticas corporativas e implantar programas de responsabilidad social.

¹² Brown Grossman Flor, Domínguez Villalobos Lilia, México 1999, “Productividad: Desafío De La Industria Mexicana”. UNAM, Ed. Jus,

De los dos millones 800 mil empresas que existen en el país, sólo 500 corporativos aplican programas en materia de competitividad.

Desde 1995, el 80 por ciento de las micro y pequeñas empresas viven bajo la lógica de “sólo subsistir” y no de tener un desarrollo productivo. Pues solo solventan sus gastos de corto plazo vía el crédito de sus proveedores, lo que revela que cuentan con capital de trabajo para mantenerse en el mercado, aunque su nivel tecnológico es extremadamente atrasado, lo cual les impide elevar su producción y calidad.¹³ La gráfica nos muestra que la tecnología ha disminuido en México durante los últimos tres años.



*Entre 102 países Fuente: Centro de Estudios Económicos de Canacintra, con datos del Foro Económico Mundial.

Durante el periodo 1994-2003, las pequeñas y medianas empresas han sufrido una severa descapitalización, la cual ha derivado en la pérdida de competitividad.

La anterior gráfica presenta la utilización de capacidad instalada (%) en general para el sector manufacturero para el 2003

En la última década México ha tenido un descenso importante, en el 2000, México obtuvo el lugar 33 de 47 países, mientras que en la actualidad ocupa el lugar 56 de 60 países. Esta posición de México indica los niveles bajos en cuanto a crecimiento, productividad, empleo, salarios, inversión, balanza comercial, ahorro, recaudación fiscal, inflación, transparencia gubernamental, marco regulatorio, educación e infraestructura energética, entre muchos otros. Tan sólo en infraestructura para mejorar la productividad y competitividad, México se encuentra en la posición 29 de 30 países.

En un estudio realizado por el CEESP sobre competitividad en México, señala que el desempeño económico es un factor determinante de la competitividad porque mide la tendencia que sigue la economía, así como el ambiente macroeconómico en el que las empresas producirán, invertirán y venderán sus bienes y servicios.

¹³ Torres Elfid, “El Financiero”: miércoles 5 de mayo de 2004 pp. 16, Editora: Lourdes Gonzáles Pérez.

La ausencia de un ambiente propicio para producir, trasladar y exportar mercancía ha llevado al país a perder competitividad. En 1999, México ocupó el sitio 31, en el 2000 el 42, en 2001 se mantuvo a este nivel, en 2002, el lugar 39 y en 2003, llegó al lugar 47.¹⁴

1.2.2 Evolución del comercio mexicano a nivel internacional.

Desde 1985 al 2002, México logró multiplicar por seis el valor de sus exportaciones, lo que convirtió al país en la onceava potencia exportadora del mundo, en este periodo las exportaciones pasaron de 19 mil millones de dólares a 166 mil millones de dólares.

Por otra parte, en este mismo periodo México pasó del quinto al tercer importador de Estado Unidos, después de Canadá y Japón, lo cual nos habla de que México aumentó el doble su parte de mercado norteamericano.

La apertura comercial de los años ochenta, que provocó el incremento sustancial en los volúmenes de comercio, llevó a México a situarse en la actualidad como el octavo exportador de mercancías. y el séptimo exportador a escala mundial.

México se encuentra en el lugar 48 en el rubro de comercio internacional, ya que no ha sido capaz de cambiar la estructura de sus exportaciones e importaciones por lo que continúa siendo un país deficitario.

El crecimiento exportador no se ha traducido en un estímulo de significación para el crecimiento económico, no solo por su elevado contenido de importaciones, sino también se ha visto acompañado de un decaimiento relativo del consumo doméstico¹⁵.

Las exportaciones que México envía al mercado estadounidense sólo aumentaron 1.6% entre 2000 y 2003. En el caso mexicano, las exportaciones totales disminuyeron 4.8% en 2001, mientras que en 2002 y 2003 el crecimiento del sector fue modesto (1.5 y 2.9% respectivamente).

Si bien es cierto que durante 2001, la principal causa de ello fue la recesión de Estados Unidos, no parece ser así para los años posteriores cuando las importaciones norteamericanas aumentaron 10.37% entre 2001 y 2003, particularmente las originadas en China crecieron 52.4% durante el mismo periodo.

Las ventas de las filiales de las 16 empresas transnacionales más grandes del mundo suman en México hoy en día 93 mil 707 millones de dólares, equivalentes al 15 por ciento del PIB.

De acuerdo con cifras de la (UNCTAD), las ventas totales de este grupo de empresas son equivalentes a 6.5 veces las exportaciones anuales de petróleo de México.¹⁶

¹⁴ Hassey Murillo Leslie, August 23, 2004, "**México, reprobado en competitividad**". Publication: Aregional - State News, Provider: Aregional.

¹⁵ Opcit. 15.

¹⁶ Carrillo Laura, julio 14, 2004, "**Generan transnacionales 15% del PIB**", Reforma – Negocios.

1.2 ESTADO DEL ARTE.

Con la globalización se han dado grandes cambios políticos sobre todo en España, Asia y Latinoamérica.

La democracia ha dado fuerza política y orden a los nuevos partidos políticos, las personas pueden elegir a sus gobernantes políticos.

Estas nuevas políticas van acompañadas de la apertura de fronteras y modificaciones en tarifas arancelarias.

La globalización contribuye a la unificación del pensamiento de una cultura a otra, entrelaza las culturas haciéndolas converger a un solo punto. Esta reestructuración se ha venido fortaleciendo por el incremento considerable de empresas transnacionales, es decir, con la inversión extranjera directa.

David Ibarra (CEPAL) explica que la IED manifestada en este tipo de empresas tiene distintas repercusiones:

- a) transferencia de tecnología del país inversor al receptor
- b) migración de habitantes de países periféricos a países en vías de desarrollo receptores de IED
- c) jerarquización industrial por regiones en un mismo país
- d) desaparición de industrias del país receptor de IED
- e) necesidad de países emergentes de organizar consorcios tipo transnacional
- f) concentración económica de producción

Asegura también que los países desarrollados tienen a su cargo los centros de investigación de firmas extranjeras, mientras que los países en desarrollo no pueden ejercer este derecho mientras no cuenten con las instituciones y servicios necesarios.

La IED es atraída por los servicios seguidos por la manufactura, ya que la IED se enfoca especialmente a actividades estratégicas.

El elemento medular en este proceso ha sido la privatización de empresas estatales, actividad económica que desde hace varios años se ha venido practicando.

El autor afirma que la llegada de la IED mejora la tecnología, lo cual contribuye a la reducción de costos, pero tiene como consecuencia también la creación de monopolios y la polarización de ventas dentro del país receptor, con lo cual estoy totalmente de acuerdo.

Afirma también que la competencia internacional se toma oligopólica más que de precios.

Las necesidades comerciales anteriormente determinaban los flujos de la IED, ahora las operaciones de las empresas transnacionales determinan los flujos comerciales vía el intercambio intrafirma y la inversión.

Menciona que el concepto de ventajas comparativas se erosiona de acuerdo a dos rubros:

- 1) se trata de ventajas de redes transnacionalizadas y oligopolísticas en competencia, no de los países
- 2) con el comercio intrafirma la medición de las ventajas se toma absoluta en lugar de comparativa.

Un factor importante es el financiamiento extranjero a las empresas, si no hay flujo de divisas del exterior generalmente no se tiene el poder suficiente que permita la adquisición de tecnología que pueda mejorar la competitividad de una empresa.

Es así como se hacen necesarios los préstamos a países de periferia, los cuales se recuperan muy lentamente a causa de la salida de fondos por concepto de utilidades e intereses.

El financiamiento a países en desarrollo se privatiza en sus fuentes y usos, descansa en los flujos privados de ahorro e inversión y sus destinos ya no son los gobiernos, sino el sector empresarial.

La privatización hace que se acrecienten la volatilidad de recursos y se acentúe la proclividad a la inestabilidad y a los contagios de problemas entre países.

La supresión de fronteras económicas y otras reformas neoliberales, impulsaron la creación de bolsas de valores en economías en desarrollo y sobre todo procesos de privatización de empresas y fusiones de negocios privados que indujeron e inducen transferencias de recursos entre países y empresas.

El autor afirma que la distribución de los beneficios de la liberación de la inversión extranjera han sido asimétricos, pues esta se ha enfocado en su mayoría a países industrializados y sus empresas, aunque la concentración del ingreso, la inestabilidad salarial y la recomposición productiva del planeta resultantes hayan causado desajustes internos.

Asegura también que los efectos no han sido del todo favorables para la totalidad de los países porque a diferencia de los países desarrollados, en los países en donde la tecnología y desarrollo no se han visto favorecidos, se ha dado lugar a economías de enclave lo cual ha contribuido al aumento de la dependencia entre países y desequilibrio en la balanza de pagos. Además de lo anterior, la adquisición de empresas conlleva al uso ventajoso de mano de obra y recursos naturales en el país receptor.

Otro fenómeno importante mencionado es el hecho de que los capitales foráneos adquieren empresas muy por debajo de su precio justo y dichas empresa no establecen vínculos productivos con el exterior.

Uno de los beneficios mencionados es que la IED promueve la reasignación de recursos y la integración de las economías en desarrollo a las redes de intercambio mundial.

En este trabajo se menciona que el poder adquisitivo generado por la IED para adquirir tecnología es mayor que el poder adquisitivo de los gobiernos de cada país. Los canales importantes en la transferencia de tecnología son las filiales de empresas foráneas.

Las empresas internacionales tratan de difundir su tecnología menos avanzada por medio de licencias y proyectos conjuntos y la tecnología de punta por medio de filiales, aunque implica mayor riesgo.

La contribución tecnológica positiva depende de las políticas endógenas que mejoren la capacidad nacional de la asimilación de tecnología.

Modelo econométrico por David Ibarra con colaboración de Juan Carlos Moreno-B.
“PRODUCTO, INVERSIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA”

En el trabajo David Ibarra desarrolla dos modelos, uno de ellos determina a la IED en función de algunas variables como: la inversión extranjera directa, la producción nacional, el tipo de cambio real, exportaciones e importaciones, que se mencionan en todo el trabajo, estas variables se consideraron endógenas.

El primero incluye al producto mexicano, la inversión doméstica, el producto de Estado Unidos, el tipo de cambio real e inversión extranjera, este modelo pondera el peso de la inversión extranjera en el crecimiento económico y demuestra que existe una relación estable de largo plazo entre estas variables como ecuación de producto. Los resultados muestran que en los países en desarrollo existe una alta correlación entre la inversión, el producto y la tasa de crecimiento económico.

El producto de EU contribuye a demostrar la interdependencia de la economía mexicana. El TCR establece la relación entre la IED y los cambios en la demanda interna, externa y los factores que corresponden a los ajustes de la política monetaria.

Con este modelo se pretende analizar las ventajas competitivas de costos laborales bajos.

Los resultados revelan que la inversión doméstica tiene un efecto positivo importante seguido por el producto de EU mientras que el TCR tiene relación inversa. La inversión extranjera tiene un efecto y contribuye al crecimiento positivo de la economía mexicana, aunque en menor grado que el conjunto de las otras variables consideradas.

Con este modelo se logró observar que la IED es favorable para el crecimiento económico, pero que este efecto es limitado.

El producto relacionado con el tamaño y dinamismo del mercado, genera una demanda interesante que la IED aprovecha, contribuyendo aún más al crecimiento al ampliar la oferta y flexibilizar la relación externa.

Las variables del modelo se mueven simultáneamente y por lo tanto, se les considera como factores endógenos.

Hay evidencia de una estrecha relación entre la trayectoria del producto, inversión nacional y el TCR, inexistencia de determinación dinámica simultánea entre el producto nacional y el de los EU y la IED, lo cual parece indicar que los cambios en la IED contribuyen en los cambios del producto.

El segundo modelo incluye la inversión extranjera directa, el producto mexicano y los costos laborales. Este modelo intenta abrir paso al análisis de las ventajas competitivas de costos laborales que determinan la IED.

Los resultados hacen evidente la dependencia positiva de la IED con el producto e inversa con salario real mexicanos. Además que el producto crece a causa del ritmo de crecimiento de la inversión extranjera, pero no a la inversa.

Otro resultado importante es que la inversión doméstica tiene un efecto positivo importante seguido por el producto de EU, mientras que el TCR tiene una relación inversa, la IED tiene un efecto positivo, aunque menor que el resto de las variables. Lo anterior pone en entredicho la idea de que la IED es más productiva que la inversión doméstica.

Los resultados de estos modelos permiten ver que el motor de crecimiento del producto es la inversión extranjera, pero no en sentido opuesto. La fase de crecimiento económico se apoya en la mayor inversión extranjera y a la inversa, un crecimiento pobre se relaciona con bajo índice de IED.

CAPÍTULO II: EL SECTOR MANUFACTURERO.

En éste capítulo se analizan brevemente las características más generales del sector manufacturero antes de la crisis de diciembre de 1994:

- a) El sector manufacturero tuvo una creciente orientación hacia las exportaciones, en el periodo de (1988-1994) presentó TCPA de 8.5%;
- b) La creciente polarización. En este mismo período el PIB manufacturero presentó una TCPA de 4.2 %, con una alta variación. Tienen una participación importante en este porcentaje un pequeño número de ramas, como son automotriz, petroquímica básica, cerveza y malta, vidrio y equipo electrónico, estas ramas presentaron un alto grado de comercio intra firma y alta intensidad de capital, estos subsectores son los que resultaron beneficiados durante el periodo mencionado en términos del PIB, gracias a la productividad del trabajo y del capital y a las exportaciones, entre otras variables. El resto de los subsectores que conforman el sector enfrentaron difíciles condiciones de adaptación a la globalización;
- c) Durante el periodo 1988-1994 el sector manufacturero se caracterizó por una limitada generación de empleo, no obstante el dinamismo de las exportaciones presentó una TCPA de empleo de 1.6%, a diferencia de una TCPA de 4.9% durante 1970-1981. Desde esta perspectiva, la manufactura mexicana se caracteriza por una creciente especialización en ramas mas dinámicas debido a su limitada participación en el PIB y el empleo;
- d) La industrialización se orienta hacia las exportaciones por lo que requieren de una sofisticada organización industrial de la manufactura y una creciente importación de materias primas. En efecto, el coeficiente de la balanza comercial / PIB para las manufacturas aumentó de 14.21% en 1988 a 43.72 % en 1994 y pone en evidencia una estructura con serias limitaciones para generar el valor agregado;
- e) La industria manufacturera se caracteriza también por una creciente concentración económica, las exportaciones manufactureras aumentaron del 18% del PIB total en 1998 a más del 35 % en 1997. Este incremento se concentró significativamente en las ramas dinámicas mencionadas anteriormente y en empresas transnacionales, así como en los monopolios y oligopolios nacionales, en su mayoría con alto y creciente grado de comercio intra firma.

Por otro lado, a partir del 2000 y hasta 2003 el sector de la transformación ha sido el más afectado, es decir, perdió en este periodo 502,700 plazas laborales, debido el cambio en la dinámica del mercado de trabajo en el sector manufacturero¹.

En el acumulado de la actual administración los sectores mas afectados han sido la industria extractiva, con una disminución de 2,545 empleos y el sector primario con una pérdida de 287,694 puestos laborales.

¹ Dussels Peters Enrique, Jul. 14 1998, “¿Y la política industrial?”, diario Reforma.

En la dinámica de la economía mundial se presentan realidades nuevas, donde algunos sectores presentan una disminución en la generación de trabajo, a pesar del aumento en la inversión en proyectos productivos y generación de riqueza.²

2.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO A PARTIR DE 1994.

2.1.1 Participación del sector en el PIB

La economía mexicana podemos desagregarla en 9 sectores, a saber: agropecuario, silvicultura y pesca; mineral; industria manufacturera; construcción; electricidad, gas y agua; comercio, restaurantes y hoteles; transporte, almacenaje y comunicaciones; servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler y por último el sector de servicios comunales, sociales y personales.

Para efectos de esta investigación, se analizó únicamente del sector manufacturero y específicamente en el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo (división viii).

Este subsector es de gran interés, ya que del sector manufacturero, es el que presenta mayor aportación al producto interno bruto, es también uno de los subsectores más importantes en las exportaciones (ver cuadro 2) y es aquí donde se concentran una gran cantidad de industrias transnacionales:

Cuadro 1
Producto interno bruto, a precios de mercado
(Participación porcentual)

Concepto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Menos: impuestos a los productos, netos	8.0	8.0	8.6	9.1	9.5	8.5	8.4	9.3	9.3	8.4
Valor agregado bruto, a precios básicos	92.0	92.0	91.4	90.9	90.5	91.5	91.6	90.7	90.7	91.6
GD1. Agropecuaria, silvicultura y pesca	5.8	5.3	5.0	5.5	5.0	4.8	4.2	3.7	3.7	3.6
GD2. Minería	1.3	1.2	1.6	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2
GD3. Industria manufacturera	17.5	17.3	19.1	19.6	19.4	19.5	19.3	18.5	17.8	17.0
GD4. Construcción	4.4	4.9	3.7	3.8	4.0	4.3	4.5	4.7	4.7	4.7
GD5. Electricidad, gas y agua	1.5	1.4	1.2	1.1	1.1	1.2	1.2	1.0	1.1	1.4
GD6. Comercio, restaurantes y hoteles	20.0	19.4	19.1	19.6	19.3	18.1	18.3	19.3	18.8	18.3
GD7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	8.6	8.8	9.1	9.3	9.6	9.9	10.2	10.1	10.2	9.8
GD8. Servicios financieros, seguros, actividades Inmobiliarias y de alquiler	14.6	14.9	16.8	13.7	12.1	12.5	12.1	11.0	11.1	12.4
GD9. Servicios comunales, sociales y personales	21.0	21.9	20.7	19.3	19.9	20.8	21.7	22.2	23.7	24.6
Menos: Cargo por los servicios bancarios imputados	-2.7	-3.0	-4.9	-2.2	-1.3	-0.9	-1.2	-1.1	-1.6	-1.4

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. "Cuenta de Bienes y Servicios".

² Abril 30, 2004 "Pierde el sector de la transformación 502,700 empleos."; El economista"- Empresas y Negocios; Abril 30, 2004

En el cuadro 1 se muestra la participación porcentual de cada sector de la economía en el PIB. Posteriormente se muestra el cuadro que especifica la contribución de cada sector en miles de pesos a precios constantes de 1993 por gran división, lo cual nos ayudará a analizar el peso que tiene el sector manufacturero en el PIB.

Como puede observarse, el sector manufacturero tiene mayor participación porcentual en el PIB después de los sectores de comercio, restaurantes y hoteles; servicios comunales, sociales y personales, siendo el segundo el de mayor influencia en el PIB. Lo anterior nos da cuenta del papel medular del sector manufacturero en la economía nacional (ver cuadro 1).

Si analizamos ahora los subsectores del sector manufacturero, podemos advertir en el cuadro anterior que de 1997 a 2002 la División VIII de productos metálicos, maquinaria y equipo lleva el primer lugar en aportación al PIB, en segundo lugar se encuentra la División I de alimentos, bebidas y tabacos, siendo en forma inversa de 1995 a 1996, este cambio se debe en gran parte a la llegada de industrias extranjeras a México, las cuales tienen necesidad importar nuevas tecnologías.

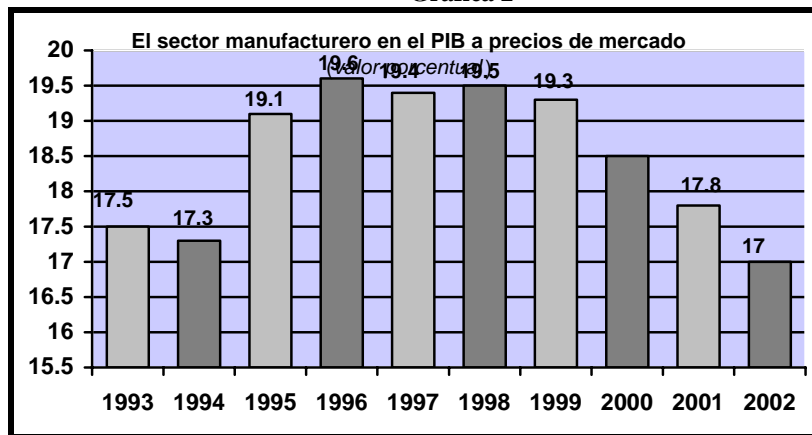
El producto interno bruto del subsector VIII sugiere que éste produce más que los otros subsectores, que ha aumentado quizá la productividad en su producción, así que una de las cosas importantes a tratar en esta investigación es el fenómeno hasta cierto punto contradictorio que se da en este subsector, ya que no hemos tenido un beneficio que debería ser característico de este tipo de contribución al PIB.

Cuadro 2
Producto interno bruto anual a precios de 1993
(Miles de pesos a precios constantes de 1993)

Concepto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	1 131 752 762	1 190 075 547	1 270 744 065	1 334 586 475	1 382 935 488	1 473 660 184	1 473 692 340	1 483 284 350
GD1. Agropecuaria, silvicultura y pesca	74 168 209	76 983 581	77 105 776	79 438 586	80 627 331	80 934 684	85 742 277	84 827 945
GD2. Minería	16 223 014	17 538 253	18 322 526	18 824 248	18 431 124	19 133 818	19 415 211	19 494 209
GD3. Industria manufacturera	217 581 704	241 151 931	265 113 424	284 642 713	296 631 276	317 091 621	304 990 489	302 829 491
División I Alimentos, bebidas y tabacos	61 267 151	63 313 035	65 363 685	69 675 624	72 474 821	75 331 969	77 039 970	78 406 576
División II Textiles, vestido y cuero	18 231 989	21 092 280	23 296 891	24 194 723	24 956 798	26 300 549	24 046 679	22 650 335
División III Madera y sus productos	6 710 101	7 174 947	7 658 677	7 996 594	8 032 838	8 342 820	7 778 002	7 405 863
División IV Papel, imprentas y editoriales	10 772 774	10 909 659	12 294 476	13 025 638	13 679 977	14 049 550	13 439 522	13 198 837
División V Químicos derivados del petróleo, caucho y plástico	35 934 991	38 297 011	40 910 725	43 389 441	44 416 614	45 870 037	44 144 716	44 053 363
División VI Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	16 216 797	17 523 456	18 562 316	19 526 892	19 878 312	20 683 707	20 333 909	21 101 014
División VII Industrias metálicas básicas	10 724 569	12 736 060	14 154 002	14 720 022	14 780 342	15 219 284	14 133 604	14 318 206
División VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	51 695 274	63 208 124	75 253 929	83 894 482	89 716 005	101 888 642	94 860 459	92 787 444
División IX otras industrias manufactureras	6 028 058	6 897 359	7 618 723	8 219 297	8 695 569	9 405 063	9 206 628	8 907 853
GD4. Construcción	45 958 384	50 448 652	55 132 394	57 461 272	60 328 557	62 813 617	59 292 301	60 037 457
GD5. Electricidad, gas y agua	19 613 766	20 511 712	21 580 153	21 979 485	23 717 887	23 950 033	25 070 850	25 180 397
GD6. Comercio, restaurantes y hoteles	226 959 921	237 859 012	263 313 297	278 161 416	286 818 399	321 823 528	315 035 406	318 096 476
GD7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	111 081 172	120 000 709	131 922 738	140 715 888	151 675 934	165 468 854	171 805 945	175 009 110
GD8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	192 526 499	193 626 520	200 847 227	210 097 093	217 704 364	229 780 789	240 224 338	250 627 069
GD9. Servicios comunales, sociales y personales	261 055 691	263 651 749	272 473 749	280 287 949	286 213 703	294 484 745	293 709 399	295 183 583
Menos: Cargo por los servicios bancarios imputados	-33 415 598	-31 696 572	-35 067 218	-37 022 175	-39 213 087	-41 882 031	-44 593 876	-48 001 379

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. "Cuenta de Bienes y Servicios".

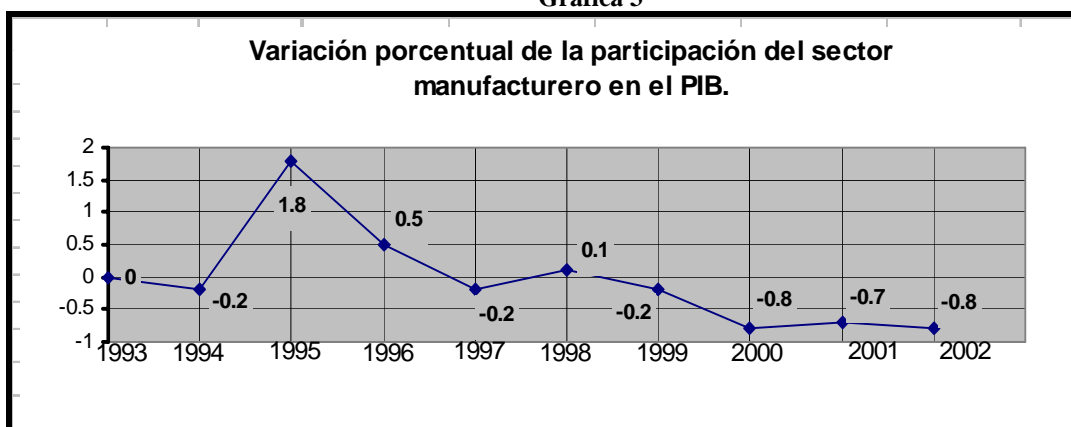
Gráfica 2



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI.

En 1994, la industria manufacturera registra una participación del 17.3% en el PIB, para 1996 aumenta a 19.6%, en 1998, se registra un descenso de 18.1% y para 2002 se tiene una participación de 17%. Observemos que de 1995 a 1998, hay crecimiento en la participación porcentual y decrecimiento de 1999, en adelante.

Gráfica 3



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI.

Ahora bien, si analizamos los cambios porcentuales anuales podemos advertir que de 1994 a 1995 se da el mayor cambio positivo (1.8 %) en la participación del sector manufacturero, lo cual sugiere que el TLC ha tenido mucho que ver en esta cifra, pues la apertura comercial ha llevado al establecimiento acelerado y creciente de empresas altamente productivas, tales como las empresas transnacionales, las cuales se han distinguido por elevar la producción en los países sede, aprovechando los recursos abundantes en éste, como materias primas y mano de obra barata.

En la gráfica 3, se puede observar que existe una tendencia decreciente partir de 1998, es decir, las variaciones de las participaciones porcentuales anuales decrecen.

La disminución registrada de la producción ha provocado que se prolongue la desaceleración económica que se da desde 2002.

Para el año 2003, el sector manufacturero representó casi la quinta parte del PIB, la debilidad industrial contagió a los servicios. En este mismo año la desaceleración manufacturera coincidió con un menor dinamismo del comercio al mayoreo (por el estancamiento exportador), los servicios personales y la electricidad. Estas repercusiones y el posible efecto negativo sobre las expectativas de los agentes económicos hacen que esta industria sea clave para la reanimación productiva.³

Las condiciones del sector manufacturero en 2003, no fueron favorables, en ese mismo año, Estados Unidos sufrió el mismo fenómeno en este sector, quizá esto pueda hacer evidente una seria dependencia de la economía mexicana hacia el país mencionado.

2.1.2 Inversión extranjera directa.

En el cuadro 3 se puede observar que de 1998 a 2003, la balanza de pagos presenta déficit en la cuenta corriente, acentuándose ésta en 2000 y 2001.

Por su parte, la cuenta de capital presenta déficit en este periodo, a excepción del 2002.

La inversión extranjera de 1998 a 2003, representa en promedio el 120.31% de los pasivos en la cuenta de capital, representa un papel importante en el equilibrio de la balanza de pagos. Desde 1994, la inversión extranjera se ha incrementado en forma considerable, principalmente en 1999, y posteriormente en 2001, manteniéndose muy uniforme para 2002 y 2003.

Este comportamiento se debe principalmente a la gran cantidad de firmas extranjeras que han buscado en México la satisfacción de los factores de producción en los cuales tienen desventaja, principalmente mano de obra, así como diversos recursos naturales.

³ Sánchez Manuel, Nov. 25 2003, "Razones y proporciones", diario Reforma.

