



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**LA CONVERSIÓN GRADUAL DE LA ECONOMÍA
MEXICANA EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE
PRODUCTOS BÁSICOS A UNA DE
MANUFACTURAS HACIA EL MERCADO DE
AMÉRICA DEL NORTE (2000-2010)**

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

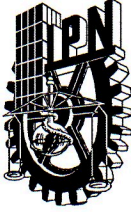
ISELA JANETH LÓPEZ VALLE

**DIRECTORES: DR. JUAN CARLOS BALTAZAR HERNÁNDEZ
M. EN C. HÉCTOR ALLIER CAMPUZANO**



MÉXICO, D.F.

JUNIO DE 2012



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de México D.F., siendo las 12:30 horas del día 20 del mes de marzo del año 2012 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis, designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de la SEPI ESE-IPN para examinar la tesis titulada:

La conversión gradual de la economía mexicana en la actividad exportadora de productos básicos a una de manufacturas hacia el mercado de América del Norte (2000-2010).

Presentada por el alumno:

López

Apellido paterno

Valle

Apellido materno

Isela Janeth

Nombre(s)

Con registro:

A	1	0	0	0	1	8
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de:

Maestría en Ciencias Económicas.

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **APROBAR LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Directores de tesis

Dr. Juan Carlos Baltazar Hernández
(Director de tesis)

M. en C. Héctor Allier Campuzano
(Director de tesis)

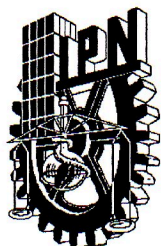
Dra. Alicia Bazarte Martínez

Dr. Omar Neme Castillo

Dr. Humberto Ríos Bolívar

PRESIDENTE DEL COLEGIO DE PROFESORES

Dr. Gerardo Angeles Castro



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO

CARTA CESION DE DERECHOS

En México D. F., siendo las 12:00 horas del día martes 20 del mes de marzo del año 2012, el (la) que suscribe Isela Janeth López Valle alumno (a) del Programa de Maestría en Ciencias Económicas con número de registro A100018 adscrito a la SEPI ESE-IPN manifiesta que es autor (a) intelectual del presente trabajo de tesis bajo la dirección del Dr. Juan Carlos Baltazar Hernández y del M.en C. Héctor Allier Campuzano y cede los derechos del trabajo intitulado La conversión gradual de la economía mexicana en la actividad exportadora de productos básicos a una de manufacturas hacía el mercado de América del Norte (2000-2010), al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección Calle 21 de enero # 8. Colonia Ampliación Altamira Naucalpan, Edomex (C.P. 53700) Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

M.EN C. © ISELA JANETH LÓPEZ VALLE

Nombre y firma

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por haberme dado fortaleza y ayuda en los momentos más difíciles de la maestría, por darme sabiduría para poder alcanzar este triunfo.

A mi esposo Cuauhtémoc León, por su gran apoyo y optimismo incondicional que me impulso a seguir adelante, por su compañía en todas las clases y noches de desvelo, por su amor y cariño. Gracias Cuauhtemito, te amo.

A mis padres, Leopoldo López y Paula Valle, quienes me infundieron la ética y el rigor que guían mi transitar por la vida, por su gran apoyo en mis decisiones, por todas sus oraciones que me han ayudado a concluir esta etapa de mi vida, por su amor incondicional, por sus enseñanzas, por siempre estar cuando los necesito, por darme el privilegio de ser su hija, mil gracias, los quiero mucho.

A mis hermanas, Mónica, Mayra y Saraí, por su amor cariño y animo en los momentos difíciles de la maestría, por estar siempre cuando las necesito, por sus oraciones, gracias por su paciencia, gracias por preocuparse por su hermana Isela, gracias por compartir sus vidas, pero sobre todo gracias por estar en otro momento tan importante en mi vida.

AI INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL, por ser una gran institución que día a día forma gente de calidad, con valores y por el orgullo de ser Politécnico.

A mis directores, Dr. Juan Carlos Baltazar H. y M en C. Héctor Allier Campuzano, por su apoyo, por el gran entusiasmo con que revisaron y dirigieron la tesis.

A mis profesores, por ser mis guías y por compartir todo ese valioso conocimiento.

ÍNDICE

Índice general	I
Índice de figuras cuadros	II
Índice de gráficas	III
Glosario	VI
Siglas y Abreviaturas	XIII
Resumen	XIV
Abstract	XV
Introducción	XVI
Capítulo I. Los fundamentos teóricos y metodológicos	
1.1 Teoría de Michael E. Porter (La ventaja competitiva de las naciones)	2
1.2. Teoría de Paul Krugman (Teoría de la globalización)	8
1.3 Teoría de Dunning (Paradigma eclético)	10
Capítulo II. El carácter convencional de la economía exportadora de México	
2.1. México como país exportador	13
2.2. El predominio de la actividad exportadora de materias primas	16
2.3. La actividad exportadora de manufacturas	31
2.4. La conversión de la actividad exportadora de productos básicos a la actividad exportadora de manufacturas en el período 2000-2010.	43
Capítulo III. La importancia de la inversión extranjera en la actividad exportadora de la economía mexicana	
3.1. Principios y Políticas de Derecho Internacional que rigen a la inversión.	51
3.2. Comportamiento de la inversión extranjera directa en México durante el periodo 2000-2010	54
3.3. El sector electrónico como destino de la IED en México	57
3.4. Participación de las exportaciones de productos eléctricos en el mercado de América del Norte durante el periodo 2000-2010.	61
Conclusiones	63
Bibliografía	65

Índice de figuras cuadros y gráficas

Figuras

Figura 1	Diamante de la ventaja competitiva nacional	4
Figura 2	Productos industriales y alimentos que se importan y exportan.	11
Figura 3	Modelos del comercio con industrias competitivas monopolísticas	11
Figura 4	Inversión directa y sus ventajas	13