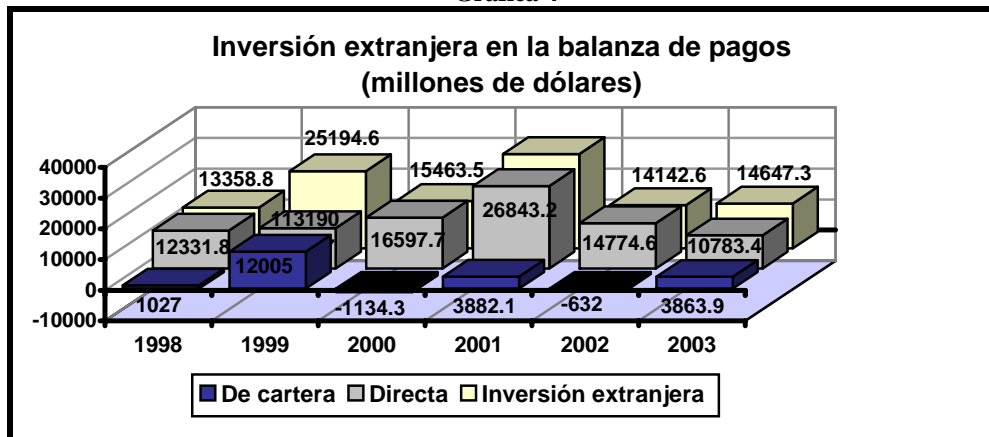
Cuadro 3
Resumen de la balanza de pagos.
(Millones de dólares)

Concepto	1998	1999 P	2000	2001	2002	2003
Saldo de la cuenta corriente	-16 072.4	-14 011.9	-18 188.3	-18 169.9	-13 772.0	-8 936.1
Ingresos	140 068.8	158 939.9	193 280.9	185 601.7	187 856.5	195 201.6
Exportación de mercancías ^a	117 459.6	136 391.1	166 454.8	158 442.9	160 762.7	164 922.2
Servicios no factoriales	11 522.6	11 692.0	13 712.3	12 660.3	12 691.6	12 628.3
Servicios factoriales	5 047.1	4 516.8	6 090.7	5 138.6	4 098.5	3 755.8
Transferencias	6 039.5	6 340.0	7 023.1	9 360.0	10 303.7	13 895.3
Egresos	156 141.1	172 951.8	211 469.3	203 771.6	201 628.5	204 137.7
Importación de mercancías ^a	125 373.1	141 974.8	174 457.8	168 396.5	168 678.9	170 545.8
Servicios no factoriales	12 427.5	13 490.6	16 035.7	16 217.9	16 739.7	17 133.7
Servicios factoriales	18 313.4	17 459.5	20 946.3	19 135.3	16 174.7	16 421.1
Transferencias	27.1	26.9	29.4	21.9	35.2	37.1
Saldo de la cuenta de capital	18 722.7	13 902.7	18 474.5	25 676.3	22 570.0	17 649.6
Pasivos	18 291.2	17 907.4	11 375.5	29 510.9	10 765.3	10 716.1
Por préstamos y depósitos	4 932.4	-7 287.2	-4 088.0	-1 214.4	-3 377.3	-3 931.2
Inversión extranjera	13 358.8	25 194.6	15 463.5	30 725.3	14 142.6	14 647.3
Directa ^b	12 331.8	13 189.7	16 597.7	26 843.2	14 774.6	10 783.4
De cartera	1 027.0	12 004.9	-1 134.3	3 882.1	-632.0	3 863.9
Activos	431.5	-4 004.7	7 099.0	-3 834.6	11 804.7	6 933.5
Errores y omisiones	-511.9	701.3	2 538.0	-181.3	-1 708.3	724.2
Variación de la reserva neta ^c	2 136.9	593.6	2 821.5	7 325.0	7 104.1	9 450.9
Ajustes por valoración	1.5	-1.4	2.7	0.0	-14.4	-13.2

Fuente: INEGI

De igual manera, resulta interesante observar que la inversión extranjera directa representa en todos los casos, la mayor parte de la inversión extranjera, mientras la inversión de cartera, tiene una aportación pequeña a la cuenta de capital (ver cuadro 3).

Gráfica 4



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEG.

En el 2003, año en que tuvo Estados Unidos una fuerte caída en el sector manufacturero, México presenta el menor registro de inversiones extranjeras y como ya vimos en la sección anterior, también México presenta el menor índice de participación del sector manufacturero en el PIB, lo cual da indicios de una fuerte dependencia por parte de México hacia este país.

2.1.2.1 Origen de la inversión extranjera directa.

El origen de la inversión extranjera representa en muchas maneras la interdependencia de México con otras economías.

Cuadro 4
Inversión extranjera directa por país de origen
(Millones de Dólares)

PERIODO	Total a/	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	10,659.4	4,980.9	593.4	307.5	631.0	53.8	90.5	144.3	9.3	740.7	757.6	2.7	2,347.7
1995	8,338.6	5,485.9	218.9	548.6	155.8	200.2	125.9	49.7	61.1	170.2	744.7	10.5	567.1
1996	7,747.6	5,188.2	82.2	201.4	143.9	81.7	124.0	74.1	96.6	542.1	493.3	18.3	701.8
1997	12,197.0	7,490.9	1,830.0	483.8	353.1	29.3	59.8	328.5	7.2	240.1	358.8	29.4	986.1
1998 p/	8,303.5	5,403.9	181.3	137.3	100.0	48.5	127.8	344.5	59.7	208.3	1,069.9	17.4	604.9
1999	13,189.7	7,063.9	-193.1	753.1	1,232.6	124.6	169.8	997.2	690.5	623.3	1,008.5	34.9	684.4
2000	16,597.7	11,925.9	265.8	344.4	416.8	132.9	-2,520.9	1,909.5	-283.9	664.8	2,582.3	35.2	1,124.9
2001	26,843.2	20,542.6	87.4	-151.0	178.2	130.2	387.4	777.7	-139.0	1,001.3	2,557.9	19.8	1,450.7
2002	14,671.7	9,369.8	1,149.9	591.4	149.7	422.5	171.1	551.6	-28.5	196.0	1,183.9	25.5	888.8
2003	10,376.3	5,751.1	855.7	279.5	97.2	316.6	331.1	1,563.8	-5.9	168.3	486.2	12.4	520.3

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE 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 RNIE. 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.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

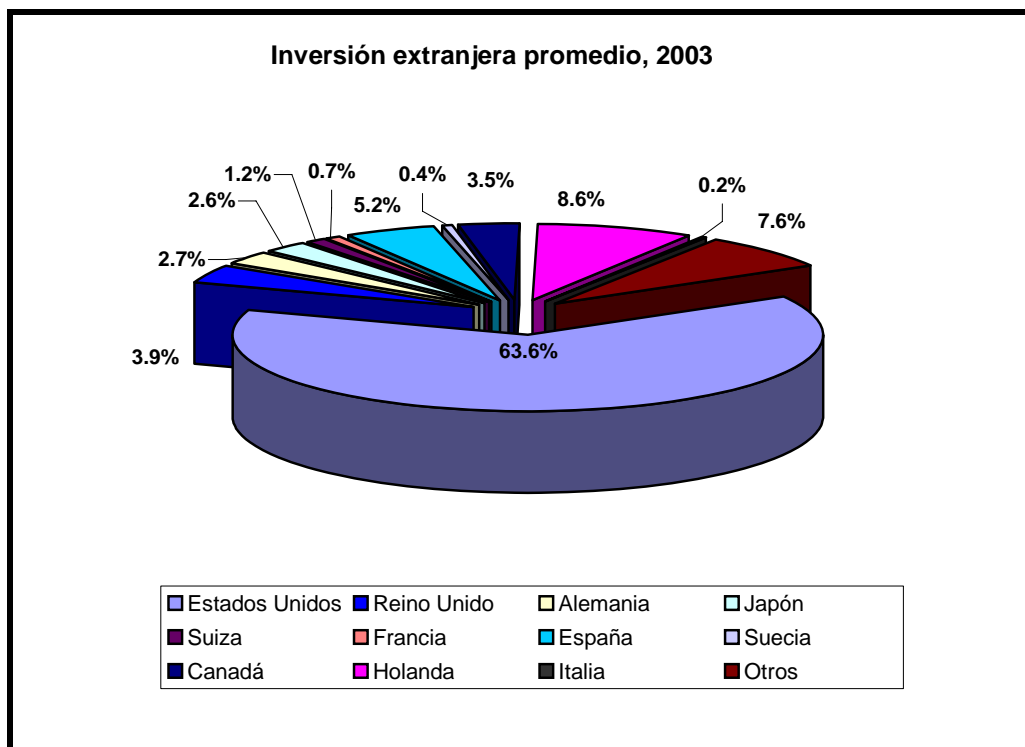
La gráfica 5 muestra el porcentaje promedio de los países que proveen inversión extranjera a México. Estados Unidos tiene una participación del 63.6%, la cual se dirige en su mayoría al sector manufacturero mexicano, sigue en importancia Holanda cuya contribución es del 8.6%, seguido por España con 5.2%.

Indiscutiblemente, el país norteamericano representa un papel importante y central para México, sus aportaciones se distribuyen en los diversos sectores de la economía mexicana.

En menor escala, la inversión extranjera proveniente de Europa, se constituye por la industria automotriz, eléctrica y electrónica, estas áreas se relacionan directamente con el sector exportador.

La inversión extranjera de origen asiático resulta poco significativa en comparación con la inversión proveniente de Estados Unidos, se hace presente en una parte reducida de actividades de todo tipo, el objetivo es abastecer el mercado nacional e incursionar en el norteamericano, respetando los lineamientos de TLC.

Gráfica 5



Fuente: elaboración propia.

La inversión extranjera se manifiesta mediante la creación de nuevas empresas y ampliación de las existentes, también mediante la privatización de empresas públicas, adquisición de negocios o empresas nacionales en donde los precios de compra representan grandes ventajas para los inversionistas norteamericanos,

De acuerdo con los datos proporcionados, debido a la crisis de 1995, la inversión extranjera directa, creció en el periodo de 1994-2001, a una tasa de 8.2% anualmente. A partir de 2001, la IED enfrenta una desaceleración grave, esta situación ha traído grandes dificultades para la economía mexicana, ya que la IED se ha convertido en la principal fuente de financiamiento externo.

2.1.2.2 Captación de inversión extranjera en el sector manufacturero.

En el cuadro 5 podemos observar que el sector manufacturero tiene la mayor captación de inversión extranjera directa. Del año 2000 al 2003 se registra en promedio una caída de la IED en dicho sector.

Cuadro 5
Inversión extranjera directa por sector económico
(Millones de Dólares)

PERIODO	Total a/	Agropecuario	Minería y Extracción	Industria Manufacturera	Electricidad y Agua	Construc.	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios Financieros b/	Servicios Comunes c/
1994	10,659.4	10.8	97.8	6,205.7	15.2	259.6	1,251.0	719.3	941.4	1,158.6
1995	8,338.6	11.1	79.1	4,853.7	2.1	31.8	1,011.3	876.3	1,066.1	407.1
1996	7,747.6	31.8	83.8	4,745.1	1.1	25.5	729.1	428.0	1,215.2	488.0
1997	12,197.0	10.0	130.2	7,305.9	5.2	110.4	1,937.7	681.5	1,103.4	912.7
1998 p/	8,303.5	29.0	42.4	5,151.2	26.7	136.2	963.9	436.2	729.2	788.7
1999	13,189.7	82.5	128.1	8,989.3	139.5	111.3	1,252.3	229.1	759.8	1,497.8
2000	16,597.7	91.3	190.3	9,413.9	118.6	172.0	2,302.6	-2,361.2	4,764.1	1,906.1
2001	26,843.2	13.1	45.2	5,994.3	317.6	101.5	1,571.2	2,924.1	14,420.7	1,455.5
2002	14,671.7	5.9	218.8	6,443.9	349.1	196.4	1,409.5	783.9	4,354.1	910.1
2003	10,376.3	-8.5	34.1	4,722.7	225.8	56.4	964.9	1,536.5	1,929.6	914.8

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE 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 RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotaes 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.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Otro subsector que en promedio atrajo la inversión extranjera en menor grado y siguiendo al sector manufacturero es el sector de servicios financieros, pues en los últimos años han llegado a México gran cantidad de instituciones financieras con capitales foráneos.

2.1.2.3 La IED en el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo.

En cuanto a maquinaria y equipo, en septiembre del 2002, se tenían 713 empresas registradas con IED representó el 3.2% de las sociedades con capital foráneo establecidas en el país.

De 1999 a septiembre del 2002, la IED en esta rama fue de 1,134.2 millones de dólares y equivale al 4.5% del capital foráneo del sector manufacturero. La actividad económica a la que se dirigió el capital en un 63.7% fue la fabricación, ensamble y reparación de maquinaria diversa; fabricación y equipo para aire acondicionado, refrigeración y calefacción, el 11.4%; fabricación, reparación e instalación de maquinaria para transportar y levantar materiales, el 8.4%; fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general, el 7.3% y fabricación, ensamble y reparación de motores no eléctricos, el 7%, entre otros.

El origen del capital provino de EUA, el 71.4%; Dinamarca, 15.2%; Alemania 3% y el Reino Unido el 2%, Holanda y Francia, 1.7% y 1.5%, respectivamente. Los estados receptores de IED son Baja Cal. Con el 25.2%; Chihuahua el 18.9%; Nuevo León el 14.4%; Tamaulipas el 8.6%; DF el 7.6% y Estado de México 6%.

Las empresas registradas con IED en la rama económica de productos metálicos a septiembre del 2002, fue de 449 empresas y representó el 1.7% del total de sociedades

establecidas en el país. De 1999, a septiembre del 2002, el valor de la IED en esta rama sumó 821.7 millones de dólares y equivale al 3.2% de la IED dirigida al sector industrial en este lapso.

La fabricación de productos metálicos canalizó el 28.9% de la inversión; a la fundición y modelo de piezas metálicas; el 19% a fabricación y reparación de tanques metálicos, el 18% fabricación de chapas, candados, llaves y similares, el 11.3%; fabricación y reparación de válvulas metálicas; el 9.6% fabricación de alambre y sus productos; el 4.1%. El origen del capital provino en un 60.5% de EUA; 18.1% de Suiza; 10% de Canadá y 5.3% de Japón. Los estados que recibieron la inversión fueron: DF con un 31.8%; Baja California, 16.6%; Chihuahua, 14.6%; Tamaulipas, 10.6%; Nuevo León, 9.2%; entre otros.

2.1.3 Nivel de exportaciones.

El año de 1994, es el punto de partida de la interacción de la economía nacional con el resto de la economía mundial, a partir de este año el intercambio comercial se acentúa considerablemente, para 1995, se tenía casi la mitad de comercio exterior de la cantidad alcanzada en 2003.

Las exportaciones a partir del año de 1998, y hasta 2003, tienen una participación promedio del 85.20% en los ingresos de la balanza de pagos, de 1998, a 2000, las exportaciones tienen un comportamiento ascendente que va de 83.85% a 86.12% respectivamente. De 2001 a 2003, este índice decrece de 85.37% a 84.48%.

Durante el periodo de 1995, a 2003, el nivel de exportaciones crece el 107%, esta cantidad es extremadamente alta, contradictoriamente, este incremento elevado no parece ir de la mano con las condiciones actuales del sistema manufacturero mexicano como lo muestra el cuadro siguiente:

Cuadro 6
Resumen del comercio exterior por tipo de sector
(Millones de dólares)

Periodo	Exportación			Importación			Saldo		
	Total	Sector público	Sector privado	Total	Sector público	Sector privado	Total	Sector público	Sector privado
1995	79 541.6	8 706.5	70 835.1	72 453.1	2 502.0	69 951.0	7 088.5	6 204.5	884.1
1996	95 999.7	11 915.9	84 083.8	89 468.8	3 310.2	86 158.6	6 531.0	8 605.7	-2 074.8
1997	110 431.4	11 476.5	98 954.9	109 807.8	3 677.0	106 130.8	623.6	7 799.5	-7 175.9
1998	117 459.6	7 296.9	110 162.7	125 373.1	3 551.6	121 821.4	-7 913.5	3 745.3	-11 658.7
1999	136 391.1	10 044.8	126 346.3	141 974.8	3 760.1	138 214.7	-5 583.7	6 284.7	-11 868.4
2000	166 454.8	16 565.7	149 889.1	174 457.8	5 831.0	168 626.8	-8 003.0	10 734.7	-18 737.7
2001	158 442.9	12 927.2	145 515.7	168 396.5	5 700.2	162 696.3	-9 953.6	7 227.0	-17 180.6
2002 ^{1/2}	160 762.7	14 616.4	146 146.3	168 678.9	4 645.8	164 033.1	-7 916.2	9 970.6	-17 886.8
2003	164 922.2	18 818.8	146 103.5	170 545.8	5 836.1	164 709.7	-5 623.6	12 982.7	-18 606.2

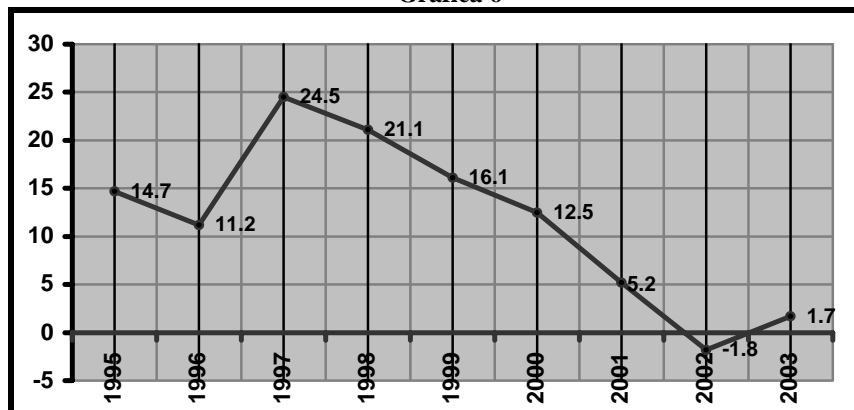
Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

Valor agregado de exportación real de la Industria Maquiladora
(Variación porcentual anual)

Cuadro 7

Año	%
1995	14.7
1996	11.2
1997	24.5
1998	21.1
1999	16.1
2000	12.5
2001	5.2
2002	-1.8
2003	1.7

Gráfica 6



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI.

2.1.4 Nivel de importaciones.

Como se puede observar en el cuadro 6, durante el periodo de 1995 a 1997 las exportaciones exceden a las importaciones, en los años subsecuentes las importaciones toman la delantera. Lo cual nos conduce a pensar que no obstante que las exportaciones han crecido en gran medida, y sobre todo durante el periodo de 1998 a 2000, las importaciones han superado de manera creciente y considerable a las exportaciones.

Lo anterior se debe a dos causas principales, muchos productos mexicanos han sido sustituidos por productos extranjeros, la fabricación de ciertos productos mexicanos depende de recursos de importación, se observa que a partir de 1998 las importaciones del sector privado únicamente, exceden a las exportaciones totales del sector público y privado.

Contribuyen a este clima el establecimiento de empresas extranjeras, las cuales tienen distribuidores de materia prima en el extranjero, sacando así del mercado a la industria mexicana.

El comportamiento de las importaciones en comparación con las exportaciones hace evidente la falta de integración de la industria mexicana al intercambio y al ambiente globalizado del mundo actual.

El sector privado participa con una mayor cantidad de exportaciones y el que mayor índice de importaciones tiene, se puede intuir la existencia de una polarización en el sector manufacturero, lo cual analizaremos más adelante.

2.1.5 Empleo y salarios en el sector.

Los salarios de México se encuentran muy por debajo de los salarios de otros países como por ejemplo Estados Unidos. Esta situación favorece la migración hacia otros países industrializados y al desarrollo de diversas enfermedades sociales.

Los salarios bajos principalmente y la satisfacción de otras necesidades incitan a los inversionistas a establecer sus plantas de producción manufacturera en México, ya que es más redituable instalarse en el país donde existen los recursos favorables para su propio desarrollo como por ejemplo mano de obra barata.

Podemos ver que los subsectores en donde se presentan mayor participación porcentual del personal ocupado son el sector servicios, posteriormente se encuentra el sector manufacturero y es precisamente en estos sectores donde se ubica una fuerte cantidad de inversión extranjera (ver cuadro 8).

Cuadro 8
Empleo y desempleo por rama de actividad
(Participación Porcentual)

PERIODO	Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y Pesca	Industria Extractiva y de la Electricidad	Industria de la Transformación	Construcción	Comercio	Servicios	Comunicaciones y Transportes	Gobierno	Ocupados en Estados Unidos
1994	1.0	0.6	22.2	6.2	20.8	36.7	6.2	5.9	0.4
1995	1.2	0.9	20.4	5.2	21.6	38.0	6.2	6.1	0.4
1996	1.3	1.0	20.5	4.6	21.6	38.5	5.9	6.2	0.4
1997	1.2	0.9	21.2	4.6	21.1	38.5	6.0	6.0	0.5
1998	1.1	0.9	22.5	5.0	21.0	37.3	6.0	5.8	0.5
1999	1.2	0.9	22.7	5.4	20.6	36.6	6.2	5.9	0.5
2000	1.0	0.9	22.9	5.8	20.7	36.0	6.3	6.0	0.5
2001	0.9	1.0	21.9	5.8	21.0	36.8	6.4	5.8	0.5
2002	0.8	0.9	20.1	6.0	21.5	37.5	6.3	5.8	0.5

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

En el lado opuesto se encuentra el sector agricultura, ganadería y pesca, el cual ha presentado cambios negativos en los últimos años debido a la falta de apoyos al sector y a la migración hacia Estados Unidos de Norteamérica.

La industria de la transformación no ha presentado cambios significativos en porcentaje de participación, mas bien, el índice de empleo en el sector de la transformación ha decrecido en comparación de los índices que se tenían en 1994 (22.2%), pues para 2002, éste es de 20.1%.

Estas cantidades resultan realmente sorprendentes, ya que el aumento de la participación en el PIB y de las exportaciones del sector manufacturero podrían sugerirnos lo contrario (ver cuadro 9).

Cuadro 9
Personal ocupado en el sector manufacturero
(Promedio Anual)

PERIODO	Total de la Encuesta
1994	1,409,238
1995	1,298,665
1996	1,332,931
1997	1,409,849
1998	1,459,307
1999	1,475,223
2000	1,495,822
2001	1,432,840
2002 p/	1,360,866

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica
FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Anual.

Los salarios en México se caracterizan por ser en extremo bajos como ya se había comentado, esto se puede constatar si comparamos los salarios con los salarios de Estados Unidos, Francia y Chile (ver cuadro 10). Sin embargo, se observa que el número de personal ocupado mantiene una tendencia constante, no así la población económicamente activa que crece a un ritmo mayor, lo cual deja ver los problemas de empleo que actualmente sufre el país.

Cuadro 10
Salarios, diversos países
(Dólares por hora)

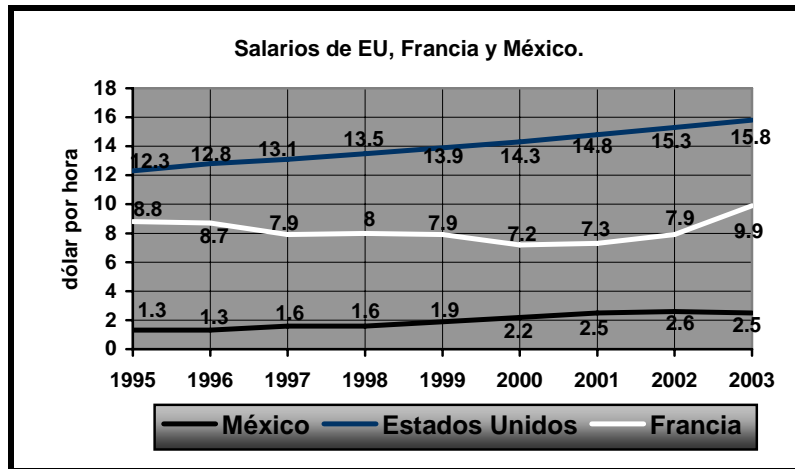
Periodo	México ^a	Estados Unidos	Francia	Chile
1995	1.3	12.3	8.8	2.3
1996	1.3	12.8	8.7	2.4
1997	1.6	13.1	7.9	2.6
1998	1.6	13.5	8.0	2.5
1999	1.9	13.9	7.9	2.3
2000	2.2	14.3	7.2	2.3
2001	2.5	14.8	7.3	2.1
2002	2.6	15.3	7.9	2.0
2003	2.5	15.8	9.9	2.0

^a: Excluye la Industria Maquiladora de Exportación.

FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

Como podemos observar, las economías de Estados Unidos y Francia rebasan por mucho los salarios de México, debido a que en este último se trata de mano de obra no calificada. Lo anterior, nos hace ver la gran importancia que tiene el elevar el nivel educativo de la población de nuestro país.

Gráfica 7



Fuente: elaboración propia con base en el cuadro 10.

En el siguiente cuadro se observa que el subsector de sustancias químicas y derivados del petróleo, es el que cuenta con mejores salarios; posteriormente se encuentran las industrias metálicas básicas, y en tercer sitio está el sector de **productos metálicos, maquinaria y equipo**, el cual es de especial interés para nosotros.

Cuadro 11
Salarios en México por división de actividad económica
(Dólares por hora)

Periodo	Total	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	Industria de la madera y productos de madera	Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	Industrias metálicas básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipo	Otras industrias manufactureras
1995	1.3	1.2	1.1	0.9	1.3	1.6	1.3	1.5	1.4	1.0
1996	1.3	1.2	1.1	0.9	1.3	1.6	1.3	1.6	1.5	1.0
1997	1.6	1.4	1.2	1.0	1.5	1.9	1.5	2.0	1.7	1.1
1998	1.6	1.5	1.2	1.1	1.6	2.0	1.6	2.0	1.7	1.2
1999	1.9	1.7	1.4	1.2	1.8	2.3	1.8	2.2	2.0	1.3
2000	2.2	2.1	1.7	1.5	2.1	2.7	2.1	2.6	2.4	1.5
2001	2.5	2.4	1.9	1.7	2.4	3.0	2.5	2.9	2.8	1.7
2002	2.6	2.5	2.0	1.8	2.5	3.0	2.7	2.9	2.9	1.8
2003	2.5	2.4	1.9	1.7	2.4	2.9	2.6	2.8	2.7	1.8

INEGI. Encuesta Industrial Mensual. Banco de México, Indicadores Económicos.

2.2 LA INDUSTRIA Y EL SECTOR PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.

2.2.1 Las empresas transnacionales.

Los supuestos de la teoría japonesa son adecuados para el análisis de la producción y comercio internacional y explican el comercio entre pares de países con estructuras similares de factores que presentan características de un comercio interindustrial.

La visión estratégica de una empresa lleva al establecimiento de sus empresas en zonas que influyen de manera importante en las exportaciones, las exportaciones de bienes y servicios requieren de la presencia por parte de estas empresas en los países compradores, esas actividades dan pie al establecimiento de las llamadas empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales controlan gran parte de las actividades del comercio mundial

Entendemos por IED aquella inversión realizada con el propósito de adquirir una cuota de dirección, —generalmente el 10% con derecho a voto— en una empresa que opera en un país diferente al país de origen del inversor. Las ETNs son empresas internacionalizadas, las cuales representan los principales canales de distribución de la IED.

Una ETN actúa como vendedor a través de su matriz, y como comprador a través de sus filiales, separan su producción en etapas con el objetivo de aprovechar al máximo la disponibilidad de factores, lo cual explica el comercio intrafirma, pues se hacen importaciones de bienes intermedios de sus filiales desde sus casas matrices

Cuando una ETN tiene 50% o más de la propiedad accionaria de una empresa, las transacciones internas a ellas serán intrafirma, no necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de una rama industrial. Cuando la propiedad extranjera es minoritaria, se crea un área gris para la definición de comercio entre unidades relacionadas o independientes.

El comercio intrafirma puede estar estructurado en forma vertical u horizontal.

La forma vertical abarca el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un bien o servicio. El comercio horizontal se refiere al comercio entre empresas que desarrollan sus actividades en distintas ramas industriales con productos diferentes.

Las ETN integradas horizontalmente se justifican:

- a) por las barreras arancelarias elevadas y los costos altos de transporte.

- b) el porcentaje de gasto en economías de escala al nivel de la planta sea bajo con relación a las economías de escala en el ámbito corporativo.

Hay distintas estrategias de comercio de las ETN, en primer lugar tenemos el comercio intrafirma, el cual es generalmente unidireccional. Este genera un flujo de bienes de la matriz a la filial (maquinaria, insumos y tecnología).

Por otra parte se encuentra la subcontratación e integración, las cuales aportan un comercio más diversificado en bienes y servicios.

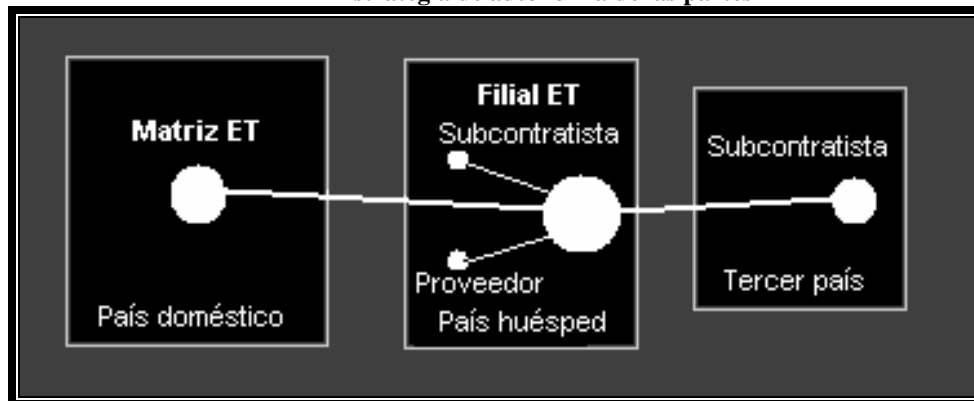
Un mismo tipo de empresas pueden presentar estos tipos de estrategias, es decir, las estrategias dependen de la decisión que tenga la empresa al intercambiar sus mercancías, a saber: estrategia de autonomía de las partes, subcontratación e integración compleja.

1. Estrategia de autonomía de las partes:

En este tipo de estrategia los nexos entre la filial y la matriz ocurren por medio del control accionario por parte de la matriz o bien por transferencia de tecnología.

La filial produce ya sea importando, o bien utilizando insumos locales o subcontratando empresas locales, este tipo de organización es favorable cuando los costos de transporte y comunicaciones son altos (ver figura 1).

Figura 1
Estrategia de autonomía de las partes



Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

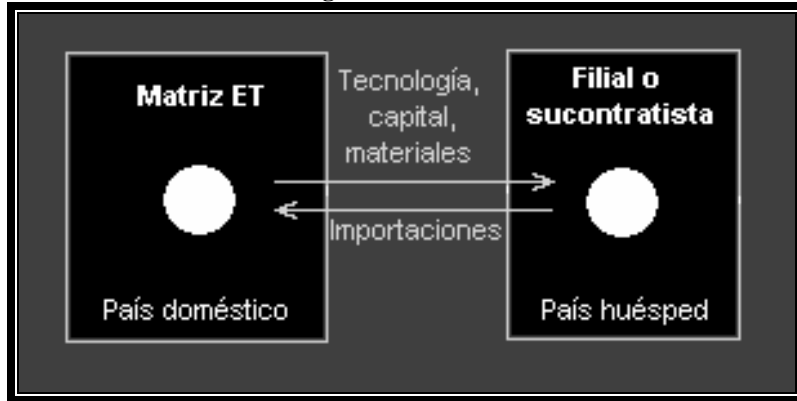
Anteriormente era común encontrarse éste tipo de organización en las ETN's.

2. Subcontratación:

Esta organización hace posible que la matriz tenga desempeño en el extranjero, produciendo estableciendo una relación directa con la producción local de la matriz, aprovechando al máximo las ventajas comparativas de los países sede.

En algunos casos, las empresas matrices proporcionaban tecnología, capital e insumos y la filial se especializa en la parte del proceso que incluye mano de obra intensiva (ver figura 2).

Figura 2
Estrategia de subcontratación

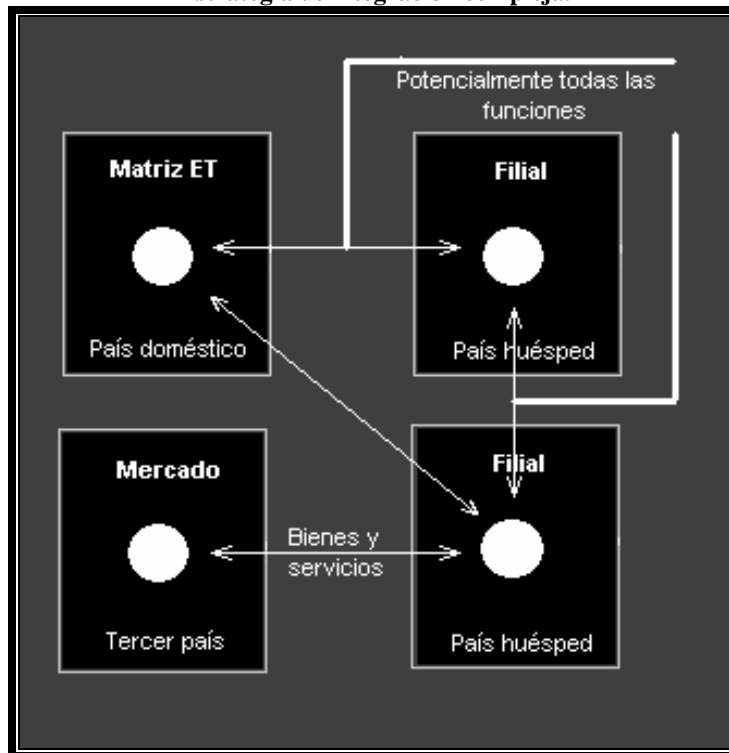


Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

3. Integración compleja:

En la actualidad los costos de transporte ya no reflejan un problema importante para las empresas, por lo cual muchas de ellas han cambiado sus estrategias de operación, tal es el caso de la integración compleja, en la cual las empresas reparten las actividades en las filiales y dejando de ser la matriz la que concentra todas las actividades (ver figura 3).

Figura 3
Estrategia de integración compleja.



Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

“Las actividades comerciales más comunes de las ETN’s son:

- (1) Exportaciones de casas matrices de ETNs estadounidenses a sus filiales en el exterior (comercio intrafirma);
- (2) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras filiales o a sus casas matrices en el exterior (comercio intrafirma);
- (3) Exportaciones de ETNs estadounidenses a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados); y
- (4) Exportaciones de filiales de empresas extranjeras (establecidas en Estados Unidos) a otras empresas (no relacionadas) en el exterior (comercio vía mercados);
- (5) Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a empresas de propiedad estadounidense en el exterior (comercio vía mercados); y
- (6) Exportaciones de empresas nacionales (no internacionalizadas) a otras empresas en el exterior (comercio vía mercados)”⁴.

El comercio intrafirma ha progresado de manera importante debido al ambiente globalizador del mundo (ver cuadro 12).

Cuadro 12
Estimaciones del comercio intrafirma en el total del comercio mundial.

Años	Número de Matrices ETN	Número de filiales	Exportaciones Mundiales de bienes y servicios	Comercio Intrafirma a	% Comercio Intrafirma Estados Unidos
1976	9 421	...	1 209	422	34.9
1980	...	104 000	2 272	757	33.3
1990	4 225	1 373	32.5
1993	36 600	174 900	4 719	1 572	33.3
1995	38 541	251 450	6 313	2 266	35.9
1996	39 000	270 000	6 666	2 373	35.6
1997	44 508	276 659	6 901	2 498	36.2
1998	59 902	508 239	6 831	2 432	35.6
1999	63 459	689 520	7 079	2 605	36.8
2000	63 312	821 818	7 895	2 709	34.3
2001	64 892	851 167	7 613	2 672	35.1

Fuente: Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

Como se puede ver, el comercio intrafirma en Estados Unidos representa una parte significativa en el comercio, pues representa aproximadamente la tercera parte del comercio mundial.

Las empresas transnacionales más importantes establecidas en México son de origen estadounidense y japonés, principalmente. Revisaremos brevemente el comercio intrafirma de estas organizaciones.

⁴ Durán Lima José E., Ventura – Dias Vivianne, diciembre de 2003, Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud, División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, CEPAL No. 44.

Los estudios realizados por la CEPAL en el documento de la serie comercio internacional No. 44 reporta los siguientes datos:

Cuadro 13
Comparación del comercio intrafirma de Japón y Estados Unidos
 (Porcentaje del comercio total de bienes: exportaciones e importaciones)

Comercio	Japón			Estados Unidos		
	1990	1999	variación	1992	1999	variación
Exportaciones	14.5	28.6	14.1	30.9	32.1	1.2
Importaciones	4.2	14.8	10.6	45.0	46.7	1.7

Fuente: Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

En el cuadro anterior podemos ver en el caso de Japón que en 1999 las importaciones representan poco más de la tercera parte de las importaciones en 1990, para 1999 las importaciones representa cerca del 50% de las exportaciones esta última cifra hace evidente la actividad creciente del comercio intrafirma en el extranjero.

Por otra parte comparando las cifras de Japón y Estado Unidos resulta sorprendente ver que las actividades de exportación japonesas tienen una variación importante y muy superior a la que presenta el país americano. La OCDE reporta que este comercio intrafirma de exportaciones desde matrices japonesas hacia sus filiales aumentaron un 17% hacia Europa y 16% hacia Norte América.

Las importaciones japonesas se incrementan de manera importante y en forma diferente a las estadounidenses, las empresas comercializadoras japonesas juegan un papel clave como intermediarias de la producción de sus ETN.

Como exportador Japón presenta un comportamiento parecido a Estados Unidos, en este último los sectores clave en exportación son la industria de máquinas eléctricas y equipos de transporte.

Cuadro 14
Estado Unidos: productos con mayor grado de comercio intrafirma, 2000
 (Porcentaje)

Sectores	Exportaciones	Importaciones
Equipo de transporte	41.2	75.6
Equipo computacional y electrónico	36.9	66.3
Químico	39.3	59.3
Equipo eléctrico, aplicaciones y componentes	35.1	50.0
Caucho y plástico	36.9	...
Máquinaria, excepto eléctrico	...	50.3

Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

En el cuadro 14 podemos ver que los sectores manufactureros de Estados Unidos con mayor comercio intrafirma, son aquellos que implican mayor tecnología en comunicaciones e informática.

El comercio intrafirma mexicano presenta la mayor correspondencia entre las empresas filiales maquiladoras mexicanas y sus matrices en Estados Unidos, observemos la diferencia entre comercio intrafirma global incluido México y excluido guardan una diferencia del 10% (ver cuadro 15).

Cuadro 15
Comercio total e intrafirma de filiales de empresas estadounidenses

Tipo de comercio	1989	1994	2000
Años			
América Latina y el Caribe (incluido México)			
Comercio Intrafirma (medido por exportaciones)	18.5	23.3	19.3
Comercio Intrafirma (medido por importaciones)	20.8	22.5	20.5
Comercio Intrafirma global (X+M)	19.6	22.9	19.8
México			
Comercio Intrafirma (medido por exportaciones)	25.4	33.5	25.4
Comercio Intrafirma (medido por importaciones)	26.0	28.3	24.5
Comercio Intrafirma global (X+M)	25.7	30.8	25.0
América Latina y el Caribe (excluido México)			
Comercio Intrafirma (medido por exportaciones)	12.3	10.3	7.9
Comercio Intrafirma (medido por importaciones)	15.4	15.5	12.7
Comercio Intrafirma global (X+M)	13.7	13.0	10.0

Fuente: trabajo de CEPAL serie de comercio internacional No.44.

“Entre 1982 y 2000, se ha producido un aumento del flujo de comercio intrafirma tanto de empresas filiales mexicanas con sus matrices estadounidenses. El flujo de comercio hacia el resto de la región, aunque también aumentó, no lo hizo proporcionalmente. Así en 2002, el monto de comercio intrafirma de empresas matrices de los Estados Unidos con sus filiales en México fue de 62.026 millones, repartidos en 34.552 en comercio intrafirma de exportaciones de las filiales en México a sus casas matrices en Estados Unidos; y 24.474 en importaciones de las matrices desde sus filiales”⁵.

2.2.2 Las mejores empresas en México.

Para 2003, el SIEM reporta aproximadamente 2075 grandes empresas manufactureras, entre las industrias más destacadas figuran: la textil, en Puebla, Orizaba, México y Guadalajara; la alimenticia, que comprende molinos harineros, ingenios azucareros, fábricas de cerveza, dulces, aceites, manteca vegetal, conservas; la siderúrgica, en Monclova, Orizaba y Aguascalientes. Otras industrias importantes son: la metalúrgica, la cerámica, la química, la papelera, la maderera, la vidriera y la cigarrera. México exporta

⁵ Durán Lima José E., Ventura – Dias Vivianne, diciembre de 2003, Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud, División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, CEPAL No. 44, pp. 62

principalmente: algodón, café, azúcar, camarones, zinc, petróleo, azufre, trigo, tomates, sal y plomo.

De acuerdo a la revista Expansión, las empresas Wal-Mart, Telmex, Delphi, Cemex, FEMSA, Grupo Carso, así como el Grupo Bal (Peñoles, Palacio de Hierro, Grupo Nacional Provincial), modelo, Bimbo y Televisa se encuentran como punteras de las 500 mayores firmas de México.

Otras compañías que llegaron a ocupar sitios preponderantes han bajado notoriamente e incluso han desaparecido. Un ejemplo de aquellas que han disminuido de tamaño es ICA, Altos Hornos de México, Cydsa, Savia, Tribasa, Vitro, Desc, Bufete Industrial, Grupo Mexicano de Desarrollo y Grupo Durango por ejemplo.

Ejemplo de aquellas empresas que han desaparecido son Situr, Gemex y GEAM-Del Monte.

Por otra parte, han surgido en México un muy pequeño número de firmas que sobresalen como por ejemplo CIE, Alsea, Cinemex, Geo, Ara, Hipotecaria Nacional, Grupo Bafar y Grupo Ángeles.

La característica más acentuada del sexenio zedillista y del actual han sido la gran cantidad de fusiones y adquisiciones en el ambiente corporativo mexicano.

Los beneficiados de estos movimientos no han sido los capitalistas privados nacionales, han sido las grandes multinacionales que han sabido de manera astuta aprovechar el error de 1994 para realizar adquisiciones ventajosas a partir de 1995 y de manera mucho más visible en el sistema financiero (BBVA, Santander, Scotiabank, Citybank y HSBC). Este ambiente “multinacionalista” ha afectado directamente la competitividad de las empresas mexicanas.

En la misma dirección, Grupo Desc, Consorcio Escorpión, Empresas la Moderna y Farmacias Benavides, solo por mencionar algunas, se dedicaron a vender activos y filiales a multinacionales.

Se tienen sólo dos casos contrarios: Grupo Cuervo, que fue readquirido por inversionistas mexicanos a un consorcio británico, Grupo Iusacell, adquirido nada menos que para Ricardo Salinas y por una cantidad de la cual no implicó ningún sacrificio deshacerse.

En un análisis que la revista Expansión hace de las 500 empresas más importantes de México, 189 de ellas son empresas manufactureras, es decir, el 37.8%. Para 2003, 306 empresas son mexicanas, 36 son estadounidenses, 10 suizas, 9 alemanas, 6 suecas, 5 japonesas 2 coreanas, 2 francesas, 2 holandesas, entre otras.

Para 2003, entre las primeras 100 empresas se encuentran 20 firmas mexicanas, 11 estadounidenses, 2 alemanas, 2 japonesas, 1 holandesa, 1 suiza, y una firma coreana. Como podemos ver, las empresas estadounidenses representan una buena parte de estos primeros 100 lugares (ver Anexo 1).

En el rango (100, 200] se encuentran 25 empresas mexicanas y 11 estadounidenses. Lo anterior indica que dentro de las 200 mejores empresas tomadas de la muestra de 500 están el 61% de las empresas manufactureras estadounidenses, mientras que sólo el 14.7% de las empresas nacionales se encuentran dentro de este rango.

Lo anterior nos indica que las empresas estadounidenses principalmente se encuentran a la cabeza en el ambiente industrial mexicano, si bien dentro de esta muestra la mayoría son empresas mexicanas, las mayores resultan tener capitales extranjeros.

2.2.3 Las empresas altamente exportadoras.

En esta parte se analizan las grandes empresas del sector manufacturero establecidas en México. Se toma una muestra de las mejores 85 empresas de la revista Expansión comparando con 2075 empresas proporcionadas por SIEM, 2003.

En primer término analizaremos el número total de empresas transnacionales que hay en esta muestra y posteriormente las nacionales.

2.2.3.1 Empresas transnacionales (ETN).

El principal destino de la IED son las ETN, las cuales operan en su mayoría preferiblemente de manera complementaria que sustitutiva.

En esta sección se analiza cuales son las características de las ETNs, así como de las empresas nacionales entre las que se encuentra repartido el comercio.

A pesar del rezago que ha sufrido el sector manufacturero han ganado terreno en ese mercado las exportaciones de productos integrados en otras áreas económicas, como es el caso de los vehículos provenientes de China. El desplazamiento de las ventas externas mexicanas no es general ni tampoco refleja, en todo los casos una desventaja en el costo de mano de obra, como lo evidencia la referencia automotriz.

Se estima que dos tercios del comercio mundial corresponden a las transacciones de las empresas transnacionales, abarcando el comercio intra firma y el que se realiza con empresas independientes.

De la muestra de las 85 empresas mencionada anteriormente, el 50.59% son de origen nacional y el resto (49.41%) son de origen extranjero, esta distribución se muestra en la siguiente tabla:

Cuadro 16
Origen de las 85 mejores grandes empresas del sector manufacturero mexicano 2003.

País	México	Estados Unidos	Alemania	Japón	Suiza	Holanda	Suecia	Corea	Francia	Italia
Número de empresas (porcentaje)	51	22	7	6	5	4	2	1	1	1

Fuente: elaboración propia.

El 40% son proveedoras del gobierno, de estas, el 52.9% son extranjeras.

Las empresas que tienen actividad de exportación únicamente, son el 3.5% (Delphi Automotriz, Panasonic de México y Ericsson Telecom) todas ellas extranjeras, esto nos da un indicador grave, las grandes empresas manufactureras transnacionales logran consolidarse en el mercado internacional satisfaciendo sus necesidades de sus filiales y aprovechando recursos nacionales sin la necesidad de importar.

A continuación se listan las principales ETN exportadoras de México.

Cuadro 17
Participación de las mayores empresas exportadoras de capital extranjero
en las exportaciones de México, 2002
(Millones de dólares y porcentajes)

	Empresas	Sector	Exportaciones	% del grupo
1	General Motors	Automotriz	9095.3	14.27
2	Daimler Chrysler Group	Automotriz	6744.7	10.58
3	Delphi Corporation	Autopartes	6006.0	9.42
4	Volkswagen	Automotriz	4274.0	6.70
5	Samsung de México	Electrónica	3950.0	6.20
6	Delphi Paccar Electrics Systems	Autopartes	3414.4	5.36
7	Sony de México	Electrónica	3033.0	4.76
8	IBM	Computación	2996.0	4.70
9	Hewlett-Packard	Computación	2456.0	3.85
10	Lear Holding	Autopartes	2244.9	3.52
11	Nissan Mexicana	Automotriz	2061.5	3.23
12	Ford Motors Comp.	Automotriz	1995.3	3.13
13	Visteon	Autopartes	1904.0	2.99
14	GE	Electrónica	1838.6	2.88
15	Phillips de México	Electrónica	3062.1	4.80
16	Matsushita Electric de México	Electrónica	1456.9	2.29
17	Delphi Delco Electronics	Autopartes	1103.5	1.83
18	Altec Electronica	Electrónica	952.0	1.49
19	Sistema Pepsicola	Bebidas	764.0	1.20
20	Matsushita Industrial	Electrónica	707.5	1.11
21	Grupo Kodak	Fotografía	563.0	0.88
22	Kodak Export	Fotografía	551.2	0.86
23	Ispat Mexicana	Acero	434.8	0.68
24	John Deere de México	Maquinaria	397.1	0.62
25	Carplastic	Autopartes	387.9	0.61
26	Coclisa	Autopartes	359.7	0.56
27	Dupont de México	Química	319.0	0.50
28	Honda Motors de México	Autopartes	233.0	0.37
29	Merck Sharp	Química	206.0	0.32
30	Procter Gamble	Química	173.5	0.27
			63744.9	100.00
	Exportaciones de mercancías de México (2002)		160763.0	

Mario Sánchez Silva, 2004, La globalización de la economía mexicana y el nuevo orden mundial, publicado en Desarrollo Regional, Local y Empresas, Editorial IEE, AMCE, CEDEN, U de G., Morelia Michoacán, México, Octubre de 2004, pág. 94.

4.7% (4) de las grandes empresas tienen actividad de importación exclusivamente, el 25% (1) ellas es extranjera (Lámparas General Electric), la cual es proveedora del gobierno. En

este rubro, se puede observar que hay más empresas mexicanas que empresas extranjeras, lo cual nos da indicios de la dependencia de las empresas nacionales manufactureras.

El 80% (68) de la muestra de las 85 empresas presentaron paralelamente actividades de exportación e importación de las cuales el 51.5% (35) son extranjeras (16 estadounidenses, 5 alemanas, 14 de otros países), de esta cantidad el 42.8% (15) son proveedoras del gobierno.

12.9% (11) de las grandes empresas manufactureras no tienen actividad externa, de estas el 27% (3) son de origen foráneo (Embotelladora Potosí (PEPSI COLA), NESTLE, NISSAN) (ver Apéndice 1).

2.2.3.2 Empresas nacionales.

De este mismo análisis que se hace, 4.7% (4) de las grandes empresas tienen actividad de importación exclusivamente, de ellas el 75% (3) son mexicanas (Empaques de Cartón Titán, GCC Cemento, Grupo Agroindustrial San Miguel) y 2 de ellas son proveedoras del gobierno.

80% de las empresas presentan actividades de exportación e importación, de estas 48.5% (33) son mexicanas 12 de ellas son proveedoras del gobierno (ver Apéndice 1).

En el caso del sector productos metálicos, maquinaria y equipo, se encontraron 11 grandes empresas, las cuales podemos revisar en el cuadro siguiente.

Cuadro 18
Las 11 empresas mayores del sector productos metálicos,
maquinaria y equipo, 2003

Lugar que ocupa	Empresa	Fecha de inicio de actividades	País de origen	Ubicación
133	Imsatec		Mex	Nuevo León
181	Nacobre	1989	Mex	Distrito Federal
198	IMSALUM		Mex	Nuevo León
411	Aceros Camesa		Mex	Distrito Federal
421	SKF		Sue	Puebla
475	Eco		Mex	Distrito Federal
479	Productos Metálicos Steele		Mex	Distrito Federal
483	Alucaps Mexicana	1978	Mex	Morelia

Fuente: Expansión "Las empresas más importantes de México" Num. 893, junio 2004, las grandes empresas del sector manufacturero (SIEM), 2003.

Como se puede observar, sólo una de estas empresas es de origen extranjero, en el siguiente capítulo analizaremos las exportaciones del caso sector productos metálicos, que cantidad de ella se realiza de manera directa e indirecta, examinando también las importaciones de este sector.

***CAPÍTULO III:* EL SECTOR DE PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO (SECTOR 11).**

En este capítulo se analiza en base a la información de la matriz Insumo Producto de 1985, para el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, posteriormente se realiza una aproximación para calcular la matriz Insumo-Producto de 1999.

Al obtener los cálculos para 1999, se realiza una comparación del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, antes y después de la firma del TLCAN, estableciendo las condiciones generales de este subsector y realizando un contraste del modelo de Leontief con los datos que se tienen acerca de las empresas que existen actualmente dentro de este subsector.

3.1 LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO

La matriz Insumo Producto que se utiliza tiene 18 columnas, a saber:

1. Agricultura, Silvicultura y pesca.
2. Minería (excluido petróleo)
3. Extracción de petróleo y gas
4. Productos Alimenticios Bebidas y tabaco
5. Textiles y prendas de vestir
6. Industria de la madera
7. Papel, editoriales e imprentas
8. Sustancias químicas y der. del petróleo
9. Productos de minerales no metálicos
10. Industrias metálicas básicas
11. Productos Metálicos y maquinaria
12. Otras industrias manufactureras
13. Construcción
14. Electricidad, gas y agua
15. Comercio, restaurantes y hoteles
16. Transporte almacén y comunicaciones
17. Servicios financieros, seguros e inmuebles
18. Servicios comunales sociales y personales.

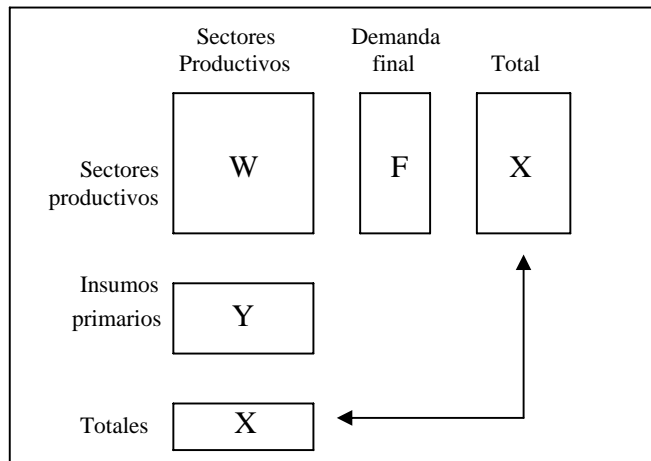
En este trabajo se realiza un análisis enfocado a la producción de maquinaria y productos metálicos (sector 11), vía el análisis de la matriz Insumo-Producto, se realiza una comparación entre los resultados para 1985 y la matriz calculada de 1999.

3.1.1 Esquema general.

La matriz Insumo Producto revela los intercambios inter-industriales que existen en las relaciones comerciales.

La matriz Insumo Producto tiene la siguiente forma:

Figura 4
Esquema general Insumo – Producto.



Fuente: Insumo – Producto Matinpro 1.0,
“Un sistema para realizar análisis estructural de la economía mexicana”.

En donde F representa una matriz vector de demanda final; W es una matriz cuadrada que describe los intercambios entre los sectores de la economía; Y es la matriz de insumos primarios y X representa el vector de producción total.

3.1.2 La matriz insumo producto en términos matriciales.

En arreglos matriciales, la matriz insumo – producto se representa como:

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ x_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} w_{1,1} & w_{1,2} & \cdot & \cdot & \cdot & w_{1,n} \\ w_{2,1} & w_{2,2} & \cdot & \cdot & \cdot & w_{2,n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ w_{n,1} & w_{n,2} & \cdot & \cdot & \cdot & w_{n,n} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ 1 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} f_1 \\ f_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ f_n \end{pmatrix}$$

Este arreglo se puede ver también como un sistema de n ecuaciones, con n incógnitas.

Es decir:

$$\begin{aligned} x_1 &= w_{1,1} + w_{1,2} + \dots + w_{1,n} + f_1 \\ x_2 &= w_{2,1} + w_{2,2} + \dots + w_{2,n} + f_2 \\ &\cdot \\ &\cdot \\ &\cdot \\ x_n &= w_{n,1} + w_{n,2} + \dots + w_{n,n} + f_n \end{aligned}$$

Cada una de las ecuaciones anteriores representa la producción propia que cada sector vende a cada uno de los otros sectores.

De este sistema matricial, podemos establecer la relación de la cantidad que el sector i vende al sector j entre la producción bruta del sector j . Las cifras resultantes se llaman **coeficientes técnicos** ($a_{i,j}$).

$$a_{i,j} = \frac{w_{i,j}}{x_j}, \quad \dots(1)$$

Luego entonces:

$$w_{i,j} = a_{i,j}x_j \quad \dots(2)$$

Con $w_{i,j} \in W$, $x_j \in X$

Si realizamos la misma operación con cada uno de los elementos de W y X obtenemos la matriz cuadrada A llamada matriz de coeficientes técnicos. Matriz 1

$$A = \begin{pmatrix} a_{1,1} & a_{1,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{1,n} \\ a_{2,1} & a_{2,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{2,n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{n,1} & a_{n,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{n,n} \end{pmatrix} \quad \dots M1$$

Por lo tanto en virtud de (2):

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ x_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{1,1} & a_{1,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{1,n} \\ a_{2,1} & a_{2,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{2,n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{n,1} & a_{n,2} & \cdot & \cdot & \cdot & a_{n,n} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ x_n \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} f_1 \\ f_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ f_n \end{pmatrix}$$

Expresado con operaciones de matrices: $X = AX + F \dots(3)$

Los coeficientes de la matriz A (M1) indican el valor monetario de los insumos de bienes del sector para producir una unidad monetaria del bien que se desea analizar, es decir los insumos directos.

El coeficiente técnico a_{ij} indica que se necesita una cantidad a_{ij} del producto i para fabricar una unidad del producto j .

3.1.3 El modelo de Leontief

El análisis económico se fundamenta básicamente en modelos matemáticos en donde intervienen sistemas de ecuaciones.

Uno lo desarrolla Wassily Leontief en su trabajo “La Estructura de la Economía Americana” (1919 - 1939), este modelo está estructurado con cientos de ecuaciones e igual número de incógnitas, el cual fue orientado hacia la producción de equipo militar y otras necesidades durante la Segunda Guerra Mundial.

Este es un modelo abierto, considera como variables exógenas a los elementos de la matriz de demanda final: consumo privado y del gobierno, formación bruta de capital fijo, exportaciones y variación de las existencias.

El modelo de Leontief describe una economía con n industrias relacionadas entre si, cada una de las cuales produce un bien utilizando para ello un proceso de producción. Para producir este bien, cada industria utiliza insumos de las otras. En suma, para satisfacer sus propios bienes a otras industrias que lo necesiten, cada industria satisface demanda externa de sus productos hacia sus consumidores. La cantidad necesaria para satisfacer esta demanda se llama demanda final.

Sea x_i el número de unidades del bien que produce la industria i en un año. Sea:

$$a_{ij} = \begin{cases} \text{el número de unidades del bien } i \text{ que se necesitan} \\ \text{para producir una unidad del bien } j. \end{cases}$$

En este modelo se asume que los insumos requeridos son directamente proporcionales a la cantidad producida.

$$a_{ij}x_j = \begin{cases} \text{el número de unidades del bien } i \text{ que se necesitan} \\ \text{para producir } x_j \text{ unidad del bien } j. \end{cases}$$

En donde $x_i > 0$.

Sea A la matriz de coeficientes técnicos, en virtud de la ecuación (3) se tiene:

$$X = (I - A)^{-1} F$$

ya que $(I - A)$ es también cuadrada tiene sentido definir su inversa $(I - A)^{-1}$.

La matriz $(I - A)$ recibe el nombre de matriz de Leontief, y representa la parte medular de la relación de Leontief.

3.2 ANÁLISIS DEL SECTOR PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO (sector 11).

A lo largo de este trabajo, haremos referencia al sector de productos metálicos, maquinaria y equipo como el sector 11.

3.2.2 Insumos directos.

1985

En el cuadro 19 reporta los insumos directos que se necesitan para producir una unidad monetaria de los bienes del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Para producir una unidad monetaria del bien de este sector, las necesidades de insumos son de 37 centavos del bien 2 y así sucesivamente con cada uno de los sectores.

Podemos observar que los tres sectores de los que más tiene necesidad el sector productos metálicos, maquinaria y equipo, son el de comercio (15), restaurantes y hoteles, industrias metálicas básicas (10), como era de esperarse y sustancias químicas y derivados del petróleo (8).

Cuadro 19
Insumos directos

Sector	Valor monetario por unidad del bien 11 ctvs.
1	0.00
2	0.37
3	0.00
4	0.00
5	0.22
6	0.77
7	1.07
8	3.68
9	1.01
10	8.12
11	7.39
12	0.01
13	0.00
14	0.67
15	10.58
16	2.86
17	0.95
18	2.19

Fuente: elaboración propia a partir de la matriz *A*

Fijándonos en cada una de las columnas de *A* podemos ver también que los bienes que más necesidad de insumos del bien 11 son el de construcción (13) con 4.62 centavos, industrias metálicas básicas (10) con 3.18 centavos y el bien de servicios comunales, sociales y personales (18) con 2.25 centavos.

3.2.2 Aplicaciones de la matriz de Leontief.

Las columnas de $(I-A)^{-1}$ (M2) representan las necesidades directas e indirectas de insumos para cada unidad de producto de cada uno de los sectores; esta matriz describe el impacto de la demanda de cada uno de los bienes, sobre todos los sectores de la matriz insumo producto.

Mediante el programa “Mathematica 5” se realizó el cálculo de la matriz de Leontief, y de su inversa ¹ obteniéndose los siguientes resultados:

La columna 11 indica las necesidades de producción exigidas en cada uno de los sectores, a consecuencia de la demanda final de bienes del tipo 11 por un valor de un peso. El cuadro siguiente lo describe para cada uno de los sectores.

¹ Ver Anexos.

Cuadro 20
Insumos directos

Sector	Valor monetario por unidad del bien 11 (pesos).
1	0.0039
2	0.0222
3	0.0150
4	0.0027
5	0.0041
6	0.0104
7	0.0205
8	0.0646
9	0.0134
10	0.1234
11	1.0887
12	0.0003
13	0.0000
14	0.0160
15	0.1380
16	0.0414
17	0.0169
18	0.0414

Cuadro 21
Insumos indirectos

Sector	Valor monetario por unidad del bien 11 (pesos).
1	0.0040
2	0.0185
3	0.0150
4	0.0028
5	0.0019
6	0.0027
7	0.0098
8	0.0278
9	0.0033
10	0.0428
11	1.0150
12	0.0016
13	0.0000
14	0.0093
15	0.0321
16	0.0126
17	0.0073
18	0.0195

Fuente Elaboración propia.

Para producir bienes del tipo 11, que satisfagan la demanda final, por el precio de un peso, la estructura económica necesita insumos interindustriales por 0.39 ctvs. del bien 1, 2.22 del bien 2 , etc. Podemos observar que los sectores más importantes en este rubro para el sector 11 son nuevamente los sectores 10, 15 y 8.

La matriz M2 considera únicamente los insumos intersectoriales, no considera la mano de obra, las importaciones, infraestructura ni capital necesario.

Si $(I-A)^{-1}$ representa los insumos totales para determinado sector y A los insumos directos podemos obtener los insumos indirectos mediante la operación $(I-A)^{-1} - A$ (M3).

3.2.3 Matriz Insumo-Producto 1999.

En principio se muestra la matriz de demanda final de 1999, a precios corrientes.

Con datos de INEGI y BANXICO se obtuvo la matriz de demanda final para 1999, y a partir de ella se obtiene entonces el cuadro 2^a.

Multiplicando la columna de sumatorias totales por fila, por la matriz $Z = (I-A)^{-1}$ de 1985 obtenemos la matriz que se muestra en el cuadro 2a. En el cual anterior podemos observar el producto total para 1985 y 1999, respectivamente.

Cuadro 1a
Matriz de demanda final 1999, (F)
Miles de pesos

sector	Consumo privado	Consumo del gobierno	Formación bruta de capital fijo.	variación de existencias	Exportaciones	Total
1	155,132,972	9,637,348	6,980,739.00	-8,239,899	30,749,316	194,260,476.00
2	73,853	38,141	95,798.00	-39,812	88,466,660	88,634,640.00
3						
4	650,265,652	-361,798,776		319,880.00	37,949,047	326,735,803.00
5	112,533,521	-152,687,703	815,756.00	-1,109.00	40,266,159	926,624.00
6	21,124,215	-28,534,526	10,603,977.00	4,060.00	5,732,794	8,930,520.00
7	37,730,458	22,022,706		111,293.00	5,828,000	65,692,457.00
8	182,985,901	-5,173,654	181,205.00	733,852.00	53,122,950	231,850,254.00
9	27,178,237	25,274,777	47,895.00	197,945.00	12,837,785	65,536,639.00
10	1,611,056	86,491,563		319,557.00	25,116,290	113,538,466.00
11	142,914,591	-466,135,981	452,510,337.00	525,600.00	368,081,125	497,895,672.00
12	15,177,005	-72,906,717	41,479,804.00	21,383.00	19,662,216	3,433,691.00
13	0	0	458,572,528.00	0	0	458,572,528.00
14	35,260,859	5,126,125	0.00	0	1,154,692	41,541,676.00
15	242,140,316	2,808,725	0.00	0	0	244,949,041.00
16	367,688,007	7,696,868	0.00	0	20,908,552	396,293,427.00
17	490,392,320	14,863,294	0.00	0	10,224,746	515,480,360.00
18	472,017,366	450,643,776	1,091,067.00		11,399,168	935,151,377.00
Total	2,954,226,329	-462,634,034	972,379,106	-6,047,250	731,499,500	4,189,423,651

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1999, Encuesta Industrial Anual 1999, INEGI.

Cuadro 2a
Producto dados cambios en la demanda
Miles de pesos

Sector	Producto total original	Nuevo producto total dados cambios en la demanda
1	6,059,924	391,566,296
2	896,796	189,449,915
3	1,888,910	118,012,075
4	8,102,141	421,302,982
5	2,644,471	23,169,507
6	869,977	45,880,909
7	1,302,477	151,890,400
8	5,133,346	531,972,688
9	1,295,935	155,053,502
10	1,779,653	318,909,228
11	4,766,030	640,957,476
12	489,950	6,458,513
13	4,897,862	458,572,528
14	832,051	107,986,683
15	16,014,145	552,381,399
16	4,596,322	522,004,058
17	3,598,228	596,451,837
18	8,483,606	1,170,813,592

Fuente: matriz $(I-A)^{-1}$

Si multiplicamos ahora el primer elemento de la tercera columna del cuadro anterior, por la primera columna de la matriz Z de 1985; el segundo elemento de la tercera columna del cuadro anterior, por la segunda columna de la matriz Z de 1985, y así sucesivamente, obtendremos las columnas de la matriz Insumo-Producto para 1999.

Cuadro 3a
Insumos, 1999
Miles de pesos

Insumo	1	2	3	4	5	6	7
Importaciones	2,611,747.20	4,817,711.34	885,090.56	22,029,932.93	396,893.66	639,579.87	12,099,589.27
Salarios	53,828,618.74	35,931,070.92	7,507,928.21	25,880,642.18	3,018,755.07	4,238,478.35	14,771,341.41
Ganancias	225,784,957.72	77,295,565.41	96,810,025.56	118,381,924.89	6,735,144.01	16,848,846.13	51,578,942.05
Impuestos	-1,339,156.73	2,110,472.06	113,291.59	5,687,590.26	1,087,808.36	1,534,716.40	8,133,730.92
total	280,886,166.93	120,154,819.74	105,316,335.92	171,980,090.25	11,238,601.09	23,261,620.75	86,583,603.65

8	9	10	11	12	13	14	15
45,217,678.51	2,936,713.32	29,342,838.09	86,548,488.00	545,421.40	13,527,889.58	1,372,510.74	773,333.96
50,707,636.65	17,641,987.43	31,358,344.41	83,286,014.44	662,901.75	127,143,819.11	26,118,739.03	65,374,338.53
138,584,205.03	70,699,745.21	85,033,956.61	180,243,651.85	2,764,566.38	65,768,471.97	49,892,007.30	265,640,214.59
11,033,113.56	6,321,531.27	-2,002,749.95	35,105,240.97	351,730.60	912,559.33	-17,755,170.42	127,970,198.62
245,542,633.75	97,599,977.23	143,732,389.15	385,183,395.26	4,324,620.13	207,352,739.99	59,628,086.64	459,758,085.69

16	17	18
33,810,202.85	823,103.54	5,268,661.16
106,227,825.84	111,787,003.38	485,196,860.64
261,983,396.71	368,643,022.66	397,772,209.73
-8,748,788.01	13,133,869.46	11,169,561.67
393,272,637.38	494,386,999.03	899,407,293.20

Fuente: elaboración propia.

Hemos obteniendo la nueva demanda final, el nuevo producto total y el total de cambios en insumos, multiplicando cada elemento (por columnas) de la matriz A , por el respectivo producto total encontrado (cuadro 2a), obtenemos los requerimientos totales que satisfacen este nuevo producto bruto.

Hemos aproximado entonces la matriz Insumo-Producto para 1999.

En adelante se dará el mismo tratamiento para las matrices insumo producto de 1985 y 1999.

3.2.4 Coeficientes de satisfacción de producción.

Si trabajamos ahora con la matriz inversa de Leontief podemos obtener los coeficientes de requerimientos de producción de un sector con respecto a los otros para obtener una unidad de producción.

La matriz de requerimientos se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ x_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} z_{1,1} & z_{1,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{1,n} \\ z_{2,1} & z_{2,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{2,n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ z_{n,1} & z_{n,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{n,n} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 0 \\ \cdot \\ \cdot \\ \frac{1}{z_{k,k}} \\ \cdot \\ \cdot \\ 0 \end{pmatrix}$$

En donde $z_{i,j} \in (I - A)^{-1}$.

La multiplicación anterior arroja como resultado las necesidades que el sector n tiene para satisfacerse de los otros sectores para poder producir una unidad.

Si realizamos la misma operación para cada uno de los sectores tendremos:

$$\begin{pmatrix} z_{1,1} & z_{1,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{1,n} \\ z_{2,1} & z_{2,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{2,n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ z_{n,1} & z_{n,2} & \cdot & \cdot & \cdot & z_{n,n} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{1}{z_{1,1}} & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & 0 \\ z_{1,1} & \frac{1}{z_{1,1}} & \cdot & \cdot & \cdot & 0 \\ 0 & z_{1,1} & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & 0 & \cdot \\ 0 & 0 & \cdot & \cdot & 0 & \frac{1}{z_{1,1}} \end{pmatrix}$$

Las columnas de la matriz, proporcionan la necesidad que tiene un sector de otro para producir una unidad. En nuestro caso, analizaremos que sucede con el sector 11, realizando la operación descrita anteriormente con “Mathematica 5” (M4).

1985

Cuadro 22
Coefficientes de requerimiento
de producción.

Sector	Requerimientos del sector 11
1	0.00362
2	0.02038
3	0.01381
4	0.00251
5	0.00379
6	0.00962
7	0.01884
8	0.05937
9	0.12320
10	0.11341
11	1
12	0.00024
13	0
14	0.014731
15	0.126705
16	0.03805
17	0.15528
18	0.03012

Fuente Elaboración propia.

Podemos notar que la producción de los sectores 17, 15, 9 y 10 es indispensables en la producción de una pieza del bien 11.

1999

Cuadro 22^a
Coefficientes de requerimiento
de producción.

Sector	Requerimientos del sector 11
1	0.00369569
2	0.02083626
3	0.01408695
4	0.00259698
5	0.00382236
6	0.00978397
7	0.01922791
8	0.06049739
9	0.01254982
10	0.11544113
11	1.02026599
12	0.00028416
13	0
14	0.0150727
15	0.12897359
16	0.03877823
17	0.01578446
18	0.03869682

Fuente: Elaboración propia

Podemos notar que la producción de los sectores 15, 10, y 8, son indispensables en la producción de una pieza del bien 11.

Podemos ver que para 1985, el sector 11 requiere del sector servicios financieros en primer lugar, del sector comercio, restaurantes y hoteles; productos de minerales no metálicos; e industrias metálicas básicas, principalmente. Para 1999, los principales insumos para la producción de un bien del sector 11 son obtenidos del comercio, restaurantes y hoteles; industrias metálicas básicas; y Sustancias químicas y derivados del petróleo.

3.2.4 Necesidades directas e indirectas de insumos.

Con esta misma metodología calcularemos la necesidad de insumos del sector 11.

En principio calculamos la matriz de coeficientes técnicos de Y_t (M5), transponiendo esta matriz se obtiene Y_t' la cual nos proporciona los costos directos en centavos de importaciones (13.5), salarios (12.9), ganancias (28.1), e impuestos (5.5) por unidad de producto.

Multiplicando cada columna de esta matriz por la columna 11 de $Z = (I - A)^{-1}$ se obtiene el cuadro siguiente.

1985

Cuadro 23
Necesidades de insumos del sector 11

Sector	Import.	Salarios	Ganancias	Impuestos
1	0.00003	0.00054	0.00227	-0.00001
2	0.00056	0.00421	0.00905	0.00025
3	0.00011	0.00096	0.01234	0.00001
4	0.00014	0.00017	0.00077	0.00004
5	0.00007	0.00054	0.00120	0.00019
6	0.00015	0.00097	0.00384	0.00035
7	0.00163	0.00200	0.00697	0.00110
8	0.00550	0.00616	0.01684	0.00134
9	0.00025	0.00153	0.00612	0.00055
10	0.01136	0.01214	0.03293	-0.00077
11	0.14701	0.14147	0.30617	0.05963
12	0.00002	0.00003	0.00011	0.00001
13	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000
14	0.00020	0.00388	0.00741	-0.00264
15	0.00019	0.01633	0.06635	0.03196
16	0.00268	0.00843	0.02079	-0.00069
17	0.00002	0.00317	0.01045	0.00037
18	0.00019	0.01715	0.01406	0.00039
Total	0.17013	0.21966	0.51767	0.09208

Fuente: Elaboración propia.

Este cuadro se interpreta de la siguiente manera: para obtener un peso del sector 11 producido se requiere de importaciones por valor de 17 centavos, de mano de obra por valor de 22 centavos, de capital por valor de 52 centavos e infraestructura por valor de 9.2 centavos.

Observemos que la infraestructura que se requiere es menor que las importaciones, esto se debe a que el sector 11 importa gran cantidad de tecnología que no es posible conseguir en México y parte de la infraestructura se obtiene también por este medio.

1999

Cuadro 23a
Necesidades de insumos del sector 11

sector	Importaciones	salarios	ganancias	impuestos
1	0.00003	0.00054	0.00227	-0.00001
2	0.00057	0.00428	0.00921	0.00025
3	0.00011	0.00096	0.01233	0.00001
4	0.00014	0.00017	0.00078	0.00004
5	0.00007	0.00053	0.00119	0.00019
6	0.00015	0.00096	0.00383	0.00035
7	0.00163	0.00200	0.00697	0.00110
8	0.00549	0.00615	0.01682	0.00134
9	0.00025	0.00152	0.00610	0.00055
10	0.01133	0.01211	0.03284	-0.00077
11	0.14667	0.14114	0.30545	0.05949
12	0.00003	0.00003	0.00013	0.00002
13	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000
14	0.00020	0.00389	0.00742	-0.00264
15	0.00019	0.01629	0.06619	0.03189
16	0.00268	0.00842	0.02077	-0.00069
17	0.00002	0.00316	0.01041	0.00037
18	0.00019	0.01711	0.01403	0.00039
Total	0.16976	0.21927	0.51675	0.09187

Fuente: Elaboración propia.

En los dos cuadros anteriores podemos apreciar que las necesidades de insumos en la industria manufacturera son muy similares en 1985 y 1999.

3.2.5 Análisis de precios.

Para calcular el precio de cada bien podemos analizar que sucede con el precio de cada uno de los insumos junto con los gastos correspondientes en insumos.

Lo anterior se logra al realizar la operación matricial: $Z^t Y_t^t$ (M_6).

En donde $Z = (I - A)^{-1}$.

Haciendo este cálculo para nuestras matrices de 1985 y 1999, obtenemos los siguientes resultados:

1985

Cuadro 24
Gastos de los sectores en insumos primarios.

Sector	Import.	Salarios	Ganacias	Impuestos
1	0.02285	0.195956	0.779772	0.009989
2	0.043652	0.28935	0.63933	0.027161
3	0.01269	0.089207	0.875892	0.007975
4	0.076582	0.178571	0.708088	0.039879
5	0.048766	0.2406	0.616731	0.093704
6	0.032549	0.191651	0.71062	0.066831
7	0.115442	0.186024	0.609733	0.088617
8	0.117101	0.188293	0.647038	0.044471
9	0.041172	0.201484	0.690946	0.057531
10	0.148137	0.233272	0.603755	0.014383
11	0.170137	0.219667	0.517673	0.092083
12	0.106645	0.173014	0.634532	0.085403
13	0.071806	0.404944	0.485328	0.036903
14	0.024887	0.314778	0.805661	-0.14885
15	0.009566	0.169101	0.580943	0.240522
16	0.081983	0.268967	0.646203	0.002389
17	0.008128	0.248519	0.7143	0.029017
18	0.018895	0.477214	0.478628	0.025153

Fuente Elaboración propia con respecto a M6.

En la matriz anterior podemos ver que los costos totales del sector 11 para cada insumo, tanto directos como indirectos son 17 por concepto de importaciones, 22 por concepto de salarios, 52 por ganancias, 9.2 por impuestos.

Los costos totales en 1999 que el sector 11 gasta en insumos, resultan muy similares a los gastos calculados para 1985, esto se debe a que tomamos como base la matriz de 1985, dado que no se cuenta con los datos necesarios de 1999.

El TLCAN considera como productos nacionales a aquellos que se producen en un país, sin importar si los insumos son nacionales y tampoco si se trata de una empresa productora transnacional, esto representa una desventaja para el análisis de los cálculos realizados, pues no se pueden percibir de manera satisfactoria los cambios que ha sufrido este sector de un periodo a otro, sin embargo, son de utilidad porque nos dicen exactamente como se relaciona este sector con los otros y cuales son sus necesidades más importantes, a partir de lo cual podemos determinar las condiciones en que se encuentra el sector tomando en cuenta la última parte del capítulo anterior.

1999

Cuadro 24a
Gastos de los sectores en insumos primarios.

Sector	Import.	Salarios	Ganacias	Impuestos
1	0.022505	0.193575	0.774603	0.009779
2	0.044543	0.294907	0.651649	0.027704
3	0.015056	0.092377	0.883477	0.009269
4	0.076453	0.177693	0.706209	0.039797
5	0.049036	0.241508	0.619104	0.094097
6	0.032461	0.190950	0.708723	0.066718
7	0.115464	0.186015	0.609654	0.088616
8	0.117617	0.189027	0.648801	0.044756
9	0.041238	0.201652	0.691118	0.057546
10	0.148264	0.234088	0.605547	0.014478
11	0.169764	0.219271	0.516752	0.091866
12	0.107446	0.174432	0.639385	0.086031
13	0.071849	0.405200	0.485888	0.036944
14	0.025470	0.315193	0.806567	-0.148349
15	0.009561	0.169077	0.580888	0.240520
16	0.082030	0.269032	0.646379	0.002413
17	0.008132	0.248528	0.714272	0.029010
18	0.018906	0.477239	0.478658	0.025157

Fuente Elaboración propia con respecto a M6.

3.2.6 Coeficientes del contenido directo e indirecto de insumos.

Coeficiente de contenido directo e indirecto de importaciones intermedias:

Los coeficientes de importaciones totales se obtienen multiplicando Z^t por el vector de importaciones de Y_i^t , éste último proporciona los coeficientes de importaciones directas.

Los coeficientes indirectos se calculan con la relación:

$$\text{Indirectos} = \text{Totales} - \text{Directos}$$

En la misma forma, realizamos los cálculos pertinentes para los salarios, las ganancias e impuestos. Teniendo como resultado.

Cuadro 25
Coefficientes de contenido directo e indirecto de insumos

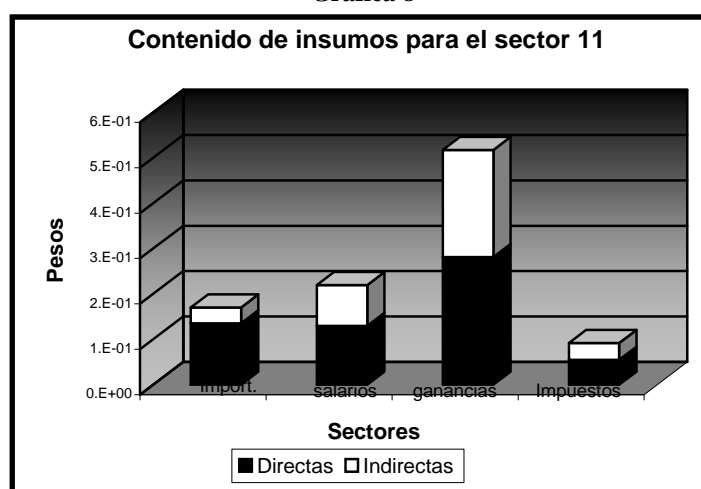
Sector	Importaciones intermedias.			Salarios			Ganancias			Impuestos		
	Directas	Indirectas	Total	Directas	Indirectas	Total	Directas	Indirectas	Total	Directas	Indirectas	Total
1	0.0067	0.0162	0.0229	0.1375	0.0585	0.1960	0.5766	0.2032	0.7798	-0.0034	0.0134	0.0100
2	0.0254	0.0182	0.0437	0.1897	0.0997	0.2893	0.4080	0.2313	0.6393	0.0111	0.0160	0.0272
3	0.0075	0.0052	0.0127	0.0636	0.0256	0.0892	0.8203	0.0556	0.8759	0.0010	0.0070	0.0080
4	0.0523	0.0243	0.0766	0.0614	0.1171	0.1786	0.2810	0.4271	0.7081	0.0135	0.0264	0.0399
5	0.0171	0.0316	0.0488	0.1303	0.1103	0.2406	0.2907	0.3260	0.6167	0.0470	0.0468	0.0937
6	0.0139	0.0186	0.0325	0.0924	0.0993	0.1917	0.3672	0.3434	0.7106	0.0335	0.0334	0.0668
7	0.0797	0.0358	0.1154	0.0973	0.0888	0.1860	0.3396	0.2702	0.6097	0.0536	0.0351	0.0886
8	0.0850	0.0321	0.1171	0.0953	0.0930	0.1883	0.2605	0.3865	0.6470	0.0207	0.0237	0.0445
9	0.0189	0.0252	0.0441	0.1138	0.0877	0.2015	0.4560	0.2350	0.6909	0.0408	0.0168	0.0575
10	0.0920	0.0561	0.1481	0.0983	0.1349	0.2333	0.2666	0.3371	0.6038	-0.0063	0.0207	0.0144
11	0.1350	0.0351	0.1701	0.1299	0.0897	0.2197	0.2812	0.2365	0.5177	0.0548	0.0373	0.0921
12	0.0845	0.0222	0.1066	0.1026	0.0704	0.1730	0.4281	0.2065	0.6345	0.0545	0.0309	0.0854
13	0.0295	0.0423	0.0718	0.2773	0.1277	0.4049	0.1434	0.3419	0.4853	0.0020	0.0349	0.0369
14	0.0127	0.0122	0.0249	0.2419	0.0729	0.3148	0.4620	0.3436	0.8057	-0.1644	0.0156	-0.1488
15	0.0014	0.0082	0.0096	0.1184	0.0508	0.1691	0.4809	0.1000	0.5809	0.2317	0.0089	0.2405
16	0.0648	0.0172	0.0820	0.2035	0.0655	0.2690	0.5019	0.1443	0.6462	-0.0168	0.0191	0.0024
17	0.0014	0.0067	0.0081	0.1874	0.0611	0.2485	0.6181	0.0962	0.7143	0.0220	0.0070	0.0290
18	0.0045	0.0144	0.0189	0.4144	0.0628	0.4772	0.3397	0.1389	0.4786	0.0095	0.0156	0.0252

Fuente: matriz M2 y M5

El 79.4% de las importaciones intermedias hechas por el sector 11 son directas, de los insumos de mano de obra proporcionada por el sector 11 el 58.7% son directos, de las ganancias del sector 11 el 54.3% son directas y los impuestos directos representan el 59.5%.

La gráfica para el sector 11 del contenido de insumos de los otros sectores tiene el siguiente comportamiento.

Gráfica 8



Fuente Elaboración propia.

1999

Cuadro 25a
Coefficientes de contenido directo e indirecto de insumos

Sector	Importaciones intermedias.			Salarios			Ganancias			Impuestos		
	Directas	Indirecta	Total	Directas	Indirecta	Total	Directas	Indirecta	Total	Directas	Indirecta	Total
1	0.00667	0.01583	0.02251	0.13748	0.05610	0.19357	0.57665	0.19795	0.77460	-0.00342	0.01320	0.00978
2	0.02582	0.01872	0.04454	0.19260	0.10231	0.29491	0.41432	0.23733	0.65165	0.01131	0.01639	0.02770
3	0.00750	0.00756	0.01506	0.06362	0.02875	0.09238	0.82038	0.06310	0.88348	0.00096	0.00831	0.00927
4	0.05229	0.02416	0.07645	0.06143	0.11626	0.17769	0.28100	0.42521	0.70621	0.01350	0.02630	0.03980
5	0.01718	0.03185	0.04904	0.13069	0.11082	0.24151	0.29157	0.32753	0.61910	0.04709	0.04700	0.09410
6	0.01392	0.01854	0.03246	0.09228	0.09867	0.19095	0.36683	0.34189	0.70872	0.03341	0.03330	0.06672
7	0.07964	0.03582	0.11546	0.09723	0.08878	0.18602	0.33951	0.27014	0.60965	0.05354	0.03508	0.08862
8	0.08500	0.03261	0.11762	0.09532	0.09370	0.18903	0.26052	0.38828	0.64880	0.02074	0.02401	0.04476
9	0.01893	0.02231	0.04124	0.11369	0.08796	0.20165	0.45562	0.23550	0.69112	0.04074	0.01681	0.05755
10	0.09200	0.05627	0.14826	0.09832	0.13577	0.23409	0.26661	0.33894	0.60555	-0.00628	0.02076	0.01448
11	0.13471	0.03505	0.16976	0.12963	0.08964	0.21927	0.28055	0.23621	0.51675	0.05464	0.03722	0.09187
12	0.08502	0.02243	0.10745	0.10333	0.07110	0.17443	0.43093	0.20846	0.63939	0.05483	0.03120	0.08603
13	0.02950	0.04235	0.07185	0.27726	0.12794	0.40520	0.14342	0.34247	0.48589	0.00199	0.03495	0.03694
14	0.01270	0.01277	0.02547	0.24160	0.07359	0.31519	0.46151	0.34506	0.80657	-0.16424	0.01589	-0.14835
15	0.00140	0.00816	0.00956	0.11836	0.05072	0.16908	0.48094	0.09995	0.58089	0.23169	0.00883	0.24052
16	0.06476	0.01727	0.08203	0.20348	0.06555	0.26903	0.50183	0.14455	0.64638	-0.01676	0.01917	0.00241
17	0.00138	0.00675	0.00813	0.18742	0.06111	0.24853	0.61805	0.09622	0.71427	0.02202	0.00699	0.02901
18	0.00450	0.01441	0.01891	0.41443	0.06281	0.47724	0.33975	0.13890	0.47866	0.00954	0.01562	0.02516

Fuente: matriz M2 y M5

3.2.7 Destino del producto.

Como su nombre lo indica este cálculo nos proporciona el destino final de la producción de cada uno de los sectores repartida entre los otros sectores.

Para llegar a estos datos realizaremos el producto matricial: ZF

1985

Cuadro 26
Destino de la producción.

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	F. bruta C. Fijo	Var. exist.	Exportaciones	Total
1	5306610.21	48020.48	181926.57	161475.69	361852.95	6059885.91
2	185958.74	12812.61	395559.99	31774.97	324747.91	950854.22
3	667877.08	63820.75	132013.01	32690.45	993008.10	1889409.39
4	7440569.36	45131.28	43648.31	167564.05	405500.35	8102413.35
5	2318366.16	38455.16	38924.19	107098.80	145306.20	2648150.52
6	462558.27	7364.11	318405.13	33351.26	46962.69	868641.45
7	822198.01	132654.17	147964.51	46481.43	152910.87	1302208.98
8	3147103.88	277817.34	562154.30	212385.69	935969.11	5135430.33
9	472132.76	63635.59	604957.49	34153.54	119657.89	1294537.27
10	335365.41	25340.77	1078004.18	124244.87	214002.30	1776957.54
11	1505410.69	110113.10	2209344.70	36208.21	879485.92	4740562.63
12	324436.96	13910.92	41329.71	24021.13	87102.59	490801.31
13	0.00	0.00	4897862.00	0.00	0.00	4897862.00
14	512758.86	65516.74	144540.18	15191.52	94405.87	832413.17
15	10253884.07	189939.21	2035705.90	62906.05	3472698.76	16015134.00
16	3289877.69	150255.73	544099.66	21361.27	590136.88	4595731.23
17	2988212.94	221735.32	190836.05	7903.90	190136.99	3598825.21
18	4896896.59	2591402.03	462190.35	17839.54	517245.12	8485573.63
Total	44930217.69	4057925.33	14029466.22	1136652.37	9531130.52	73685392.13

Fuente: elaboración propia con base en M7.

Si realizamos el análisis para el sector 11 podemos ver que se producen 1,509,317 unidades de bienes de este sector para satisfacer la demanda de consumo privado; se venden 937,150 62.1% a los consumidores y quedando las 568,260.69 unidades restantes 37.9% para la producción de los otros sectores. Este sector le vende al gobierno 31,111 unidades directamente 28.25% e indirectamente como insumo de los otros sectores 79,002.1, es decir, el 71.75%. Las ventas directas para la formación de capital ascienden al 77.62%, 1,714,890 unidades y vende 4,694,454.7 unidades indirectamente 22.38%, incorporándose como insumos de los otros sectores.

Realizando los mismos cálculos para 1999, obtenemos la siguiente matriz:

Cuadro 26a
Destino de la producción.

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	F. bruta C. Fijo	Var. exist.	Exportaciones	Total
1	480,525,321.16	-157,156,357.75	18,676,181.59	-9,347,184.33	58,845,318.47	391,543,279.15
2	15,276,033.16	2,879,279.60	44,237,912.24	21,589.14	124,144,368.83	186,559,182.96
3	87,346,958.67	-9,844,142.04	16,461,372.64	54,568.08	23,988,111.79	118,006,869.14
4	791,033,563.92	-425,183,516.95	3,743,267.14	-115,665.78	51,810,653.54	421,288,301.87
5	153,639,468.16	-188,162,053.58	5,525,640.89	-46,879.60	52,143,142.90	23,099,318.77
6	30,937,857.73	-38,401,459.72	41,708,622.48	5,459.28	11,680,373.04	45,930,852.81
7	96,959,375.23	16,241,927.83	18,022,457.13	132,899.52	20,564,698.64	151,921,358.35
8	403,028,156.88	-57,541,318.22	70,985,667.03	323,303.91	115,152,909.45	531,948,719.04
9	50,608,159.21	22,370,777.69	60,436,722.88	211,097.90	21,544,988.74	155,171,746.42
10	37,536,574.69	58,840,410.23	137,511,018.18	483,871.72	84,575,212.77	318,947,087.60
11	208,589,054.09	-499,326,854.90	523,889,356.24	502,591.80	408,818,915.79	642,473,063.02
12	17,369,427.94	-72,960,264.21	41,989,665.17	17,199.53	19,999,367.07	6,415,395.50
13	0.00	0.00	458,572,528.00	0.00	0.00	458,572,528.00
14	73,315,796.02	483,936.69	17,403,160.56	-5,815.29	16,909,237.84	108,106,315.82
15	445,833,864.91	-95,116,556.90	119,466,294.58	-159,921.39	82,317,067.49	552,340,748.69
16	448,332,712.67	-19,250,751.33	46,113,372.29	-55,367.10	46,917,481.34	522,057,447.87
17	540,930,507.18	14,496,936.78	19,926,389.54	-47,732.21	21,157,585.31	596,463,686.60
18	629,962,867.36	453,243,720.79	47,614,130.09	-19,010.72	39,962,977.83	1,170,764,685.35
Total	4,511,225,698.98	-994,386,285.99	1,692,283,758.66	-8,044,995.53	1,200,532,410.84	6,401,610,586.96

Fuente: elaboración propia con base en M7.

Si realizamos el análisis para el sector 11 podemos ver que se producen 208,589,054.09 unidades de bienes de este sector para satisfacer la demanda de consumo privado; se venden 142,914,591 (matriz insumo producto 1999) 68.5% a los consumidores y quedando las 65,674,463 unidades restantes 31.4% para la producción de los otros sectores. En esta parte se registra un cambio importante, ya que no se registran ventas al gobierno, solo compras de 466,135,981 unidades directamente 93.3% e indirectamente como insumo de los otros sectores 33,190,873, es decir, el 6.7%. Las ventas directas para la formación de capital ascienden a 452,510,337, el 86.4% del total de su producción, y vende 71,379,019 unidades indirectamente 13.6%, incorporándose como insumos de los otros sectores.

A continuación se comparan en un cuadro los dos resultados obtenidos anteriormente:

Destino		Porcentaje de la producción	
		1985	1999
Consumo privado	Directa	62	69
	Indirecta	30	31
Consumo del gobierno	Directa	28	-93
	Indirecta	72	-7
Ventas para la FBCF	Directa	78	86
	Indirecta	22	14

3.2.8 Exportaciones.

Como vimos anteriormente, la contribución al PIB del sector manufacturero es realmente significativa, lo mismo sucede en el terreno de exportaciones del sector manufacturero.

Dentro del sector manufacturero las exportaciones se comportan también de forma interesante, el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo tiene el valor más alto en exportaciones.

Cuadro 27
Exportaciones de la industria manufacturera por división de actividad económica
(millones de dólares)

Periodo	Total	Productos alimenticios, bebidas y tabaco (a)	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero (b)	Industria de la madera y productos de madera (c)	Papel, productos de papel, imprentas y editoriales (d)	Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos (e)	Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón (f)	Industrias metálicas básicas (g)	Productos metálicos, maquinaria y equipo (h)	Otras industrias manufactureras (i)
1995	67 383.0	2 528.6	4 899.0	619.5	871.6	6 182.4	1 404.4	4 888.7	44 680.7	1 308.3
1996	81 013.7	2 930.3	6 339.4	860.9	895.4	6 338.8	1 717.8	4 789.4	55 736.1	1 405.6
1997	95 565.4	3 324.7	8 814.6	1 047.3	1 063.1	7 071.0	2 025.4	5 357.6	65 165.9	1 695.8
1998	106 550.4	3 507.5	9 844.3	1 057.1	1 163.9	7 145.4	2 289.6	4 938.9	74 782.5	1 821.2
1999	122 819.1	3 790.6	11 218.2	1 113.4	1 335.5	8 035.4	2 585.7	4 342.9	88 737.0	1 660.4
2000	146 497.4	4 143.8	12 519.8	1 139.4	1 349.5	9 764.0	2 886.1	4 686.7	108 516.8	1 491.3
2001	142 115.4	4 228.8	11 171.3	898.6	1 281.8	9 229.4	2 990.0	4 140.4	106 634.8	1 540.2
2002 ^P	143 203.0	4 449.1	11 028.8	848.7	1 273.2	9 544.0	2 880.0	4 294.3	106 603.1	2 282.2
2003	142 708.1	4 620.7	10 443.0	808.6	1 283.0	10 333.4	3 028.8	4 440.2	106 041.8	1 708.6

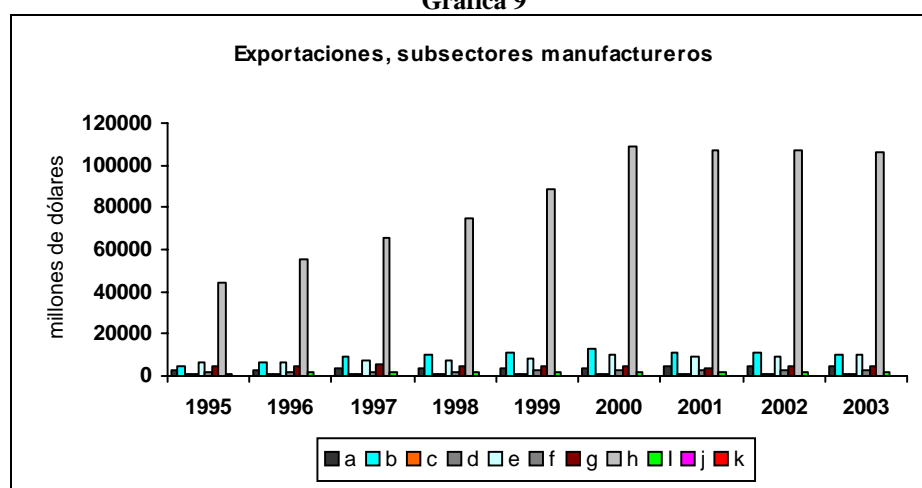
Incluye el valor de la Industria Maquiladora de Exportación

P: Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

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

De 1999 al 2000, este subsector presenta un incremento del 22%, en sus exportaciones, mientras que en 2001 y 2003, se registra una trayectoria decreciente en este rubro y que se acentúa aún más en 2003.

Gráfica 9



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 32.

México es un país con riquezas naturales, una de ellas es el petróleo, sin embargo, en los rubros de manufactura, el subsector de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos, no representa parte trascendente en materia de exportaciones.

A continuación se presenta un análisis de las exportaciones del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, las exportaciones directas se obtienen de la fila 11 de la matriz F de demanda final, la fila 11 de $Z*F$ proporciona las exportaciones totales del sector.

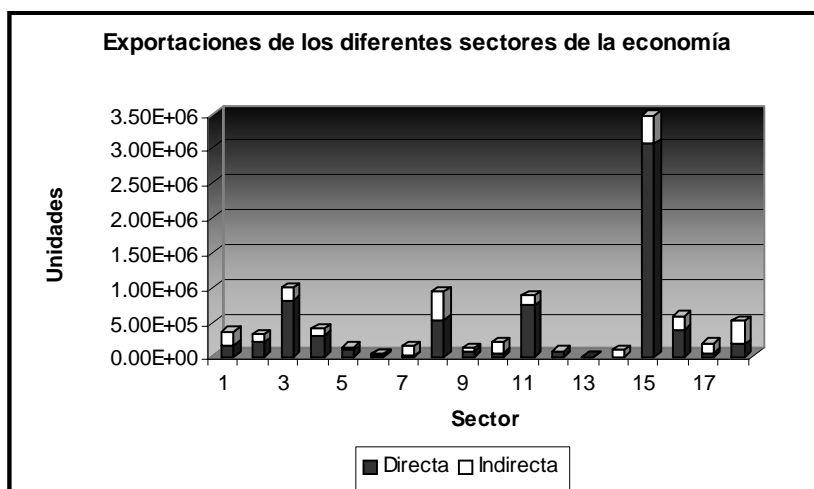
1985

Cuadro 28
Desglose de exportaciones de los sectores

Exportaciones			
Sector	Directas	Indirectas	Total
1	168202.00	193650.95	361852.95
2	214035.00	110712.91	324747.91
3	808325.00	184683.10	993008.10
4	306933.00	98567.35	405500.35
5	100098.00	45208.20	145306.20
6	26803.00	20159.69	46962.69
7	19996.00	132914.87	152910.87
8	536656.00	399313.11	935969.11
9	81600.00	38057.89	119657.89
10	58731.00	155271.30	214002.30
11	734846.00	144639.92	879485.92
12	84249.00	2853.59	87102.59
13	0.00	0.00	0.00
14	589.00	93816.87	94405.87
15	3072347.00	400351.76	3472698.76
16	388663.00	201473.88	590136.88
17	55495.00	134641.99	190136.99
18	185608.00	331637.12	517245.12

Fuente: matriz F y matriz ZF .

Gráfica 10



Fuente: cuadro 28.

El sector 11 produce para exportación directa 734846 unidades 83.55%, mientras que se destina el 17.45% (144639.92 unidades) para exportaciones indirectas.

Considerando todos los sectores de la economía, los 3 sectores con mayor exportación son extracción de petróleo y gas, sustancias químicas y derivados del petróleo, productos metálicos y maquinaria.

1999

Cuadro 28a
Desglose de exportaciones de los sectores

EXPORTACIONES			
Sector	Directas	Indirectas	Total
1	30,749,316	28,096,002	58,845,318.47
2	88,466,660	35,677,709	124,144,368.83
3			
4	37,949,047	13,861,607	51,810,653.54
5	40,266,159	11,876,984	52,143,142.90
6	5,732,794	5,947,579	11,680,373.04
7	5,828,000	14,736,699	20,564,698.64
8	53,122,950	62,029,959	115,152,909.45
9	12,837,785	8,707,204	21,544,988.74
10	25,116,290	59,458,923	84,575,212.77
11	368,081,125	40,737,791	408,818,915.79
12	19,662,216	337,151	19,999,367.07
13	0	0	0.00
14	1,154,692	15,754,546	16,909,237.84
15	0	82,317,067	82,317,067.49
16	20,908,552	26,008,929	46,917,481.34
17	10,224,746	10,932,839	21,157,585.31
18	11,399,168	28,563,810	39,962,977.83
Total	731,499,500	469,032,911	1,200,532,410.84

Fuente: matriz *F* y matriz *ZF*.

El sector 11 produce para exportación directa 368,081,125 unidades 90%, mientras que se destina el 10% (40,737,791 unidades), esta cantidad resulta diferente a las cifras de 1985, lo cual indica que la relación entre los sectores de exportación es menos estrecha.

Los sectores con mayor exportación son el sector 11 en primer lugar, posteriormente el minero y sustancias químicas y derivados del petróleo.

3.2.9 Distribución del producto neto.

Si sumamos las filas de la matriz de coeficientes técnicos de la matriz de coeficientes primarios Y_t obtenemos el siguiente vector.

Cuadro 29
Distribución del producto neto

Sector	Suma por filas
1	0.71734
2	0.63423
3	0.89242
4	0.40820
5	0.48506
6	0.50700
7	0.57005
8	0.46157
9	0.62945
10	0.45070
11	0.60094
12	0.66960
13	0.45216
14	0.55217
15	0.83232
16	0.75339
17	0.82887
18	0.76818

Fuente: elaboración propia a partir de M5.

La distribución del producto neto se obtiene multiplicando éste vector por cada columna de la matriz $Z * F$ obteniendo así el cuadro 30.

1985

Cuadro 30
Distribución del producto.

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	f. bruta c. fijo	var. exist.	Exportaciones	Total
1	3806643.77	34447.01	130503.21	115832.98	259571.60	4346998.56
2	117940.61	8126.14	250876.01	20152.64	205964.87	603060.27
3	596026.87	56954.91	117811.05	29173.61	886180.29	1686146.73
4	3037314.82	18423.04	17817.68	68401.32	165529.30	3307486.15
5	1124546.69	18653.06	18880.57	51949.35	70482.23	1284511.89
6	234517.04	3733.60	161431.40	16909.09	23810.08	440401.21
7	468685.75	75618.18	84345.69	26496.27	87165.31	742311.21
8	1452608.74	128232.15	259473.56	98030.87	432015.26	2370360.58
9	297188.68	40056.06	380796.54	21498.29	75319.85	814859.43
10	151149.19	11421.09	485856.48	55997.16	96450.84	800874.76
11	904676.56	66172.47	1327705.70	21759.32	528527.07	2848841.11
12	217242.99	9314.75	27674.37	16084.55	58323.89	328640.55
13	0.00	0.00	2214666.26	0.00	0.00	2214666.26
14	283135.19	36177.03	79812.20	8388.45	52129.03	459641.90
15	8534512.79	158090.21	1694358.74	52357.97	2890396.63	13329716.33
16	2478560.95	113201.16	409919.24	16093.37	444603.23	3462377.95
17	2476869.94	183791.97	158180.19	6551.38	157600.75	2982994.24
18	3761746.99	1990689.13	355050.00	13704.15	397342.53	6518532.80
Total	29943367.57	2953101.98	8175158.88	639380.76	6831412.76	48542421.95

Fuente Elaboración propia.

Los totales por columna son iguales al gasto realizado por cada uno de los sectores en demanda final y los totales por fila son iguales a los insumos en la matriz insumo-producto.

Las columnas de este cuadro muestran el nivel de actividad de las diversas industrias que se requiere como resultado del nivel dado y de la función de gasto. Las filas de este cuadro cuantifican la dependencia de cada sector del nivel de demanda final de cada uno de los sectores.

Podemos observar que la mayor parte de los bienes del sector 11 se dirigen al sector privado y exportaciones.

1999

Cuadro 30a
Distribución del producto.

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	f. bruta c. fijo	var. exist.	Exportaciones	Total
1	344,720,296.19	-112,741,168.48	13,397,959.62	-6,705,503.35	42,214,582.08	280,886,166.07
2	9,838,642.03	1,854,421.30	28,491,754.25	13,904.64	79,956,098.05	120,154,820.27
3	77,953,611.71	-8,785,496.80	14,691,106.25	48,699.80	21,408,415.14	105,316,336.09
4	322,919,062.00	-173,570,210.84	1,528,092.32	-47,217.57	21,150,363.79	171,980,089.69
5	74,750,809.79	-91,547,217.95	2,688,411.62	-22,808.51	25,369,406.72	11,238,601.67
6	15,668,437.39	-19,448,368.82	21,123,277.05	2,764.85	5,915,509.58	23,261,620.05
7	55,259,459.65	9,256,661.91	10,271,428.01	75,742.60	11,720,312.06	86,583,604.23
8	186,034,088.95	-26,560,543.05	32,766,330.76	149,234.11	53,153,523.48	245,542,634.25
9	31,831,536.68	14,070,779.13	38,013,509.90	132,776.43	13,551,374.13	97,599,976.27
10	16,915,726.05	26,516,224.99	61,968,859.19	218,055.10	38,113,523.71	143,732,389.03
11	125,055,889.12	-299,362,610.73	314,088,625.27	301,320.05	245,100,171.85	385,183,395.56
12	11,708,737.09	-49,182,538.11	28,305,247.11	11,594.21	13,481,579.92	4,324,620.22
13	0.00	0.00	207,352,739.99	0.00	0.00	207,352,739.99
14	40,438,716.56	266,924.45	9,599,042.98	-3,207.53	9,326,610.54	59,628,087.00
15	371,103,752.44	-79,173,239.10	99,441,504.33	-133,115.57	68,519,184.03	459,758,086.13
16	337,734,839.70	-14,501,840.33	34,737,800.65	-41,708.75	35,343,546.42	393,272,637.69
17	448,357,571.83	12,015,982.25	16,516,257.65	-39,563.49	17,536,750.93	494,386,999.18
18	483,951,391.22	348,191,838.92	36,578,226.58	-14,604.45	30,700,442.39	899,407,294.65
Total	2,954,242,568.40	-462,700,401.25	971,560,173.53	-6,053,637.45	732,561,394.81	4,189,610,098.04

Fuente Elaboración propia.

3.2.10 Producto final en términos de insumos primarios.

A continuación se cuantificarán los requerimientos de importaciones y de valor agregado que tiene el sistema económico cuando satisface incrementos en la demanda final de bienes nacionales, ésta se realiza al efectuar el producto matricial $Y_t * Z * F$.

1985

Cuadro 31
Producción final e insumos primarios
(unidades)

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	f. bruta c. fijo	var. exist.	Exportaciones	Total
Importaciones	1343953.49	80806.00	678442.05	55699.52	329149.39	2488050.45
Salarios	6901106.00	1270768.45	2651621.70	130011.51	1288564.05	12242071.71
Ganancias	18913825.82	1516420.10	4210297.37	422571.28	4324222.10	29387336.67
Impuestos	2784482.27	85107.43	634797.76	31098.44	889477.22	4424963.12
Total	29943367.57	2953101.98	8175158.88	639380.76	6831412.76	48542421.95

Fuente Elaboración propia.

De acuerdo a estos cálculos, la demanda de consumo privado de 29943367.6, genera una demanda de insumo – importaciones por 1343953.5, de insumo - trabajo por 6901106, de insumo – capital por 18913825.8, e insumo – infraestructura por 2784482.3, análogamente analizamos el consumo de gobierno y los otros elementos de la matriz de demanda final.

1999

Cuadro 31a
Producción final e insumos primarios
(unidades)

Ramas	Consumo privado	Consumo gobierno	f. bruta c. fijo	var. exist.	Exportaciones	Total
Importaciones	158,830,440.61	-97,592,203.35	114,814,126.08	83,549.38	87,511,473.69	263,647,386.41
Salarios	756,375,394.79	31,718,580.17	296,437,033.52	-1,156,310.57	167,307,609.39	1,250,682,307.31
Ganancias	1,892,088,556.03	-333,286,507.00	497,335,177.77	-5,020,941.63	429,344,568.98	2,480,460,854.15
Impuestos	146,948,176.98	-63,540,271.06	62,973,836.16	40,065.37	48,397,742.74	194,819,550.18
Total	2,954,242,568.40	-462,700,401.25	971,560,173.53	-6,053,637.45	732,561,394.81	4,189,610,098.04

Fuente Elaboración propia.

3.2.11 Multiplicadores de ingreso.

Los multiplicadores de ingreso son aquellas cantidades que indican que cantidad de producción se debe tener en cada sector de la economía para poder satisfacer un gasto adicional de un peso en demanda final de producto de la rama **j**.

Este factor se calcula sumando los elementos pertenecientes a las columnas de la matriz **Z**, es decir: $m_j = \sum_i z_{ij}$.

En nuestro caso para la matriz insumo – producto de 1985, los multiplicadores para el sector 11 resultan ser:

$m_1 = 1.45982$, $m_2 = 1.55574$, $m_3 = 1.13518$, $m_4 = 1.91466$, $m_5 = 1.85497$, $m_6 = 1.7624$,
 $m_7 = 1.69366$, $m_8 = 1.79412$, $m_9 = 1.5636$, $m_{10} = 1.94377$, $m_{11} = 1.62333$, $m_{12} = 1.51291$,
 $m_{13} = 1.88103$, $m_{14} = 1.57525$, $m_{15} = 1.23768$, $m_{16} = 1.37187$, $m_{17} = 1.24122$, $m_{18} = 1.34715$.

De la matriz Z podemos ver que en este caso específicamente, por cada peso adicional de demanda final del producto del sector 11 se requiere un producto adicional del sector 1 por \$ 0.004, por \$ 0.022 del sector 2 y así sucesivamente. Los \$ 1.089 del sector 11 se requieren para satisfacer el peso original de demanda final mas \$ 0.089 para uso interindustrial, las aportaciones de los otros sectores son exclusivamente para uso interindustrial. El multiplicador de producto del sector 11 es la suma de los elementos de dicha columna.

3.2.12 Encadenamiento interindustrial.

Encadenamiento hacia atrás: utilizamos este término cuando nos referimos a la producción de los sectores que intervienen en los insumos de producción del sector j .

Encadenamiento hacia adelante: este término se utiliza para referirnos a aquellos insumos que satisface el sector j hacia otros sectores cuando aumenta su producción.

Si el índice de encadenamiento hacia atrás del sector j es mayor que el del sector i , quiere decir que es más costeable incrementar la producción de j . Por otra parte, si el índice de encadenamiento hacia delante de j es mayor que el de i resulta conveniente orientarnos hacia el incremento de la producción en j .

3.2.12.1 Índice de encadenamiento hacia atrás.

Este índice mide la dependencia de un sector con respecto a los otros. Como hemos visto anteriormente, los elementos de A indican el valor monetario de los insumos directos que se requieren para producir una unidad del bien al que se refiere la columna tomada.

Por tanto para calcular este índice de encadenamiento directos hacia atrás realizaremos la suma de cada columna de la matriz A , es decir:

$$I = \sum_i a_{ij}$$

Para nuestra matriz de los coeficientes resultan ser:

1985

Cuadro 32

Índice de encadenamiento directo hacia atrás																		
Sector	3	15	17	18	16	1	12	9	2	11	7	14	6	5	8	10	13	4
Índice	0.11	0.17	0.17	0.23	0.25	0.28	0.33	0.36	0.37	0.40	0.43	0.45	0.49	0.51	0.54	0.55	0.55	0.59

Fuente Elaboración propia.

1999

Cuadro 32a

Índice de encadenamiento directo hacia atrás																		
Sector	3	17	15	18	16	1	12	9	2	11	7	14	6	5	8	10	13	4
Índice	0.11	0.17	0.17	0.23	0.25	0.28	0.33	0.36	0.37	0.40	0.43	0.45	0.49	0.51	0.54	0.55	0.55	0.59

Fuente Elaboración propia.

Por su parte el índice hacia atrás del sector 11 para ocupa el décimo lugar en la lista de índices de encadenamiento, lo cual nos indica que el sector no depende en gran parte de los otros sectores para producir sus bienes.

Debido a que la matriz inversa hacen referencia a los efectos directos e indirectos, los índices de encadenamiento hacia atrás total se calculan sumando las columnas de la matriz Z. Anteriormente ya se han calculado estos índices refiriéndonos a ellos como multiplicadores de ingreso.

1985

Cuadro 33

Índices de encadenamiento hacia atrás total.																		
Sector	10	4	13	5	8	6	7	11	14	9	2	12	1	16	18	17	15	3
Índice	1.94	1.91	1.88	1.85	1.79	1.76	1.69	1.62	1.58	1.56	1.56	1.51	1.46	1.37	1.35	1.24	1.24	1.14

Fuente Elaboración propia.

1999

Cuadro 33a

Índices de encadenamiento hacia atrás total.																		
Sector	10	4	13	5	8	6	7	11	14	9	2	12	1	16	18	17	15	3
Índice	1.95	1.91	1.88	1.86	1.79	1.76	1.69	1.62	1.58	1.56	1.57	1.52	1.45	1.37	1.35	1.24	1.24	1.16

Fuente Elaboración propia

Estos datos indican la dependencia de los sectores considerando el consumo privado, consumo del gobierno, formación bruta de capital fijo, variación de las existencias, y las exportaciones.

Los sectores que permanecen en el mismo lugar son el 1, 3, 6, 12, 15, 17, 18 y 16.

El sector 11, cambia de la posición 10 a la posición 11, es decir, considerando los efectos directos e indirectos resulta ser menos dependiente, este índice resulta ser de más utilidad que el índice directo.

Como podemos observar el sector que tiene mayor índice de encadenamiento hacia atrás es el sector de industrias metálicas básicas, lo cual implica que es el sector de la economía que tiene mayor dependencia de los otros sectores.

El sector que tiene menor índice es el sector de extracción de petróleo y gas, lo cual se debe en gran parte a que son elementos básicos en la producción de bienes de la mayoría de los sectores, y a que estos elementos se encuentran en forma natural.

3.2.12.2 Índice de encadenamiento hacia adelante.

Para realizar este cálculo dividiremos cada elemento de la matriz W entre su total por filas, obteniendo la matriz A^* (M_7).

Estos índices se obtienen sumando los elementos por filas de la matriz A^* .

1985

Cuadro 34

Índice de encadenamiento directo hacia adelante.																		
Sector	10	2	14	3	7	8	9	1	6	16	18	11	17	5	15	4	12	13
Índice	2.44	2.44	2.36	2.22	2.22	2.05	1.85	1.84	1.66	1.48	1.42	1.41	1.39	1.35	1.32	1.28	1.09	1.00

Fuente Elaboración propia.

Al igual que en el índice hacia atrás analizamos los índices en orden decreciente, observamos que los sectores que proporcionan mayores insumos a otros sectores son el 10, 2 y 14, mientras que los sectores cuya producción no se dirige en su mayoría a otros sectores es el 13, 12 y 4.

Podemos ver también que el sector 11 queda en la doceava posición.

1999

Cuadro 34a

Índice de encadenamiento directo hacia adelante.																	
Sector	5	6	10	14	9	7	8	15	2	1	12	16	11	4	18	17	13
Índice	0.96	0.81	0.64	0.62	0.58	0.57	0.56	0.56	0.52	0.50	0.46	0.24	0.23	0.22	0.2	0.14	0

Fuente Elaboración propia.

El sector textil ha resulta ser independiente y proporciona mucho mas insumos a los otros sectores, que en 1985. Lo mismo sucede con la industria de la madera, por su parte el sector de productos metálicos es mas independiente que en 1985 y proporciona mas insumos a los otros sectores que en la fecha anterior.

Analicemos ahora los índices de encadenamiento hacia adelante total, éstos se calculan mediante la suma por filas de Z^* (M_8), en donde

$$Z^* = (I - A^*)^{-1}$$

1985

Cuadro 35

Índice de encadenamiento hacia delante total.																		
Sector	10	14	2	7	9	8	1	3	6	16	18	11	17	5	15	4	12	13
Índice	2.44	2.36	2.44	2.22	1.85	2.05	1.84	2.22	1.66	1.48	1.42	1.41	1.39	1.35	1.32	1.28	1.09	1.00

Fuente Elaboración propia.

1999

Cuadro 35a

Índice de encadenamiento hacia delante total.																	
Sector	5	6	14	10	7	2	8	15	1	9	12	16	4	11	18	17	13
Índice	2.61	2.09	2.06	2.00	1.94	1.94	1.91	1.84	1.74	1.71	1.64	1.36	1.34	1.32	1.28	1.20	1.00

En este caso no se proporcionan los datos del sector 3, ya que no se encontraron datos para este año.

3.2.13 Entrada neta de divisas.

Para encontrar la cantidad de divisas que resulta de exportar una unidad de productos del sector *i*, realizamos la diferencia entre la unidad y el elemento de la columna 1 del cuadro 24 para el sector *i*.

En el cuadro 36 podemos observar que el sector de productos metálicos maquinaria y equipo registra la menor entrada de divisas, sin embargo, tiene un papel medular en las exportaciones de la economía mexicana.

Entrada neta de divisas por sector

Cuadro 36

sector	Pesos
1	0.977
2	0.956
3	0.987
4	0.923
5	0.951
6	0.967
7	0.885
8	0.883
9	0.959
10	0.852
11	0.83
12	0.893
13	0.928
14	0.975
15	0.99
16	0.918
17	0.992
18	0.981

Cuadro 36a

sector	Pesos
1	0.023
2	0.045
3	0.015
4	0.076
5	0.049
6	0.032
7	0.115
8	0.118
9	0.041
10	0.148
11	0.170
12	0.107
13	0.072
14	0.025
15	0.010
16	0.082
17	0.008
18	0.019

Fuente: cuadro 24.

Para 1985, se puede observar que los productos de este sector se intercambian el extranjero a bajos precios, no existe la suficiente entrada de divisas que se esperaría de una actividad tan importante como lo es la exportación.

Para 1999, el sector de productos metálicos es uno de los que mayor cantidad de divisas atrae, sin embargo, con respecto a 1985, se han abaratado aún más los costos de los productos exportados. La percepción de divisas de las empresas transnacionales no siempre permanecen en México, ello genera la fuga de divisas a otros países, vía estas empresas.

CAPÍTULO IV: POLÍTICAS DE APOYO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO.

4.1 EL AMBIENTE INDUSTRIAL EN MÉXICO.

El modelo conocido en Latinoamérica como “sustitución de importaciones”¹ tuvo gran influencia en el desarrollo industrial de México.

Celso Garrido distingue dos grandes etapas en este proceso de industrialización, las cuales son:

Primera etapa: inicia en la década de los treinta y hasta mediados de los cincuenta, ésta se caracteriza por el crecimiento económico vía los ciclos de inflación y devaluación. En esta etapa, la dificultad de Estados Unidos y de otras potencias mundiales en la provisión de bienes industriales a México, causada por la Segunda Guerra Mundial, propician cambios en las relaciones mexicanas con los países del exterior.

Durante esta etapa y con el ambiente inestable mencionado anteriormente, mejoran las condiciones productivas en el agro e inicia la evolución de la industria manufacturera, es así como se crea la infraestructura existente en el país, se forman las grandes empresas industriales, comerciales y financieras nacionales. Estos cambios engendraron un nuevo orden económico.

Segunda etapa: se inicia en los albores de 1958, el modelo de industrialización se conoce como “desarrollo estabilizador”, en ésta se observan tasas de crecimiento de la economía nacional elevadas y sostenidas, en el contexto de estabilidad de precios y tipo de cambio, éste desarrollo tuvo rasgos contradictorios y representa un periodo de madurez en la evolución de la “industrialización sustitutiva”.

La exportación de productos primarios permite obtener ingresos para importar recursos necesarios para la industrialización, naturalmente, se forma entonces una estructura económica diferente que beneficia a ciertos sectores de actividad, actores económicos privados como empresas privadas nacionales del sector industrial y bancario consolidadas bajo este principio, así como agentes económicos públicos. Estas dos partes controlaron de manera asimétrica el excedente alentando la reproducción del modelo bajo su hegemonía.

Las condiciones bajo este modelo crearon desequilibrios económicos y financieros. La evolución de este modelo de industrialización en los setentas se distinguió por factores de

¹ marcado por la protección del mercado interno e intervencionismo estatal sobre los flujos económicos como fuerza de la actividad económica.

agotamiento en la dinámica económica de largo plazo y tensiones entre las fuerzas económicas, las cuales se acentuaron a causa de la reacción de las fuerzas hegemónicas y sus intentos por mantener su control sobre los excedentes.

Este excedente proveniente del sector agrícola se orientó a favorecer el desarrollo industrial. Este progreso material tiene como trasfondo un cimiento social débil, lo cual se puede apreciar en la concentración desigual de la distribución poblacional, por una parte, el mundo rural se dispersa en miles de pequeñas localidades, por otro lado, la población se concentra en ciertas regiones y ciudades del país.

Como ejemplo de ello podemos citar la Ciudad de México, Monterrey, Puebla, Guadalajara y Querétaro. Durante los últimos 50 años, estas economías metropolitanas han crecido de manera muy diferente que las entidades restantes, presentan una desigualdad espacial, concentración de actividades económicas y una especialización regional.

El crecimiento industrial se puede ver desde cuatro diferentes regiones:

1. De acuerdo a el crecimiento industrial (Valle de México, Jalisco, Nuevo León, Puebla y Querétaro);
2. la explotación petrolera (Tabasco, Campeche, Veracruz y Chiapas);
3. la industrialización transnacional y maquiladora (Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Tamaulipas, Chihuahua, Guanajuato y San Luis Potosí); y
4. la industrialización incipiente (Baja California Sur, Colima, Durango, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo, Sinaloa, Sonora, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas).

Las ciudades mencionadas anteriormente registran un mayor número de habitantes y a su vez un mayor grado de industrialización. En las ciudades de la región golfo y pacífico sur existen serios rezagos en términos de industrialización como veremos más adelante.

El asentamiento de población ocasionó una reducción significativa en las remuneraciones de mano de obra, lo que ha atraído capitales extranjeros hacia México, acentuándose aún más la adquisición y compra de empresas nacionales por parte de estos capitales extranjeros.

4.2 RESGUARDO AL SECTOR INDUSTRIAL MEXICANO.

4.2.1 Estrategias del aparato productivo nacional

En la actualidad la política industrial está dirigida principalmente a empresas de menor tamaño, son de carácter regional o local y están vinculadas a otro tipo de políticas como las tecnológicas, de educación y capacitación, generación de empleo y vinculadas con instrumentos de financiamiento.

Uno de los problemas agudos del sector industrial y principalmente del manufacturero es que no logra generar las divisas que consume, sino por el contrario. Este sector debería ser generador de dólares, hecho que debería ser objetivo de una política industrial.

Por lo que la política industrial se debería orientar hacia los sectores de la cadena productiva donde se presenten problemas de competitividad.

El marco de los programas y medidas nacionales para el impulso a las micro, pequeñas y medianas empresas.

A continuación se mencionan algunos de los programas de política industrial que han tratado de fortalecer el aparato productivo nacional.

1. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPICE): orientado al desarrollo del sector.
Políticas relevantes: integración de cadenas productivas, mejoramiento de la infraestructura tecnológica, desregulación de la actividad económica, promoción de exportaciones, negociaciones comerciales internacionales y promoción de la competencia, e instrumento de consenso con los sectores productivos.
2. En 1995 se creó el Consejo Nacional de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas: en esa época se pretendía establecer políticas e instrumentos para promover el incremento de su eficiencia y la calidad, y fortalecer las cadenas productivas para vincular a las pequeñas empresas con las de mayor tamaño.
3. En 1996, se instituyó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), integrada por la SECOFI, SAGAR, SHCP, SECODAM, CONACYT, NAFIN y BANCOMEXT, el propósito era mejorar la coordinación de las acciones del estado en materia de apoyo a la industria nacional. En 1998, la CIPI realizó un inventario de programas de apoyo del gobierno a empresas del país, dando cuenta de la existencia de 131 programas en las instituciones que conforman esta comisión y que apoyan a dichas empresas.
4. COMPITE, programa creado en 1997 y tiene por objetivo incrementar la productividad de las empresas manufactureras. A través del programa se imparten talleres teórico-prácticos en las instalaciones de las empresas participantes, brindándoles asistencia técnica para optimizar sus procesos productivos y mejorar el aprovechamiento de sus recursos humanos y de capital de las micro y pequeñas empresas.
5. El 30 de marzo de 1999 se crea el “Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas”, conforme al cual se establecen los criterios para la estratificación de los establecimientos:

Cuadro 37
Criterios de estratificación de establecimientos
(Número de personas)

Tamaño	Sector		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 1999.

6. CIMO, programa de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y tiene por objeto proporcionar asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas. Se orienta a incrementar la productividad de las empresas para mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las condiciones de trabajo, pretende producir un efecto multiplicador en otras empresas con características similares.
7. El sistema de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas es un programa de la SECOFI en el cual participan la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC), NAFIN y otras organizaciones vinculadas al desarrollo de la calidad. El objetivo es promover una cultura de aseguramiento de la calidad en este tipo de empresas, a través del establecimiento de sistemas de calidad ISO 9001. El programa desea obtener la certificación de un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas y reducir los costos y el tiempo que invierten en su certificación.

A través de estos programas las empresas pueden mejorar sus niveles, al hacerlo, la competitividad industrial crece, las empresas pequeñas que no logran integrarse a la economía difícilmente pueden seguir estos programas y por lo tanto se quedan a la zaga tratando de subsistir ante este nuevo ambiente de desarrollo.

4.3 TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO CON LAS ECONOMÍA MUNDIALES.

4.3.1 EL GATT.

La crisis de 1929 trajo como consecuencia graves condiciones económicas y por tanto sociales en los países capitalistas como descenso en el nivel de producción, por lo tanto desempleo y una baja considerable en el intercambio comercial.

Ante esta situación los países pusieron en práctica un alto grado de proteccionismo comercial, lo cual causó una decadencia a nivel intercambio mundial. Pese a esta situación la necesidad de comercio entre los países capitalistas se hizo presente, es entonces cuando en 1946, se reúnen un gran número de países en la Habana, Cuba en donde surge la Organización Internacional de Comercio (OIC), la cual es el antecedente mas directo del GATT, si bien no se pudo poner en práctica plenamente a causa de la renuencia de Estado Unidos y de los países más desarrollados para iniciar un proceso de apertura hacia la economía mundial.

Mediante cláusulas, este documento pretende coadyuvar a la liberación del comercio considerando y favoreciendo igualmente a los países que participen en él.

En todo este proceso, la apertura comercial de los países industrializados han tenido la valiosa oportunidad de sacar ventaja de este Acuerdo mediante políticas de salvaguarda que les permitieron gozar de privilegios.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio consta de 3 partes y 9 anexos, las tres partes contienen 28 artículos, cuyas cláusulas más importantes son:

1. Trato de nación más favorecida, la cual establece la equidad para los países participantes.
2. Aranceles aduaneros, las cuales prohíbe la práctica del dumping, el subsidio a exportaciones y otras limitantes.
3. Compensación por disminución y retiro de concesiones arancelarias.
4. Establecimiento de zonas de libre comercio.
5. Intercambio equitativo.
6. En materia jurídica, las consultas, juicios y represalias para cada una de las partes que no se apegue a dicho Acuerdo.

En el GATT, se alienta la liberación comercial mediante la desgravación progresiva de aranceles aduaneros, entre otras cosas establece que con el fin de salvaguardar la balanza de pagos de un país puede reducir el volumen de importaciones que recibe de otro país, pero alentando a su vez de manera razonable el intercambio comercial.

En el artículo XXVIII bis sobre negociaciones arancelarias, se establece que las negociaciones deben tender a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías, incluso en cantidades mínimas, los países contratantes pueden organizar periódicamente negociaciones de esta naturaleza.

Las negociaciones deben tomar en cuenta las necesidades de cada parte y de cada rama de producción, la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico.

4.3.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN) o NAFTA por sus siglas en inglés (North American Free Trade Agreement), es un conjunto de reglas que México, Estados Unidos y Canadá acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

El TLCAN es un conjunto de reglas que fomenta el intercambio comercial y los flujos de inversión entre Canadá, Estados Unidos y México.

Este tratado se basa en principios de transparencia, trato nacional y trato como nación más favorecida, se lleva a cabo mediante el compromiso que facilita el comercio transfronterizo de bienes y servicios, este compromiso se logra con el respeto entre las partes, así como el cumplimiento de las cláusulas marcadas en dicho acuerdo.

La integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en 1965 cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los presidentes de México y de Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año se da la primera reunión ministerial de negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio, Jaime Serra Puche, Michael Wilson y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los comunes de Canadá.

- El TLC fue firmado por los tres países el 17 de Diciembre de 1992.
- Tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos.
- El TLC entró en vigor el 1 de Enero de 1994

Reglas de origen.

Un bien se considera originario si se obtiene o produce en su totalidad enteramente en el territorio nacional, cuando cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en dicha producción sufra alguna transformación, cuando el bien se produzca enteramente en el territorio a partir de materiales originarios, (art. 401). Este artículo también define como un bien originario aquel que se obtiene en otro territorio, siempre que sean obtenidos por una de las partes o por una persona originaria de una de las partes

Las Partes deberán incluir en sus bienes de exportación las marcas de origen indicadas en español, francés e inglés.

El artículo 315 contiene las cláusulas de seguridad de abastecimiento, la cual consiste en asegurar el abastecimiento de una región a países importadores. El Anexo 315 se aclara que este artículo no se aplicará en el caso de México, esto resultó muy favorable, no obstante, en el Capítulo VI (Energía y petroquímica Básica), México se compromete a asegurar el abastecimiento de sus exportaciones a las otras dos Partes del tratado.

Las exigencias de valor de contenido regional establecen que los bienes deberán tener como mínimo 60% del valor cuando se utilice para su cálculo el método de valor de transacción y al menos del 50% cuando se aplica el método de costo neto².

Las exportaciones de México han aumentado de manera considerable como resultado de esta apertura, sin embargo, estos productos originarios de México han seguido las estipulaciones mencionadas en los anteriores artículos aunque los insumos de estos bienes de exportación sean importados en su totalidad y por lo tanto originarios de otro país, la industria mexicana ha encontrado en los bienes no regionales la satisfacción de sus necesidades con mejores precios en muchos de los casos. Estas medidas han terminado por debilitar y desgastar al sector industrial mexicano, excluyendo a muchos de los proveedores intermediarios de producción.

A fines de marzo de 2005 México, Canadá y Estados Unidos acordaron cambiar las reglas de origen para: la industria del acero, textil, vestido, calzado y agroalimentos. En estos cambios se pretende fijar una política arancelaria común en la región de América del Norte hacia los países que no sean de la región. Se busca atraer más inversiones, mayor desarrollo en los tres países, así como la creación de empleos.

“...La conveniencia de flexibilizar las reglas de origen obedece a que al faltar insumos en América del Norte, se debe permitir se manufacturen los productos con materia prima importada de otras regiones y que la mercancía conserve la preferencia arancelaria.....”³.

Aranceles.

El TLC establece en el art.302, que los aranceles que se aplican a los bienes originarios que entran a otro país no deben incrementarse, no se deberá adoptar ningún arancel nuevo, además de que se deberán eliminar paulatinamente lo cual representa una apertura total entre México, Canadá y Estados Unidos.

Las categorías de desgravación de los impuestos que se aplican a la importación y exportación (Anexo 302.2) se aplican a:

- A. Los bienes que quedan libres al entrar en vigor el TLC. México obtuvo desgravación a corto plazo en petroquímica, farmacéutica, farmacéutico, perfumes y cosméticos, jabones, pegamentos, rollos para fotografía especialidades químicas, plásticos, manufactura de papel, manufacturas de cobre, aluminio y sus

² Método de valor de transacción: $VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$,

Método de costo neto: $VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$, en donde:

VCR: valor de contenido regional expresado como porcentaje, VT: valor de transacción del bien, VMN: valor de los materiales no originarios utilizados por el producto en la producción del bien, CN: costo neto del bien.

³ Ivette Saldaña, 28 de marzo del 2005, “En el mediano plazo, la unión aduanera en el TLCAN: Canales Clarion”, El Financiero, Economía.

manufacturas, herramientas y utensilios, enseres domésticos, grúas, compresores y bombas, envases de vidrio, manufacturas eléctricas, juguetes, carros de ferrocarril, motocicletas y muebles. Por otro lado, México se compromete a una apertura inmediata en monitores, impresoras y componentes para computadora, unidades de memoria para computadora, locomotoras diesel-eléctricas, circuitos modulares para cómputo, fotocopiadoras, instrumentos de precisión, teléfonos celulares, turbinas para aviones, circuitos integrados y discos para software.

- B. Los bienes que quedan libres de arancel en una periodo de 5 años, con reducciones arancelarias del 20% anual.
- C. Bienes que quedan libres de arancel en diez años, con reducciones arancelarias del 10% anual.
Los bienes que quedarán libres de arancel pasados 15 años, con reducciones arancelarias de 6.6%.
- D. Bienes que continúan recibiendo trato libre de impuestos.

En el siguiente cuadro muestra en resumen los porcentajes del número de fracciones arancelarias y el porcentaje del valor de las importaciones no petroleras en las negociaciones entre las tres Partes del TLC.

Cuadro 38
Resumen de las negociaciones entre las Partes del TLC

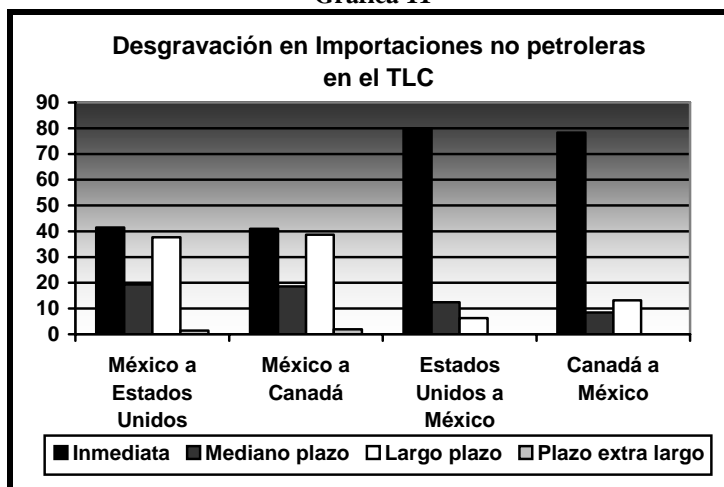
Desgravación	México a Estados Unidos	México a Canadá	Estado Unidos a México	Canadá a México
Porcentaje del número de fracciones				
Inmediata	49.9	48.7	74.8	56.4
Mediano plazo	20.9	20.7	11.9	26.8
Largo plazo	28.9	30	12.1	16.1
Plazo extra largo	0.2	0.5	1.3	0.7
Total	99.9	99.9	100.1	100
Porcentaje del valor de las importaciones no petroleras				
Inmediata	41.4	41	79.9	78.3
Mediano plazo	19.3	18.6	12.5	8.5
Largo plazo	37.7	38.6	6.3	13.2
Plazo extra largo	1.5	1.9	0	0
Total	99.9	100.1	98.7	100

Fuente: Patiño Manfer Roberto, 1993 "El tratado de libre comercio de América del Norte". Análisis, diagnósticos y propuestas jurídicas (Acceso a mercados), Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

En el cuadro 38 se puede observar que el porcentaje del número de fracciones lleva a cabo en forma decreciente mas acentuada en el caso de México hacia Estados Unidos y Canadá.

Se observa también que Estados Unidos y Canadá desgravan a México las importaciones mayoritariamente a corto plazo, mientras que de México a los dos países ocurre esta negociación ocurre en el corto plazo, largo plazo y mediano plazo principalmente.

Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 38.

Notemos que las importaciones que México desgrava casi el 80% en forma inmediata son los bienes de capital en donde es precisa la alta tecnología, estos bienes no son producidos en México.

El progreso del mundo tecnológico obliga a México a adquirir tecnología lo cual provoca en la actualidad un incremento considerable en importaciones de bienes de capital. Las importaciones adquiridas tienen precios accesibles, por lo que hay un desplazamiento de los proveedores nacionales, este desgaste de la industria nacional ocasionó posteriormente la llegada de empresas transnacionales, siendo éstas las que finalmente se han beneficiado.

Importación y exportación de bienes.

Con respecto a las importaciones establece que los países pueden adoptar medidas arancelarias sobre las importaciones, siempre y cuando estas no tengan efectos restrictivos sobre las importaciones y se realicen consultas para revisar dichas medidas.

El GATT prohíbe la restricción, los requisitos de precios de exportación e importación (art.309), únicamente se permite mantener un impuesto temporalmente sobre bienes destinados al consumo interno (ya sea por escasez o desabasto crítico) (art. 314).

Las Partes no aplican aranceles aduaneros a bienes reimportados después de haber sido exportados a otra para ser reparado aunque estas se hayan llevado a cabo en su territorio.

El sector automotriz

México no puede exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20 % de sus ventas totales como una de las condiciones para ser considerada como proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.

México eliminará cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal puede importar a México en relación con el número total de vehículos automotores que dicha empresa vende en México.

Durante los primeros diez años, México tuvo derecho de mantener prohibiciones o restricciones a la importación de algunos productos automotores nuevos.

México derogará el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (diciembre de 1998).

México puede adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos de autotransporte de cualquiera de las partes hasta enero de 1999, para cada uno de los años de 1994 a 1995 México permitirá a las personas que no sean fabricantes, importar una cantidad no menor a 15% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México, en 1996 no menor al 20% y en 1997 1998 una cantidad no menor al 30%.

En el siguiente cuadro se muestran los contenidos regionales estipulados mínimos y los periodos establecido en el tratado.

Cuadro 39
Porcentaje de contenido nacional mínimo para bienes del sector automotriz

Periodo	Autos, camiones ligeros, motores y transmisiones	Camiones pesados tractocamiones, autobuses y algunas autopartes
Del primero al cuarto año	50%	50%
Del quinto al octavo año	55%	55%
En adelante	62.50%	60%

Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El beneficio resultante de estas cláusulas para México es que hay mayor oferta de autos a precios mas accesibles, ya que se ha incrementado la productividad y los costes de producción han bajado. Sin embargo, existe una brecha en Estados Unidos y Canadá, los vehículo producidos en México son aun más caros que los producidos en Estado Unidos pese a la caída de precios que se ha dado en los últimos años.

Inversión extranjera.

A continuación se mencionan las cláusulas del capítulo XI de éste Tratado sobre inversión, el cual se divide en Sección A y Sección B.

Sección A. Inversión.

Cada Parte se reserva el derecho de desempeñar exclusivamente y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en las siguientes actividades económicas:

1. Petróleo, otros hidrocarburos y petroquímica básica

2. Electricidad
3. Energía Nuclear y Tratamiento de Minerales Radioactivos
4. Comunicación Vía Satélite
5. Servicios de Telégrafo
6. Servicios de Telegrafía
7. Servicio Postal
8. Ferrocarriles
9. Emisión de Billetes y Acuñación de Moneda
10. Control, Inspección y Vigilancia de Puertos Marítimos y Terrestre
11. Control, Inspección y Vigilancia de Aeropuertos y Helipuertos

Éstas actividades son reservadas al Estado Mexicano y están prohibidas a la inversión privada bajo la Ley mexicana, sin embargo, si las leyes se reformaran para permitir la inversión de capital privado en las actividades antes indicadas, México podrá imponer restricciones a la participación de la inversión extranjera. (Art.1101)

Cada una de las Partes otorgarán a los inversionistas e inversiones de otra Parte un trato no menos favorable, que el que le otorgue en circunstancias similares, a sus propios inversionistas e inversiones en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

De igual forma cada una de las Partes otorgará a los inversionistas e inversiones de cada una de ellas un trato no menos favorable que el que le otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otro país que no sea parte del acuerdo.

Ninguna Parte podrá imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la otra Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas o miembros fundadores de sociedades.

Así se garantiza que cada Parte otorgará a los inversionistas e inversiones de otra Parte el mejor de los tratos. (Art. 1102, 1103 y 1104).

Todos estos tratos en su Nivel Mínimo deberán de realizarse acorde con el derecho internacional, siendo justas y equitativos y considerando la protección y seguridad plenas.

Cada Parte otorgará un trato no discriminatorio a los inversionistas o a las inversiones de inversionistas de otra Parte y a las inversiones de su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles respecto de cualquier medida que adopte en relación con esas pérdidas. (Art. 1105)

El Artículo 1106 (Requisitos de desempeño), establece que ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionado de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o ganancias que generen en divisas
- f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se haga cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o
- g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

Según éste Artículo (1106)

2. La medida que exija que una inversión emplee una tecnología para cumplir en lo general con requisitos aplicables a salud, seguridad o medio ambiente, no se considerará incompatible con el inciso f. Los Artículos 1102 y 1003 se aplican a esta medida.
3. Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:
 - a) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
 - b) comprar, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio, o a comprar bienes de productores en su territorio;
 - c) relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o
 - d) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen divisas.
4. Nada de lo dispuesto en el párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al requisito de que ubique la producción, preste servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo, en su territorio.

Siempre que dichas medidas no se apliquen de manera arbitraria o injustificada, o no constituyan una restricción encubierta al comercio o inversión internacionales. Nada de lo dispuesto en los Párrafos 1 (c) o (b) o 3 o (a) o (b) se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener medidas, incluidas las de naturaleza ambiental necesaria para:

- a) asegurar el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones de este Tratado;
- b) proteger la vida o salud humana, animal o vegetal; o
- c) la preservación de recursos naturales no renovables vivos o no.

El Artículo 1107 hace referencia a los Altos ejecutivos y consejos de administración, se dispone que ninguna de las Partes podrá exigir que una empresa de esa Parte, que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección.

Este Artículo señala también que una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité de tal consejo, de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

Las reservas y excepciones se especifican en el artículo 1108, el cual establece que los artículos 1102, 1103, 1106 y 1107 no se aplicarán a:

- a) cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por una Parte a nivel federal, como estipula en su lista del Anexo III; un estado o provincia, durante los dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y finalmente un gobierno local;
- b) La continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso a); o
- c) La reforma de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso a) siempre que dicha reforma no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor antes de la reforma, con los Artículos 1102, 1103, 1106 y 1107.

3. Los Artículos 1102, 1103, 1106 y 1107 no se aplican a cualquier medida que haya sido adoptada o mantenida, en relación con los sectores o actividades, tal como se indica su lista del Anexo II:

- ii. Comunicaciones: servicios de esparcimiento y sistemas de distribución multipunto, telecomunicaciones, servicios de redes de telecomunicaciones.
- iii. Transportes: Servicios postales, servicios de telecomunicaciones y ferroviarios.
- iv. Energía: petróleo, petroquímicos básicos, electricidad, energía nuclear y tratamiento de minerales radiactivos.
- v. Servicios profesionales.
- vi. Servicios sociales.
- vii. Transporte: personal especializado.

4. Ninguna de las Partes podrá exigir, de conformidad con cualquier medida adoptada después de la entrada en vigor de este Tratado, a un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, que venda o disponga de alguna otra manera de una inversión existente al momento en que la medida cobre vigencia.

6. El Artículo 1103 no se aplica al trato otorgado por una de las Partes de conformidad con los tratados, o con respecto a los sectores estipulados en el Anexo IV:

Estados Unidos exceptúa la aplicación del artículo 1103 para acuerdos en materia de aviación, pesca, asuntos marítimos incluyendo salvamento o redes de telecomunicaciones y servicios de telecomunicaciones.

7. Los artículos 1102, 1103 y 1107 no se aplican a las compras realizadas por una Parte o por una empresa del Estado, tampoco se aplican a subsidios o aportaciones, incluyendo los préstamos, garantías y seguros respaldados por el gobierno, otorgados por una Parte o por una empresa del Estado.
Las disposiciones contenidas en los párrafos 1 (a), (b) y (c), y 3 (a) y (b) del Artículo 1106 no se aplican a los requisitos para calificación de los bienes y servicios con respecto a programas de promoción a las exportaciones y de ayuda exenta.
8. Las disposiciones que contienen 1 (b), (c), (f) y (g), 3 (a) y (b) del Artículo 1106 no se aplicarán a las compras realizadas por una Parte o por una empresa del estado.

Las disposiciones de los párrafos 1 3(a) y (b) del Artículo 1106 no se aplicarán a los requisitos impuestos por una Parte importadora a los bienes que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles o cuotas preferenciales.

TRANSFERENCIAS: el artículo 1109 establece que las transferencias que se realicen entre las partes se deben llevar a cabo libremente y sin demora, en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de transferencia.

Las partes pueden impedir la transferencia equitativamente en los siguientes casos:

1. quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
2. emisión, comercio y operaciones de valores;
3. infracciones penales o administrativas;
4. reportes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
5. garantía del cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso.

EXPROPIACIONES: según lo acordado en este tratado (art. 10) ninguna de las partes podrá nacionalizar ni exportar directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio.

En caso de darse la expropiación, se deberá proporcionar una indemnización equivalente al valor justo del mercado que tenga la inversión expropiada, haciendo dicho pago sin demora y liquidable completamente.

El art. 1114 habla sobre las medidas relativas al medio ambiente: establece como inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicable a la salud, seguridad o medio ambiente.

La sección B. Lineamientos para llevar a cabo la solución de controversias.

Los tribunales deben ser imparciales con igual trato entre inversionistas de las partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional.

La solución de controversias se lleva a cabo de la siguiente manera:

1. Realización de la consulta o negociación entre las Partes, de no llegar a algún acuerdo, se pasa a la siguiente etapa,
2. El inversionista contendiente notificará por escrito a la Parte contendiente su intención de someter una reclamación a arbitraje, cuando menos 90 días antes de que se presente formalmente la demanda (119).
3. Sometimiento de la reclamación al arbitraje después de 6 meses de la notificación.

Se debe formar un tribunal integrado por 3 árbitros, cada uno de ellos de cada una de las Partes. El tercer árbitro será el presidente, este se deberá formar en un plazo de 60 días a partir de la fecha de petición (art. 1124).

La parte contendiente debe aceptar la designación de cada uno de los miembros de un tribunal establecido.

Posteriormente la parte contendiente entregará a las otras partes una notificación escrita a mas tardar 30 días después de la fecha de sometimiento de la reclamación a arbitraje.

El tribunal llevará a cabo el procedimiento arbitral en territorio de una Parte que sea parte de la convención de New York.

El tribunal solicitará a la Comisión una interpretación, la cual deberá ser entregada en un plazo no mayor a 60 días a partir de la entrega de la solicitud.

Un tribunal podrá ordenar una medida provisional de protección para preservar los derechos de la parte contendiente o para asegurar que la jurisdicción del tribunal surta plenos efectos, incluso, una orden para preservar las pruebas que estén en posesión o control de una Parte contendiente, u ordenes para proteger la jurisdicción del Tribunal. (art.1135)

El laudo definitivo dictado por el tribunal será obligado sólo para las partes contendientes y únicamente respecto del caso concreto. (art. 1136)

Cada una de las Partes dispondrá la debida ejecución de un laudo en su territorio. Cuando una Parte contendiente no acate o incumpla un laudo definitivo, la Comisión a la entrega de una solicitud de una Parte cuyo inversionista fue parte en el procedimiento de arbitraje, integrará un panel para una determinación en el desacato de los términos del laudo de este

Tratado, una recomendación en el sentido de que la Parte se ajuste y observe el laudo definitivo.

En un procedimiento arbitral, una Parte no aducirá como defensa, contra demanda, derecho de compensación, u otros, que el inversionista contendiente haya recibido o recibirá, de acuerdo a un contrato de garantía o seguro, indemnización u otra compensación por todos o por parte de los presuntos daños cuya restitución se solicita (1136).

La resolución de una Parte que prohíba o restrinja la adquisición de una inversión en su territorio por un inversionista de otra Parte o su inversión, no estará sujeta a dichas disposiciones (1138).

Artículo 1139: Definiciones

Para efectos de este capítulo:

Acciones de capital u obligaciones incluyen acciones con o sin derecho a voto, bonos u obligaciones convertibles, opciones sobre acciones y garantías;

CIADI significa el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones; Convenio de CIADI significa el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965;

Convención Interamericana significa la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Panamá el 30 de enero de 1975;

Convención de Nueva York significa la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958;

empresa significa una "empresa" tal como se define en el Artículo 201, y las sucursales de esa empresa;

empresa de una Parte significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la ley de una Parte; y una sucursal ubicada en territorio de una Parte y que desempeñe actividades comerciales en el mismo;

Inversión significa;

- a) una empresa,
- b) acciones de una empresa;
- c) obligaciones de una empresa:
 - i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
 - ii) cuando la fecha de vencimiento original de la obligación sea por lo menos de tres años, pero no incluye una obligación de una empresa del estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;
- d) un préstamo a una empresa,

- i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
- ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años, pero no incluye un préstamo a una empresa del estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;
- e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;
- f) una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de una obligación o un préstamo excluidos conforme al incisos c) o d);
- g) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y
- h) beneficios provenientes de destinar capital u otros recursos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de otra Parte entre otros, conforme a:
 - i) contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de otra Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano, o
 - ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;

Inversión no significa:

- i) reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:
 - i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de otra Parte; o
 - ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del inciso d); o
 - iii) cualquier otra reclamación pecuniaria; que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los párrafos a) al h); inversionista de un inversionista de una Parte significa la inversión propiedad o bajo control directo o indirecto de un inversionista de dicha Parte.

Inversionista de una Parte significa una Parte o una empresa de la misma, o un nacional o empresa de dicha Parte, que pretende realizar, realiza o ha realizado una inversión;

inversión de un país que no es Parte significa un inversionista que no es inversionista de una Parte, que realiza, pretende realizar o ha realizado una inversión;

inversionista contendiente significa un inversionista que formula una reclamación en los términos de la sección B;

moneda del Grupo de los Siete significa la moneda de Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón o el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte;

Parte contendiente significa la Parte contra la cual se hace una reclamación en los términos de la Sección B;

parte contendiente significa el inversionista contendiente o la Parte contendiente;

partes contendientes significa el inversionista contendiente y la Parte contendiente;

Reglas de Arbitraje de UNCITRAL significa las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976.

Secretario General significa el Secretario General de CIADI;

transferencias significa transferencias y pagos internacionales;

tribunal significa un tribunal arbitral establecido conforme al Artículo 1120 o el 1126.

El TLCAN trae consigo la "faceta legal" de la inversión extranjera en México, puesto que antes de este tratado ya se venía dando con gran intensidad.

La inversión extranjera es un factor benéfico para la economía nacional, siempre y cuando existan políticas que regulen y dirijan dichas inversiones, no obstante, las estipulaciones del Tratado de Libre Comercio disponen lo contrario.

En el tratado se prohíbe establecer requisitos de desempeño, tales como la instauración de reglas que coadyuven a la integración de la industria nacional; se da un trato de nacional a las inversiones sin ser asociadas con los mexicanos.

El TLCAN acuerda que el trato que se dará a los inversionistas debe ser el mismo que el que se da los inversionistas mexicanos o bien, se le dará el trato de nación más favorecida⁴, promoviendo así el crecimiento deliberado de la inversión extranjera sin barreras por parte del gobierno mexicano.

En los últimos años, la inversión extranjera ha adquirido el papel clave en el equilibrio económico del país.

Las condiciones actuales para los inversores extranjeros son favorables, ya que no deben seguir lineamientos por parte del gobierno mexicano, no hay exigencias de contenido nacional. Los inversionistas obtienen mano de obra barata, no es necesario trabajar con insumos nacionales y por lo tanto pueden favorecerse con materia prima de los países que puedan dejar mayor ingreso dejando al margen a la producción nacional.

⁴ Trato de nación más favorecida: trato menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de otra Parte o de un país que no sea Parte, ... (Art. 1103).

4.3.3 Otros Tratados y Acuerdos comerciales.

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

El 2 de mayo de 1995 México y la UE firman una Declaración Conjunta Solemne con el objetivo de profundizar sus relaciones económicas, políticas y de cooperación. En ésta, elaboran un marco favorable para desarrollar los intercambios de mercancías servicios e inversiones, incluyendo su liberalización progresiva y recíproca.

El 8 de diciembre de 1997, se firman tres instrumentos que permiten alcanzar los objetivos establecidos en la Declaración: El Acuerdo de Asociación Económica, Acuerdo Interno sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el Comercio y la Declaración Conjunta.

El primero incluye una vertiente tendiente al mejoramiento de las relaciones políticas entre las Partes, otra que busca el aumento de la cooperación bilateral en distintas áreas, y una tercera que contiene los objetivos de la negociación comercial en los diferentes campos.

El segundo instrumento sentó las bases y las disciplinas para iniciar la negociación de una liberalización comercial en las áreas de competencia comunitaria, tales como comercio de bienes, compras del sector público y política de competencia.

La declaración conjunta estableció el fundamento para la negociación de los temas de responsabilidad de cada uno de los quince Estados miembros de la UE.

El TLCUE tiene la finalidad de fortalecer las relaciones entre las Partes sobre las bases de la reciprocidad y del interés común, fortalecer las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC:

Para efectos de este tratado y con la legislación de las partes, inversión significa inversión directa, inversión inmobiliaria y compra venta de cualquier clase de valores.

En su capítulo de inversión, éste tratado establece que los pagos amparados por el título III de Inversión y Pagos Relacionados son aquellos relacionados con una inversión.

El artículo 29 de este tratado habla sobre las restricciones a los pagos relacionados con la inversión, estos serán eliminados progresivamente, en este artículo las partes se comprometen a no introducir nuevas restricciones a los pagos relacionados con una inversión directa a partir de la entrada en vigor.

En el artículo 30 se establece que en circunstancias excepcionales, si hay amenaza de causar dificultades para la operación de las políticas cambiaria o monetaria de una de las Partes, esa parte puede aplicar medidas de salvaguarda por un periodo no mayor a seis meses. La aplicación de estas medidas de salvaguarda puede ser prolongada mediante una introducción formal, dicha decisión será notificada formalmente por la Parte adoptante a la otra Parte (art. 30).

El artículo 31 establece que si alguna de las Partes enfrenta dificultades en la balanza de pagos, podrá adoptar medidas restrictivas con respecto a pagos, incluyendo transferencias de montos por concepto de la liquidación total o parcial de inversión extranjera. Estas medidas deberán ser no discriminatorias y tendrán una duración limitada, revisando siempre el objetivo, remediar la situación en la balanza de pagos.

Por otra parte, según el artículo 32, las transferencias y liquidaciones al exterior de cualquier inversión directa realizada en México, y cualesquier ganancias provenientes de tal inversión no serán afectadas por las disposiciones.

El artículo 33 habla de la necesidad de promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca.

Esta cooperación se traduce en:

- a) Los mecanismos de información de identificación y divulgación de las legislaciones y oportunidades de la inversión.
- b) Desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las partes, en caso necesario mediante la celebración entre México y los Estados Miembros de la Comunidad de acuerdos bilaterales de promoción y protección a la inversión y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación.
- c) Desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados.
- d) Desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular, con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes.

El artículo 34 que habla sobre los compromisos internacionales sobre inversión, establece que la comunidad y sus miembros, recuerdan sus compromisos internacionales en materia de inversión y especialmente los códigos de la liberalización y el instrumento de trato nacional de la OCDE.

Las Partes confirman mediante el artículo 35 su compromiso de revisar el marco jurídico de conformidad con sus compromisos en acuerdos internacionales de inversión en un tiempo no mayor a tres años posteriores a la entrada en vigor.

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron libres de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Desde que entró en vigor del TLC México – Bolivia, en 1995, el comercio bilateral ha aumentado 35 por ciento en sus primeros ocho años de operación según el Banco de México. En el 2002, el intercambio comercial alcanzó 44 millones de dólares, 14 por ciento superior al comparado con el 2001

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluyó su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

En los primeros ocho años de operación del tratado de libre comercio México - Costa Rica, de acuerdo a cifras del Banco de México, el intercambio de bienes se ha multiplicado por cinco al sumar 760 millones de dólares en 2002, registrando una tasa promedio anual de crecimiento de 25 por ciento, el más alto entre nuestros socios comerciales con los que en ese periodo teníamos tratados de libre comercio.

Costa Rica es el principal inversionista centroamericano en México con 9.2 millones de dólares en el periodo 1994-2000.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México)

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte.

México - Guatemala-Honduras-El Salvador

El comercio total de México con los países del Triángulo del Norte de 1994-2000 mostró un crecimiento importante de 123%, alcanzando en el 2002 más de 1,166 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua

Es el segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de su entrada en vigor el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato, como ejemplo de ello podemos mencionar el libre acceso de frijol nicaragüense a México.

Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países, toda vez que contiene no sólo compromisos de desgravación arancelaria y reglas para el desarrollo del comercio y el fomento de los flujos de la

inversión, sino también disciplinas en materia de propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales, así como un mecanismo de solución de controversias.

Desde que entró en vigor del TLC México – Nicaragua, en 1998, el comercio bilateral ha aumentado 66 por ciento en sus primeros cuatro años de operación según Banco de México.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo de este trabajo fue demostrar que la dirección de la IED hacia empresas transnacionales ha desplazado a la industria nacional, se ha observado una disminución en la cantidad de las grandes industrias nacionales por falta de apoyo al sector, por otra parte, muchas de las empresas manufactureras nacionales se han dedicado a satisfacer la demanda del gobierno únicamente en el mejor de los casos.

Se ha podido demostrar en este trabajo que los tratados comerciales han propiciado la llegada de capitales extranjeros a México, gracias a la falta de normatividad y a la conducta paternalista que ha tenido México frente a la inversión extranjera.

La escasa política del SPN no ha logrado contribuir a la integración de las pequeñas empresas productivas. Esto ha ocasionado la polarización en el ambiente industrial.

Por otra parte, la consecuencia directa de la inversión extranjera directa ha sido el papel creciente de enclave, el cual no se da como objetivo de la inversión extranjera, sino por insuficiencias del aparato productivo nacional, el cual no logra integrarse eficientemente (de manera competitiva en cuanto a precio, volumen y calidad) a estas empresas. Es decir, no pueden competir con estándares internacionales de precio, volumen, calidad y seguridad en la entrega requeridos.

La IED se ha enfocado hacia un polo, las exportaciones se han acentuado en las empresas transnacionales, las cuales son protagonistas dentro del intercambio comercial a nivel mundial.

El sector manufacturero con mayores exportaciones es el de productos metálicos maquinaria y equipo (sector 11). Se ha podido constatar que sus exportaciones tienen un papel relevante dentro del sector manufacturero, dentro de éste, uno de los insumos de mayor importancia es la mano de obra, aunque las importaciones representan una parte importante.

Más del 50% de las importaciones intermedias se llevan a cabo directamente por el sector 11, de la misma forma, las exportaciones son en su mayoría directas.

El sector demuestra tener gran actividad de intercambio, sin embargo, existen pocas industrias grandes en este subsector y muchas de ellas son transnacionales, las cuales importan gran cantidad de la tecnología necesaria en sus procesos productivos y satisfacen sus insumos de empresas filiales de transnacionales.

Para mejorar las condiciones de este sector se debería revisar detalladamente lo establecido en los capítulos sobre inversión de los tratados comerciales que México ha firmado y aprovecharlos al máximo. México debe dejar de actuar a favor de los intereses de unos cuantos, quienes llenan sus bolsillos con la miseria y explotación de la gran mayoría.

Se debe reestructurar la política industrial, de manera que contribuya al desarrollo y creación de empresas que intervengan en los procesos intermedios de producción de las grandes industrias.

Otro factor que considero de gran importancia es el aprovechamiento de recursos naturales y mano de obra, la falta de mano de obra calificada ocasiona que otros importemos productos con insumos nacionales.

Se deben revisar con detenimiento las cláusulas sobre reglas de origen, ya que no existe ninguna restricción para exportar productos que contengan insumos que sean en su totalidad de importación, es decir, muchas ETN's aprovechan de manera ventajosa uno de los recursos abundantes en México: la mano de obra.

Una recomendación final de gran importancia, es realizar el mismo análisis que se hace en este trabajo, con el objetivo evaluar el método aquí presentado para la matriz Insumo Producto para 1999, que INEGI obtendrá.

Cabe recalcar que la poca información existente, y la dificultad para obtener datos a los mismos precios, pueden desviarnos de los resultados reales, con respecto a los cálculos que se hayan realizado en este trabajo. Sin embargo, el análisis presentado ejemplifica un método de aproximación a la matriz Insumo Producto. Este trabajo marca la pauta para futuras investigaciones que arrojen resultados más certeros a partir de la publicación de la matriz Insumo Producto 1994, la cual podría ser actualizada para el año de 1999, si se trabaja con el mismo año base.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar M Alonso 1986. **"Estrategia del Capital Extranjero en México"** Ed. Nuestro Tiempo, México.
2. Arango Durán Arturo, 1995, Insumo – Producto. **"Un sistema para realizar análisis estructural de la economía mexicana"**, Ed. UAM, unidad Iztapalapa: Texto y Contexto.
3. Arroyo Alberto, Septiembre 1995. **"La Crisis Mexicana y el modelo de desarrollo"**. Editado por La Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio México. Págs. 3-15.
4. Banco Internacional de Reconstrucción Y Fomento / Banco Mundial, (A world bank policy research report). 2002. **"Globalización, Crecimiento Y Pobreza"**. Construyendo una economía mundial incluyente. Ed. Alfaomega, Colombia.
5. Brown Grossman Flor, Domínguez Villalobos Lilia, México 1999, **"Productividad: Desafío De La Industria Mexicana"**. UNAM, Ed. Jus,
6. Bernal Victor M., Vidal Gregorio, Aguilar M Alonso, Guillén Arturo, 1986, **"El capital extranjero en México"**. Editorial nuestro tiempo, México.
7. Bye Maurice, 1995, **"Relaciones económicas internacionales"**. Ed. Luis Miracle, tr. Eulogio Malo Mur.
8. Carrillo Laura, Julio 14, 2004, **"Generan transnacionales 15% del PIB"**, Publicación: Reforma – Negocios.
9. Celso Garrido*, **"Industrialización y grandes empresas en el desarrollo estabilizador"**, Artículo de Análisis Económico 1958-1970 pp. 233-266..
10. Domínguez Lilia, Brown Flor, Agosto 2004, **"Medición de las capacidades tecnológicas en la industria mexicana"**. Revista 83 CEPAL: LC/G. 2231-P —Publicación de las Naciones Unidas, ISSN impreso 0252 – 0257, ISSN electrónico 1682 – 0908 / ISBN 92-1-322555-5.
11. Dornbush, Rudiger; Fisher, Stanley; Startz, Richard, 1998. **"Macroeconomía"**. Mc Graw Hill. Séptima Edición. México.
12. Dussel Peters Enrique, **"La necesidad de una política industrial orientada hacia las empresas de menor tamaño"**. Artículo de la División de Estudios de Posgrados, Facultad de Economía, UNAM.
13. Dussels Peters Enrique, Jul. 14, 1998, **"¿Y la política industrial?"**, diario Reforma.
14. Durán Lima, José E; Ventura – Dias Vivianne, diciembre de 2003. **Comercio Intrafirma: concepto alcance y magnitud**. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, Serie Comercio Internacional, CEPAL Num. 44.
15. Emmerich Gustavo (coordinador), 1994 **"El Tratado de Libre Comercio Texto y Contexto"**, UAM Unidad Iztapalapa, pp. 75-83, 129-148, 161-187.
16. Ferguson John M., México 2001, **"Historia de la economía"**; Fondo de Cultura Económica.

17. Galván Ricardo, México 1998, **“Teoría del comercio internacional”**. Siglo veintiuno editores.
18. Hassey Murillo Leslie, August 23, 2004, **“México, reprobado en competitividad”**. Publication: Aregional - State News, Provider: Aregional.
19. Hernández Laos Enrique, Velásquez Roa Jorge, 2003, **“Globalización, desigualdad y pobreza”**. Lecciones de la experiencia mexicana. Universidad Autónoma Metropolitana.
20. Heyman Timothy, México 2002, **“México en la globalización”**.
21. Huerta Quintanilla Rogelio, **“México: La política industrial en una economía abierta”**, Revista: Economía, teoría y política. UNAM.
22. Ibarra David, Moreno-Bird Juan Carlos, febrero de 2004, **“La inversión extranjera”** Revista 23 CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas, 123 pags.
23. Krugman R. Paul, Obstfeld Maurice, 1999, **“Economía Internacional”**. Mc. Graw Hill.
24. Porter Michael E., Tr. Rosas Sánchez María Elena, 2000. **“Estrategia Competitiva : Técnicas Para El Análisis De Los Sectores Industriales Y De La Competencia”**. Compañía Editorial Continental, México, 389 p.
25. Reiffers Jean-Louis, A. Cartapanis, W. Experton, JL Fuguet. **“Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno. Efectos sobre la cultura, la comunicación, la educación, la ciencia y la tecnología”**. Tecnos-Unesco.
26. Requeijo Jaime, 2002, **“Economía Mundial”**, Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF). Mc Graw Hill
27. Revista Expansión, junio 2004, **“Las empresas más importantes de México”** Num. 893.
28. Saldaña Ivette, 28 de marzo del 2005, **“En el mediano plazo, la unión aduanera en el TLCAN: Canales Clarion”**, El Financiero, Economía.
29. Sánchez Manuel , Nov. 25, 2003 , **“Razones y proporciones”**, diario Reforma.
30. Sánchez Silva Mario, 2004, **“La globalización de la economía mexicana y el nuevo orden mundial”**. Desarrollo regional, local y empresas, UMSNH, 311 pags.
31. Sánchez Silva Mario. **“Algunas consideraciones sobre las perspectivas del ingreso de México al GATT”**. Apuntes 7 pags.
32. Sánchez Silva Mario, México 1998, **“El complejo agroindustrial mexicano”**, Ed. IPN.
33. SECOFI, enero de 1994, **“Tratado de Libre Comercio de América del Norte”**. Texto Oficial. Porrúa.
34. Sepúlveda Bernardo, Chumacero Antonio, 1973 **“La inversión extranjera en México”**, Fondo de cultura económica, México.
35. Sistema empresarial mexicano (SIEM), 2003, **“Grandes empresas del sector manufacturero”**. www.siem.gob.mx

36. Smith Michael B, **“El lenguaje del comercio”**. Directora: Jeanne S.g Holden.
37. Sydsaeter Knut, Hammond J., 1995, **“Mathematics for Economic Analysis”**, Prentice Hall, pags. 374 - 379.
38. Torres Elfid, **“El Financiero”**: miércoles 5 de mayo de 2004 pp. 16, Editora: Lourdes González Pérez.
39. Abril 30, 2004 **“Pierde el sector de la transformación 502,700 empleos.”**; El economista, Empresas y Negocios.
40. <http://www.rolandocordera.org.mx/pobreza/desa.htm>, **“México: desarrollo urbano-regional”**.
41. Porter Michael, **“Teoría del comercio internacional”**.
42. Witker, Jorge (coordinador), 1993, **“El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”**. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas, pp. 109-129, 131-141.

BASES DE DATOS Y PÁGINAS WEB:

- Banco de México, Banco de datos. México, 2002.
- Economática Snapshot: (cotizaciones de empresas, sector de la industria, datos financieros como dividendos, activos, etc.)
- Factiva (cotizaciones de la bolsa, indicadores macroeconómicos, cotizaciones del dólar)
- Infolatina (Contiene algunas publicaciones que contienen Estadísticas del INEGI)
- Invertia Plus (antes Infosel Inversionista) (cotizaciones de la bolsa, indicadores macroeconómicos, cotizaciones del dólar)
- ISI Emerging Markets (reportes anuales de las empresas, indicadores macroeconómicos, cotizaciones de la bolsa)
- ProQuest Reference (Contiene la Enciclopedia World Book y el CIA World Factbook)
- www.cepal.org
- www.cclac.cl
- www.inegi.gob.mx
- www.localismos.com
- www.monografías.com
- www.nber.com
- www.secretariadeeconomia.gob.mx
- www.siem.gob.mx

Anexo I:

Cuadro 40
Grandes empresas manufactureras
de origen extranjero, 2003.

Empresa	Sede	Iniciación de operaciones	Actividad	País de origen
DELPHI AUTOMOTRIZ	CHIH	1984	1	EU
PANASONIC DE MEXICO, S.A. DE C.V.	DF	1979	1	JAP
ERICSSON TELECOM, S.A. C.V	EDO MEX	1995	1	SUE
LAMPARAS GENERAL ELECTRIC, S. A. DE C. V. (PG)	NVO L	2001	2	EU
MERK S.A. DE C.V. (MERCK) (PG)	EDO MEX	1955	3	ALE
KOBLENZ ELECTRICA, S. A. DE C. V. (PG)		1959	3	ALE
*DAIMLER CHRYSLER VEHICULOS COMERCIALE MEXICO S.A DE C.V.	EDO MEX	1991	3	ALE
MERCEDES BENZ MÉXICO S.A. D C.V.	EDO MEX	1991	3	ALE
GRUPO CELANESE S.A.		1947	3	ALE
LG ELECTRONICS MEXICALI, S.A. DE C.V.		1977	3	COR
GE INDUSTRIAL MOTORS MEXICO, S.A. DE C.V. (PG)	NVO L	1995	3	EU
HEWLETT PACKARD MEXICO S DE RL DE CV (PG)	DF	1966	3	EU
KIMBERLY CLARK DE MEXICO S.A. (PG)	COAH	1991	3	EU
GRUPO GAMESA, S. DE R.L. DE C.V. (PG)	NVO L	1981	3	EU
PFIZER, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1973	3	EU
MERCK SHARP & DHOME DE MEXICO, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1993	3	EU
LEISER, S.A. DE C.V. (PG)	SLP	2001	3	EU
COCLISA SA DE CV (VISTEON)	CHIH	1984	3	EU
*FLEXTRONICS MANUFACTURING AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	AGSC	2001	3	EU
ALTEC ELECTRÓNICA	CHIH	1986	3	EU
KENWORTH MEXICANA SA DE CV	BCM	1959	3	EU
INDUSTRIAS ACROS WHIRLPOOL, S.A. DE C.V.	NVO L	1974	3	EU
*AVON COSMETICS, SA DE CV	DF	1956	3	EU
*DAL-TILE MEXICO, S.A. C.V.	NVO L	1955	3	EU
ARVIN DE MÉXICO	QRO	1963	3	EU
HERSHEY MEXICO, SA DE CV	JAL	1992	3	EU
LABORATORIOS SANFER, S.A. C.V. (PG)	DF	1941	3	FRA
PHILIPS MEXICANA, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1962	3	HOL
ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1992	3	HOL

PHILIPS LIGHTING ELECTRONICS MEXICO, S.A. DE C.V.	BCT	1991	3	HOL
PARMALAT DE MEXICO SA DE CV (PG)	DF	1995	3	ITA
HONDA DE MEXICO SA DE CV (PG)	JAL	1988	3	JAP
ALCOA FUJIKURA	CHIH	1995	3	JAP
CANON BUSINESS MACHINES DE MEXICO, S.A. DE C.V.	BCTIJ	1988	3	JAP
CIGARRERA LA MODERNA, S.A. DE C.V.	NVL	1971	3	RU
INDUSTRIAS ELECTROLUX SA DE CV	CHIH	1982	3	SUE
CEMENTOS APASCO, S.A. CV (PG)		1963	3	SUI
*CIBA ESPECIALIDADES QUIMICAS MEXICO, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1997	3	SUI
PRODUCTOS GERBER, S.A. DE C.V. (PG)	QRO	1959	3	SUI
EMBOTELLADORA POTOSI, S. A. DE C.V. (PEPSI COLA)	ZAC	1983	4	EU
NESTLE MEXICO, S.A. DE C.V.	JAL	1999	4	SUI
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.		1961	###	JAP

1: exporta, 2: importa, 3: importa exporta, 4: sin actividad externa.

PG: empresas proveedoras del gobierno.

Fuente: elaboración propia con base en datos del SIEM.

Cuadro 41
Grandes empresas manufactureras
nacionales 2003.

EMPAQUES DE CARTON TITAN S.A. DE C.V. (TITAN) (PG)	NVO L	1936	2	MEX
GCC CEMENTO, S. A. DE C.V. (PG)	CHIH	1999	2	MEX
GRUPO AGROINDUSTRIAL SAN MIGUEL, S.A. DE C.V.	EDO MEX	1996	2	MEX
HYSAMEX. S.A. DE C.V. (PG)	NVO L	1993	3	MEX
ALTOS HORNOS DE MEXICO AHMSA (PG)	COAH	1942	3	MEX
HERDEZ, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1983	3	MEX
JUGOS DEL VALLE, S.A. DE C.V. (PG)	EDO MEX	1978	3	MEX
GRUPO LAMOSIA, S.A. DE C.V. (PG)	NVO L	1995	3	MEX
PROLEGE, S. DE R.L. DE C.V. (PG)	NVO L	1995	3	MEX
LEISER, S. A. DE C. V. (MABE REFR.) (PG)	GTO	2001	3	MEX
LABORATORIOS SENOSIAIN, S.A. DE C.V. (PG)	DF	1948	3	MEX
LABORATORIOS LIOMONT, S.A. CV. (PG)	DF	1949	3	MEX
INDUSTRIAS IEM, S.A. DE C.V. (PG)	EDO MEX	1974	3	MEX
LABORATORIOS SILANES, S.A. C.V. (PG)	JAL	1947	3	MEX
PRODUCTORA NACIONAL DE PAPEL, S.A. DE C.V. (PG)	SLP	1974	3	MEX
CERVECERIA MODELO DE GUADALAJARA, S.A. DE C.V.	JAL	1951	3	MEX
FEMSA, S. DE R.L. DE C.V.	BCT	2000	3	MEX
IMSA-MEX, S.A. DE C.V.	NVO L	1999	3	MEX
HYLSA, S.A. DE C.V.	NVO L	1943	3	MEX
DEACERO, S.A. DE C.V.	NVO L	1972	3	MEX
PANAMCO BAJIO, S.A. DE C.V.	GTO	1995	3	MEX
RASSINI FRENOS S.A. DE C.V.	PUE	1994	3	MEX
INDUSTRIAS CH, S.A. DE C.V.	EDO MEX	1991	3	MEX
GALVAK, S.A. DE C.V.	NVO L	1981	3	MEX
CELULOSA Y DERIVADOS, S.A. DE C.V. (CYDSA)	JAL	1967	3	MEX
INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A. DE C.V.	CHIH	1972-1994	3	MEX
PORCELANITE S.A. DE C.V.	TLAX	1993	3	MEX
COMPAÑIA INDUSTRIAL DE PARRAS, S.A. DE C.V.	COAH	1899	3	MEX
MAIZ INDUSTRIALIZADO DEL CENTRO, S.A. DE C.V. (MINSIA)	EDO MEX	1993	3	MEX
CELULOSA Y DERIVADOS, S.A. DE C.V. (CYDSA)	JAL	1967	3	MEX
CARTONES PONDEROSA, S.A. DE C.V.	QRO	1979	3	MEX
FABRICA DE PAPEL SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V.	BCM	1980	3	MEX
CIFUNSA DEL BAJIO S.A. DE C.V.	GTO	2003	3	MEX

HILASAL MEXICANA S.A. DE C.V.	JAL	1980	3	MEX
ALUCAPS MEXICANA	MORLS	1978	3	MEX
HARINERA DE MAIZ DE JALISCO, SA DE CV ("MASECA") (PG)	JAL	1992	4	MEX
LALA		1999-2002	4	MEX
OMNILIFE DE MEXICO SA DE CV	DF	1991	4	MEX
INDUSTRIALIZADORA NACOBRE SA DE CV	PUE	1989	4	MEX
LECHERA GUADALAJARA, S.A. DE C.V. (SELLO ROJO)	JAL	1961	4	MEX
CEMEX CONCRETOS S.A.C.V. (PG)		1953-2001	4Y2	MEX
BIMBO, S.A. C.V (MILPA REAL)		1955-2001	4Y2	MEX
FEMSA, EMPAQUES				MEX

1: exporta, 2: importa, 3: importa exporta, 4: sin actividad externa.
PG: empresas proveedoras del gobierno.

Fuente: elaboración propia con base en datos del SIEM.

Anexo II:

Matriz Insumo Producto de 1985.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	D.inter	C. priv.	C. gob.	F.B.C.F	V. exis	Export.	D. final	vbp
1	695400	26	0	2616751	74797	150341	10366	31514	311	0	0	3034	0	134	0	0	0	22621	3605295	2108044	15703	84519	78161	168202	2454629	6059924
2	4974	160237	15501	1326	2376	0	1066	42641	56261	185560	17861	14225	162301	0	0	0	354	2348	667031	1168	135	7130	7297	214035	229765	896796
3	0	0	0	0	0	0	0	888525	0	0	0	0	0	199781	0	0	0	0	1088306	0	0	0	-7721	808325	800604	1888910
4	278160	23	0	1015266	74041	226	23678	111905	0	0	158	15	0	32	0	0	0	63308	1566812	6079342	8287	10229	130538	306933	6535329	8102141
5	25592	452	456	42020	463628	12717	3077	15203	1069	550	10332	4724	6175	742	21724	3723	522	57472	668178	1774632	11476	5186	84901	100098	1976293	2644471
6	4289	1480	0	62	2391	122852	26779	6180	600	0	36713	5913	214211	545	708	105	1043	5225	429096	350467	453	36602	26556	26803	440881	869977
7	10068	999	982	56574	25463	2006	234381	92089	30750	5866	51155	9135	21130	3066	269885	13204	45251	92335	964339	223063	65050	1829	28200	19996	338138	1302477
8	324561	24783	18392	87390	331993	25397	78210	904317	69231	28971	175541	34565	184555	27892	185086	377994	33056	346967	3258901	1119112	78210	5038	135429	536656	1874445	5133346
9	7616	5824	1406	55135	603	813	607	25387	111905	3097	48152	4787	511541	1128	4072	1450	14981	78954	877458	275223	29696	4459	27499	81600	418477	1295935
10	8897	7665	16113	21593	3035	3517	11655	13091	8829	490299	386931	14914	578687	948	14815	4364	1478	10520	1597357	32627	2166	5236	83536	58731	182296	1779653
11	51970	13431	25235	79293	14269	11661	10583	36974	26711	56662	352214	3376	229098	5302	102115	102657	15092	190527	1327170	937150	31111	1714890	20863	734846	3438860	4766030
12	2793	0	657	0	2470	5	1153	383	9	0	714	1501	1551	613	2423	639	4905	9081	28897	304977	10372	37818	23637	84249	461053	489950
13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4897862	0	0	4897862	4897862
14	24668	28892	1406	33529	14685	3099	21864	117295	53061	46865	32154	2135	17534	40071	128484	13505	33460	33226	645933	151006	34523	0	0	589	186118	832051
15	167607	43841	44810	521767	243203	65381	80104	283926	49926	98070	504064	44582	326380	60208	343914	224761	50212	268225	3420981	8289636	38021	1193160	0	3072347	12593164	16014145
16	54163	12314	40661	170888	63998	18316	21910	102811	20933	33238	136472	11610	189850	10032	381556	87127	40310	128384	1524573	2441297	83692	158097	0	388663	3071749	4596322
17	34260	5730	2743	23671	21054	6171	14446	23326	10613	6265	45139	4330	78749	4805	411153	35792	50828	205465	984540	2414160	144033	0	0	55495	2613688	3598228
18	19889	22323	34841	69536	23746	6393	20125	68386	30003	22115	104331	3032	161505	17317	819283	268161	324276	452006	2467268	3411732	2400974	18024	0	185608	6016338	8483606
C.inter	1712907	328020	203203	4794807	1361752	428895	560004	2763953	470212	977558	1901931	161878	2683267	372616	2685218	1133482	615768	1966664	25122135	29913636	2953902	8180079	638896	6843176	48529689	73651824
import.	40409	22807	14162	423658	45295	12130	103755	436323	24539	163738	643542	41376	144468	10574	22473	297713	4966	38146	2490074							
salarios	833082	170084	120170	497698	344537	80370	126671	489323	147447	175000	619288	50290	1357958	201246	1895228	935353	674363	3515688	12233797							
ganancias	3494264	365893	1549554	2276629	768721	319485	442294	1337303	590906	474525	1340236	209724	702445	384422	7701256	2306810	2223912	2882198	29370577							
impuestos	-20738	9992	1821	109349	124166	29097	69753	106444	52831	-11168	261032	26682	9724	-136807	3709970	-77036	79219	80910	4425241							
ins.prim.	4347017	568776	1685707	3307334	1282719	441082	742473	2369393	825723	802095	2864099	328072	2214595	459435	13328927	3462840	2982460	6516942	48529689							
vbp	6059924	896796	1888910	8102141	2644471	869977	1302477	5133346	1295935	1779653	4766030	489950	4897862	832051	16014145	4596322	3598228	8483606	73651824							

Matriz A de coeficientes técnicos (M₁).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Total
1	0.1148	0.0000	0.0000	0.3230	0.0283	0.1728	0.0080	0.0061	0.0002	0.0000	0.0000	0.0062	0.0000	0.0002	0.0000	0.0000	0.0000	0.0027	0.6622
2	0.0008	0.1787	0.0082	0.0002	0.0009	0.0000	0.0008	0.0083	0.0434	0.1043	0.0037	0.0290	0.0331	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001	0.0003	0.4119
3	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.1731	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.2401	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.4132
4	0.0459	0.0000	0.0000	0.1253	0.0280	0.0003	0.0182	0.0218	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0075	0.2470
5	0.0042	0.0005	0.0002	0.0052	0.1753	0.0146	0.0024	0.0030	0.0008	0.0003	0.0022	0.0096	0.0013	0.0009	0.0014	0.0008	0.0001	0.0068	0.2296
6	0.0007	0.0017	0.0000	0.0000	0.0009	0.1412	0.0206	0.0012	0.0005	0.0000	0.0077	0.0121	0.0437	0.0007	0.0000	0.0000	0.0003	0.0006	0.2318
7	0.0017	0.0011	0.0005	0.0070	0.0096	0.0023	0.1800	0.0179	0.0237	0.0033	0.0107	0.0186	0.0043	0.0037	0.0169	0.0029	0.0126	0.0109	0.3277
8	0.0536	0.0276	0.0097	0.0108	0.1255	0.0292	0.0600	0.1762	0.0534	0.0163	0.0368	0.0705	0.0377	0.0335	0.0116	0.0822	0.0092	0.0409	0.8848
9	0.0013	0.0065	0.0007	0.0068	0.0002	0.0009	0.0005	0.0049	0.0864	0.0017	0.0101	0.0098	0.1044	0.0014	0.0003	0.0003	0.0042	0.0093	0.2497
10	0.0015	0.0085	0.0085	0.0027	0.0011	0.0040	0.0089	0.0026	0.0068	0.2755	0.0812	0.0304	0.1182	0.0011	0.0009	0.0009	0.0004	0.0012	0.5547
11	0.0086	0.0150	0.0134	0.0098	0.0054	0.0134	0.0081	0.0072	0.0206	0.0318	0.0739	0.0069	0.0468	0.0064	0.0064	0.0223	0.0042	0.0225	0.3226
12	0.0005	0.0000	0.0003	0.0000	0.0009	0.0000	0.0009	0.0001	0.0000	0.0000	0.0001	0.0031	0.0003	0.0007	0.0002	0.0001	0.0014	0.0011	0.0097
13	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
14	0.0041	0.0322	0.0007	0.0041	0.0056	0.0036	0.0168	0.0228	0.0409	0.0263	0.0067	0.0044	0.0036	0.0482	0.0080	0.0029	0.0093	0.0039	0.2442
15	0.0277	0.0489	0.0237	0.0644	0.0920	0.0752	0.0615	0.0553	0.0385	0.0551	0.1058	0.0910	0.0666	0.0724	0.0215	0.0489	0.0140	0.0316	0.9939
16	0.0089	0.0137	0.0215	0.0211	0.0242	0.0211	0.0168	0.0200	0.0162	0.0187	0.0286	0.0237	0.0388	0.0121	0.0238	0.0190	0.0112	0.0151	0.3545
17	0.0057	0.0064	0.0015	0.0029	0.0080	0.0071	0.0111	0.0045	0.0082	0.0035	0.0095	0.0088	0.0161	0.0058	0.0257	0.0078	0.0141	0.0242	0.1708
18	0.0033	0.0249	0.0184	0.0086	0.0090	0.0073	0.0155	0.0133	0.0232	0.0124	0.0219	0.0062	0.0330	0.0208	0.0512	0.0583	0.0901	0.0533	0.4707
Total	0.2830	0.3658	0.1076	0.5918	0.5149	0.4930	0.4300	0.5384	0.3628	0.5493	0.3991	0.3304	0.5478	0.4478	0.1677	0.2466	0.1711	0.2318	

Matriz $(I - A)^{-1}$, (M_2) .

1.15373	0.00191928	0.000512834	0.427186	0.0583574	0.23447	0.0287862	0.0216333	0.00311306	0.00150268	0.00393989	0.0130701	0.0125374	0.00186068	0.00144867	0.00265146	0.00156789	0.00878886
0.0134191	1.22124	0.0118711	0.00696196	0.00531333	0.00479927	0.00533408	0.0166372	0.061311	0.177668	0.0221907	0.0433541	0.0700211	0.0042562	0.000903439	0.00233957	0.00117613	0.00282217
0.0163738	0.0196782	1.00354	0.0120209	0.0384208	0.0142508	0.024122	0.221013	0.0277893	0.0194803	0.0150424	0.0206735	0.0184034	0.26235	0.00671381	0.0209126	0.00657304	0.0127449
0.0630525	0.00192318	0.000708822	1.16788	0.047686	0.0155339	0.0300268	0.032911	0.00348434	0.00181885	0.00273579	0.00444226	0.0035752	0.0020057	0.00177575	0.00376414	0.00190269	0.0118355
0.00688159	0.00165166	0.000614609	0.0102888	1.2146	0.0226904	0.0053722	0.00553798	0.00221146	0.00156789	0.00413497	0.0130157	0.00406579	0.00201478	0.00252624	0.00227094	0.00124006	0.00943909
0.00139745	0.00292417	0.000131783	0.00103745	0.002343	1.16519	0.0297913	0.0026929	0.00210594	0.00123704	0.0104551	0.0152466	0.0522593	0.00129684	0.000760211	0.000700599	0.00101237	0.00158401
0.00649976	0.00691293	0.00159271	0.0154966	0.0231726	0.00905448	1.22554	0.0304481	0.036594	0.0108537	0.0205175	0.0290678	0.0159508	0.00889941	0.0234454	0.00909969	0.0184132	0.018071
0.0824054	0.0515599	0.0170574	0.0545723	0.201174	0.0692376	0.102427	1.23126	0.0862679	0.0465212	0.0646514	0.10213	0.0779051	0.0537202	0.0241226	0.110431	0.0214626	0.0624438
0.00265357	0.00968381	0.00128172	0.0101075	0.00246601	0.00257375	0.00228612	0.00782353	1.09648	0.00526684	0.0134148	0.0123063	0.117149	0.00276077	0.00141847	0.00214091	0.0060039	0.0118319
0.00507299	0.0178587	0.0123841	0.00842632	0.00552662	0.0104123	0.0182175	0.00966654	0.0157125	1.38932	0.123491	0.0456287	0.173822	0.00649056	0.00309396	0.00550419	0.00226055	0.00593953
0.0137082	0.0236215	0.00220446	0.0198186	0.0131155	0.0227059	0.0157844	0.0137727	0.0295023	0.0540477	1.08876	0.0138083	0.0656948	0.0103713	0.0101141	0.0283099	0.00830333	0.0283838
0.000648791	0.000133547	0.00034713	0.000320193	0.00127744	0.000236886	0.0012484	0.00032971	0.000173079	0.00014068	0.000256971	1.00325	0.00048614	0.000913287	0.000355995	0.000249537	0.0015789	0.00127605
0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	1.	0.	0.	0.	0.	0.
0.00878569	0.0447861	0.00244989	0.0107223	0.014984	0.00943691	0.026622	0.0328286	0.0535456	0.0475948	0.01604	0.0124731	0.020483	1.05394	0.0105714	0.00748434	0.0119028	0.00806294
0.0476163	0.0753177	0.0293103	0.101189	0.139496	0.110906	0.0969682	0.0889702	0.0655837	0.103995	0.137964	0.11468	0.11046	0.0928343	1.03142	0.0658298	0.023822	0.0476514
0.0164677	0.023162	0.0240482	0.0349869	0.0417424	0.0342511	0.0296342	0.0357031	0.0263423	0.0360938	0.0414291	0.0336487	0.0554908	0.023635	0.0280071	1.02634	0.0153396	0.0216596
0.00937143	0.0121144	0.00334188	0.010339	0.016558	0.0144873	0.0186964	0.0105145	0.013965	0.0111953	0.0169083	0.014616	0.0249247	0.0106884	0.0292372	0.0126424	1.01809	0.0287268
0.0117349	0.0420486	0.0237839	0.0233077	0.0287373	0.0221662	0.0328088	0.0323742	0.0394213	0.0354668	0.0413892	0.0214999	0.057814	0.037215	0.0617616	0.0711976	0.100572	1.06589

Matriz $(I - A)^{-1} - A$, (M_3) .

1.03909	0.002196	0.000565342	0.10429	0.0301807	0.0617255	0.0210094	0.0157275	0.00324358	0.00183153	0.00405085	0.00567469	0.0124839	0.00894977	0.00152148	0.00270359	0.00164831	0.00614337
0.00516535	1.04248	0.000375222	0.006723	0.00428711	0.00475297	0.00445574	0.00761356	0.0178236	0.0733076	0.0184423	0.0133467	0.0179678	0.00347548	0.000881874	0.00227123	0.00105399	0.00247973
0.0163666	0.0196679	1.00358	0.012018	0.0384069	0.014249	0.0241088	0.0479206	0.0277916	0.0194811	0.0150406	0.0076144	0.0163262	0.0223282	0.00671025	0.0209108	0.00655365	0.0127294
0.0171547	0.00193622	0.000722456	1.04258	0.0196896	0.0152371	0.0118346	0.0111255	0.00350419	0.00183608	0.00274142	0.00250144	0.00338662	0.00240113	0.00177909	0.00376672	0.00190416	0.00433622
0.00268556	0.00115559	0.000651902	0.00509198	1.03931	0.00809405	0.00297851	0.00259138	0.00141993	0.00127394	0.00193902	0.00309058	0.00260321	0.00121735	0.00112812	0.00147609	0.00114156	0.00264199
0.000698645	0.00122403	0.000208505	0.00103839	0.00144584	1.02399	0.00919313	0.00150998	0.00160835	0.00123858	0.00275634	0.00298804	0.0084289	0.000624775	0.000760747	0.000702213	0.000712709	0.000984839
0.00481304	0.00489576	0.00248599	0.00850688	0.0136048	0.00676688	1.04556	0.0127449	0.0129182	0.00756697	0.00983022	0.00867447	0.0105089	0.00546195	0.00655101	0.00621802	0.00581648	0.00718018
0.0287582	0.0239219	0.00715229	0.0437507	0.0755796	0.0400212	0.0423416	1.05501	0.0328682	0.0302192	0.0278353	-0.0411247	0.0352231	0.0204986	0.0124995	0.028212	0.0121513	0.0214519
0.00164751	0.00336579	0.000228854	0.00330325	0.00225208	0.00166871	0.00177738	0.002846	1.01007	0.00355888	0.00330942	0.00204107	0.012182	0.00111609	0.00183353	0.00180102	0.00252696	
0.00413472	0.0100306	0.038341	0.00613901	0.00574491	0.00690164	0.0101452	0.0146557	0.00986767	1.11449	0.0428073	0.014919	-0.0916129	0.0144259	0.0024244	0.00532218	0.00208495	0.00517605
0.00521021	0.00873039	0.00847365	0.0100939	0.00795513	0.00939515	0.00783529	0.00795467	0.0090777	0.0223694	1.01496	0.00614198	0.0132369	0.00566363	0.00375623	0.00614071	0.00414358	0.00596271
0.000156895	0.000140397	0.000544926	0.00032617	0.000396512	0.000243972	0.000360414	0.000339417	0.000186901	0.000150066	0.00016443	1.00014	0.000179191	0.000347242	0.000159353	0.000159926	0.000182157	0.000182365
0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	1.	0.	0.	0.	0.	0.
0.00468961	0.0125708	0.00205788	0.00662576	0.00939395	0.00584116	0.00982812	0.0100971	0.012655	0.0212993	0.00934438	0.00613529	0.0118237	1.00587	0.00257323	0.00459058	0.00260226	0.0041647
0.0197545	0.0261884	-0.00418253	0.0366717	0.0471173	0.0356672	0.0352319	0.0315185	0.0268207	0.0487079	0.0320186	0.0183495	0.0326361	0.0180933	1.00986	0.016726	0.00975225	0.0159222
0.00728728	0.00906172	-0.0139917	0.013677	0.0168913	0.0129059	0.0124068	0.0120264	0.00962739	0.0170192	0.0125636	0.00770163	0.012564	0.00612283	0.00408486	1.00699	0.00401599	0.00633881
0.00362097	0.00371484	0.000623724	0.00740687	0.00848186	0.0073548	0.00764586	0.00560107	0.0056192	0.0073548	0.00734653	0.0051132	0.00752274	0.00446502	0.00352418	0.00480214	1.00397	0.00449942
0.00941207	0.0169294	0.00419229	0.0146916	0.0197084	0.014798	0.0173268	0.0187888	0.0162278	0.0230147	0.0194672	0.013381	0.0210125	0.0160931	0.0105527	0.0128319	0.0104606	1.01257

Matriz (M₄)

0.00361868
0.0203815
0.013816
0.00251275
0.00379786
0.00960277
0.0188447
0.0593805
0.0123211
0.113423
1.
0.000236021
0.
0.0147323
0.126716
0.0380515
0.0155298
0.0380148

Matriz Y_t^t, (M₅)

0.00667	0.13747	0.57662	-0.00342
0.02543	0.18966	0.408	0.01114
0.0075	0.06362	0.82034	0.00096
0.05229	0.06143	0.28099	0.0135
0.01713	0.13029	0.29069	0.04695
0.01394	0.09238	0.36723	0.03345
0.07966	0.09725	0.33958	0.05355
0.085	0.09532	0.26051	0.02074
0.01894	0.11378	0.45597	0.04077
0.09201	0.09833	0.26664	-0.00628
0.13503	0.12994	0.28121	0.05477
0.08445	0.10264	0.42805	0.05446
0.0295	0.27726	0.14342	0.00199
0.01271	0.24187	0.46202	-0.16442
0.0014	0.11835	0.4809	0.23167
0.06477	0.2035	0.50188	-0.01676
0.00138	0.18742	0.61806	0.02202
0.0045	0.41441	0.33974	0.00954

Matriz Z^t Y_t^t, (M₆)

0.0228495	0.195956	0.779772	0.00998913
0.043652	0.28935	0.63933	0.027161
0.0126902	0.0892073	0.875892	0.00797487
0.0765818	0.178571	0.708088	0.039879
0.0487661	0.2406	0.616731	0.0937035
0.0325492	0.191651	0.71062	0.0668311
0.115442	0.186024	0.609733	0.0886169
0.117101	0.188293	0.647038	0.0444713
0.0411722	0.201484	0.690946	0.0575311
0.148137	0.233272	0.603755	0.0143831
0.170137	0.219667	0.517673	0.0920832
0.106645	0.173014	0.634532	0.0854026
0.0718063	0.404944	0.485328	0.0369033
0.0248865	0.314778	0.805661	-0.148849
0.00956575	0.169101	0.580943	0.240522
0.0019832	0.268967	0.646203	0.00238873
0.0812758	0.248519	0.7143	0.0290168
0.0088952	0.477214	0.478628	0.0251533

Matriz A^{*}, (M₇)

⊗	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
1	0.1148	0.0000	0.0000	0.4318	0.0123	0.0248	0.0017	0.0052	0.0001	0.0000	0.0000	0.0005	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0037	0.5949
2	0.0055	0.1787	0.0173	0.0015	0.0026	0.0000	0.0012	0.0475	0.0627	0.2069	0.0199	0.0159	0.1810	0.0000	0.0000	0.0000	0.0004	0.0026		0.7438
3	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.4704	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.1058	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000		0.5762
4	0.0343	0.0000	0.0000	0.1253	0.0091	0.0000	0.0029	0.0138	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0078	0.1934
5	0.0097	0.0002	0.0002	0.0159	0.1753	0.0048	0.0012	0.0057	0.0004	0.0002	0.0039	0.0018	0.0023	0.0003	0.0082	0.0014	0.0002	0.0217		0.2534
6	0.0049	0.0017	0.0000	0.0001	0.0027	0.1412	0.0308	0.0071	0.0007	0.0000	0.0422	0.0068	0.2462	0.0006	0.0008	0.0001	0.0012	0.0060		0.4932
7	0.0077	0.0008	0.0008	0.0434	0.0195	0.0015	0.1800	0.0707	0.0236	0.0045	0.0393	0.0070	0.0162	0.0024	0.2072	0.0101	0.0347	0.0709		0.7404
8	0.0632	0.0048	0.0036	0.0170	0.0647	0.0049	0.0152	0.1762	0.0135	0.0056	0.0342	0.0067	0.0360	0.0054	0.0361	0.0736	0.0064	0.0676		0.6348
9	0.0059	0.0045	0.0011	0.0425	0.0005	0.0006	0.0005	0.0196	0.0864	0.0024	0.0372	0.0037	0.3947	0.0009	0.0031	0.0011	0.0116	0.0609		0.6771
10	0.0050	0.0043	0.0091	0.0121	0.0017	0.0020	0.0065	0.0074	0.0050	0.2755	0.2174	0.0084	0.3252	0.0005	0.0083	0.0025	0.0008	0.0059		0.8976
11	0.0109	0.0028	0.0053	0.0166	0.0030	0.0024	0.0022	0.0078	0.0056	0.0119	0.0739	0.0007	0.0481	0.0011	0.0214	0.0215	0.0032	0.0400		0.2785
12	0.0057	0.0000	0.0013	0.0000	0.0050	0.0000	0.0024	0.0008	0.0000	0.0000	0.0015	0.0031	0.0032	0.0013	0.0049	0.0013	0.0100	0.0185		0.0590
13	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000		0.0000
14	0.0296	0.0347	0.0017	0.0403	0.0176	0.0037	0.0263	0.1410	0.0638	0.0563	0.0386	0.0026	0.0211	0.0482	0.1544	0.0162	0.0402	0.0399		0.7763
15	0.0105	0.0027	0.0028	0.0326	0.0152	0.0041	0.0050	0.0177	0.0031	0.0061	0.0315	0.0028	0.0204	0.0038	0.0215	0.0140	0.0031	0.0167		0.2136
16	0.0118	0.0027	0.0088	0.0372	0.0139	0.0040	0.0048	0.0224	0.0046	0.0072	0.0297	0.0025	0.0413	0.0022	0.0830	0.0190	0.0088	0.0279		0.3317
17	0.0095	0.0016	0.0008	0.0066	0.0059	0.0017	0.0040	0.0065	0.0029	0.0017	0.0125	0.0012	0.0219	0.0013	0.1143	0.0099	0.0141	0.0571		0.2736
18	0.0023	0.0026	0.0041	0.0082	0.0028	0.0008	0.0024	0.0081	0.0035	0.0026	0.0123	0.0004	0.0190	0.0020	0.0966	0.0316	0.0382	0.0533		0.2908

Matriz $Z^* = (I - A^*)^{-1}$, (M_8)

1.15382	0.00027441	0.000182541	0.571174	0.0253803	0.0336284	0.00614975	0.0183172	0.000720927	0.000433432	0.00309232	0.00105539	0.0101408	0.000221535	0.00381157	0.00200773	0.000921656	0.0121713
0.0204246	1.22123	0.0257032	0.0276198	0.0141112	0.00261537	0.00742495	0.0944979	0.0885712	0.352436	0.11805	0.0237011	0.382061	0.00400725	0.0158803	0.0119713	0.00464517	0.0257323
0.0519455	0.00932879	1.00379	0.0512851	0.0537964	0.00650484	0.0166185	0.600798	0.0190968	0.0183174	0.0380071	0.00534983	0.0477157	0.115612	0.0568879	0.0509232	0.0124907	0.057254
0.0471062	0.00021187	0.000178657	1.16784	0.0155035	0.00162054	0.00478687	0.0208346	0.000557916	0.00039628	0.00160223	0.000267831	0.00214323	0.000204839	0.00348166	0.00212998	0.000839142	0.0123133
0.0158255	0.000601459	0.000549267	0.0314898	1.21458	0.00745875	0.00266787	0.0106323	0.00109526	0.00105901	0.00735614	0.00243759	0.00739538	0.000663517	0.0149448	0.0039398	0.00175718	0.0301188
0.00961358	0.00294683	0.000632718	0.00976335	0.00711028	1.16519	0.0445527	0.0161349	0.00308069	0.00252011	0.0573482	0.00857274	0.29442	0.00120018	0.0149145	0.00385465	0.00414146	0.0156441
0.029807	0.00422993	0.00370716	0.0959803	0.0471311	0.00598302	1.22555	0.121051	0.0364685	0.0148642	0.0753099	0.0109523	0.0601014	0.00589033	0.287505	0.0320124	0.0507233	0.117622
0.0966944	0.00897566	0.00566108	0.0857633	0.103698	0.0116462	0.0259542	1.23147	0.0218079	0.0160274	0.0600532	0.00971622	0.074311	0.00870986	0.0750728	0.098892	0.0149811	0.103177
0.0135763	0.00684051	0.0022242	0.0637398	0.00520475	0.00175504	0.00230691	0.0314667	1.09648	0.00733245	0.04943	0.00465345	0.442947	0.00180905	0.0168618	0.00766463	0.0166045	0.0775088
0.0166561	0.00903585	0.0150315	0.0377927	0.00840461	0.00513592	0.013333	0.0288598	0.0115501	1.38937	0.330733	0.0126135	0.478393	0.00322701	0.0281896	0.0145586	0.0045931	0.0286476
0.0174329	0.00446538	0.0066716	0.0337534	0.00758567	0.00411661	0.00438815	0.0183497	0.00812674	0.0203101	1.08898	0.00144148	0.0677611	0.00245628	0.0341803	0.0275912	0.00636506	0.0507902
0.0074204	0.00024214	0.00149623	0.00495043	0.00701029	0.000396802	0.00331455	0.00322491	0.000457459	0.000511109	0.0030055	1.00325	0.00503168	0.00167611	0.0099044	0.00265817	0.0112866	0.0214812
0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	1.	0.	0.	0.	0.	0.	0.
0.0510631	0.0482669	0.00623548	0.103422	0.0474185	0.00970193	0.0416789	0.203366	0.0835384	0.101873	0.0922311	0.007366	0.120603	1.05402	0.20391	0.0416296	0.0514512	0.0824145
0.0178048	0.00417176	0.00368883	0.051104	0.0230479	0.00603231	0.00788559	0.0286252	0.00529389	0.0115144	0.0410715	0.00352497	0.0337902	0.00488835	1.03141	0.0188676	0.00530484	0.025196
0.0215489	0.00454997	0.0100888	0.0616084	0.024006	0.00648428	0.00844958	0.0400855	0.00747263	0.0139291	0.0430206	0.00356504	0.0591116	0.00431366	0.0976739	1.02636	0.0120422	0.0400246
0.0155054	0.0030189	0.00189295	0.0232138	0.0121998	0.00347755	0.00679049	0.0151682	0.00496732	0.00548428	0.0222953	0.00199622	0.0338617	0.00244494	0.130026	0.0160895	1.01808	0.0677644
0.00206638	0.00439823	0.00542792	0.0220859	0.00896209	0.00231963	0.00507558	0.0197108	0.00597522	0.00741511	0.0232475	0.00128775	0.0333038	0.00362278	0.116526	0.0385684	0.0426355	1.06589

Anexo III:

TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO.

Los diferentes tratados comerciales que México ha firmado con otros países son:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá-Estados Unidos-México): el 1 de enero de 1994 entró el vigor.
- Tratado de Libre Comercio México-Bolivia: entró en vigor el 1 de enero de 1995.
- Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica: fecha de firma: 5 de abril de 1994, entrada en vigor: 1o. de enero de 1995
- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México): fecha de firma: 13 de junio de 1994, entrada en vigor: 1o. de enero de 1995
- Acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) Venezuela-Bolivia, Costa Rica-Brasil-Argentina-Uruguay-Paraguay-Perú-Ecuador.
- Acuerdo de Complementación Económica México-Chile: fecha de firma: 1o. de octubre de 1998, entrada en vigor: 1o. de agosto de 1999.
- Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte Guatemala-Honduras-El Salvador: fecha de firma: 29 de junio de 2000.
- Entrada en Vigor: El Salvador: 15 de marzo de 2001; Guatemala: 15 de marzo de 2001; Honduras: 1o. de junio de 2001; México: 14 de marzo de 2001
- Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua: fecha de firma: 18 de diciembre de 1997, entrada en vigor: 1o. de julio de 1998.
- Tratado de Libre Comercio México-Israel: fecha de firma: 10 de abril de 2000, entrada en vigor: 1 de julio de 2000.
- Tratado de libre comercio México-Unión Europea: fecha de firma: 23 de marzo de 2000, entrada en vigor: 1o. de julio de 2000.
- Tratado de Libre Comercio México-Países de la EFTA, por sus siglas en ingles, Asociación Europea de Libre Comercio.
- México – AELC. fecha de firma: 27 de noviembre de 2000, entrada en vigor: 1º de julio de 2001 (México, Noruega y Suiza); 1º de octubre de 2001 (Islandia).
- México – Uruguay: Acuerdo de Complementación Económica No 60. Fecha de firma: 15 de noviembre de 2003, entrada en vigor: 15 de julio de 2004

En 2004 México y Japón firmaron el “Acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón”, el cual entrará en vigor en este año.

El preámbulo de dichos tratados hace votos por:

FORTALECER los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;

ACCELERAR y fortalecer la revitalización de los esquemas de integración americanos; ALCANZAR un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus país, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico relativos;
CONTRIBUIR al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;
CREAR un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios;
REDUCIR las distorsiones en el comercio;
ESTABLECER reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
ASEGURAR un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión;
DESARROLLAR sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;
FORTALECER la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
ALENTAR la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual;
CREAR nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
EMPRENDER todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
PRESERVAR su capacidad para salvaguardar el bienestar público;
PROMOVER el desarrollo sostenible;
REFORZAR la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;
FOMENTAR la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales; y
PROTEGER y fortalecer los derechos fundamentales de sus trabajadores.

Los objetivos en común con los que los países llevan a cabo sus acuerdos comerciales se manifiestan a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Estos objetivos son:

- (a) estimulación de la expansión y diversificación del comercio;
- (b) eliminación de las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre los países;
- (c) promoción de condiciones de competencia leal en el comercio;
- (d) aumento sustancial de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio;
- (e) protección y validación, de manera adecuada y efectiva, hacia los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada país;
- (f) establecimiento de lineamientos para la ulterior cooperación entre los países, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado;
- (g) creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- (h) liberalización progresiva de la inversión.

Cada país de los que celebran los tratados comerciales aseguran, de conformidad con sus normas constitucionales, el cumplimiento de las disposiciones de los tratados en sus territorios, en el ámbito federal o central, estatal o departamental y municipal, salvo en los casos en que los tratados disponen de otra cosa.