Cuadros

Cuadro 1	Balanza comercial de exportaciones no petroleras de México al mundo y hacia América del Norte.	16
Cuadro 2	Total de exportación agrícola hacia América del Norte	20
Cuadro 3	Total de exportación de verduras	22
Cuadro 4	Total de exportación de frutas	24
Cuadro 5	Total de exportación de café y tabaco	26
Cuadro 6	Total de exportación de semillas	28
Cuadro 7	Exportación de miel, flores y algodón	30
Cuadro 8	Total de exportación de carnes	32
Cuadro 9	Total de exportación de manufactura	35
Cuadro 10	Exportación de madera y papel	36
Cuadro 11	Exportación de productos automotrices	38
Cuadro 12	Exportación de productos minerales	40
Cuadro 13	Exportación maquinaria y equipo especial para industrias	42
Cuadro 14	Balanza comercial de exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte (2000-2010)	46
Cuadro 15	Exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte (2000-2010), porcentaje de variación anual.	36
Cuadro 16	Exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte (2000-2010), porcentaje de variación anual.	48
Cuadro 17	Inversión Extranjera Directa en México (2000-2010)	56
Cuadro 18	Inversión Extranjera Directa en México por países (2000-2010) IED en México	57
Cuadro 19	Inversión Extranjera Directa en México por sectores (2000-2010)	59
Cuadro 20	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)	59 43
Cuadro 21	Inversión Extranjera Directa en México por sectores	63

Índice de Gráficas

Gráfica 1	Total de exportaciones no petroleras de México hacia el mundo y América del Norte	17
Gráfica 2	Total de exportaciones de productos no petroleros	17
Gráfica 3	Exportaciones de productos no petroleros hacia América del Norte	18
Gráfica 4	Uso de suelo	19
Gráfica 5	Exportación de productos agropecuarios	19
Gráfica 6	Total de exportación hacia América del Norte (2000-2010)	20
Gráfica 7	Total de exportación agrícola hacia América del Norte (2000-2010)	21
Gráfica 8	Exportación de total de verduras hacia América del Norte (2000-2010)	22
Gráfica 9	Exportación de total de verduras hacia América del Norte (2000-2010)	23
Gráfica 10	Exportación total de frutas hacia América del Norte (2000-2010)	24
Gráfica 11	Exportación total de frutas hacia América del Norte (2000-2010)	25
Gráfica 12	Exportación de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010)	26
Gráfica 13	Exportación de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010)	27
Gráfica 14	Exportación total de semillas hacia América del Norte (2000-2010)	28
Gráfica 15	Exportación total de semillas hacia América del Norte (2000-2010)	29
Gráfica 16	Exportación total de miel, flores y algodón hacia América del Norte (2000-2010)	30
Gráfica 17	Exportación total de miel, flores y algodón hacia América del Norte (2000-2010)	31
Gráfica 18	Exportación del total de carne hacia América del Norte (2000-2010)	32
Gráfica 19	Exportación del total de carne hacia América del Norte (2000-2010)	33
Gráfica 20	Total de exportaciones de manufacturas (2000-2010)	34
Gráfica 21	Total de exportaciones de manufacturas con maquila (2000-2010)	35
Gráfica 22	Total de exportaciones de manufacturas con maquila (2000-2010)	35
Gráfica 23	Exportación de industria de madera y papel (2000-2010)	36
Gráfica 24	Exportación de industria de madera y papel (2000-2010)	37
Gráfica 25	Exportación de productos automotrices hacia América del Norte (2000-2010)	38
Gráfica 26	Exportación de productos automotrices hacia América del Norte (2000-2010)	39
Gráfica 27	Exportación de productos minerales hacia América del Norte (2000-2010)	40
Gráfica 28	Exportación de productos minerales hacia América del Norte	41

	(2000-2010)	
Gráfica 29	Exportación de maquinaria y equipo especial para industrias diversas	42
Gráfica 30	Exportación de maquinaria y equipo especial para industrias diversas	43
Gráfica 31	Exportación de maquinaria de equipos eléctricos, relojes e industria de vestir	44
Gráfica 32	Exportación de maquinaria de equipos eléctricos, relojes e industria de vestir	45
Gráfica 33	Exportaciones de manufacturas y exportaciones agropecuarias	46
Gráfica 34	Exportaciones manufactureras y agropecuarias en el periodo (2000-2010)	47
Gráfica 35	Porcentaje de un año a otro de las exportaciones manufactureras y agropecuarias	49
Gráfica 36	Porcentaje de un año a otro de las exportaciones manufactureras y agropecuarias	50
Gráfica 37	Inversión Extranjera Directa en México (2000-2010)	56
Gráfica 38	Inversión Extranjera Directa en México por países (2000-2010)	57
Gráfica 39	Inversión Extranjera Directa en México por países (2000-2010)	57
Gráfica 40	IED en México	58
Gráfica 41	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)	60
Gráfica 42	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)	60
Gráfica 43	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial minería (2000-2010)	60
Gráfica 44	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial minería (2000-2010)	60
Gráfica 45	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial electricidad y suministro de gas (2000-2010)	61
Gráfica 46	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial electricidad y suministro de gas (2000-2010)	61
Gráfica 47	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial construcción (2000-2010)	61
Gráfica 48	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial construcción (2000-2010)	61
Gráfica 49	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial industrias manufactureras (2000-2010)	62
Gráfica 50	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial industrias manufactureras (2000-2010)	62
Gráfica 51	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)	63
Gráfica 52	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)	64
Gráfica 53	Inversión Extranjera Directa en México por sector industrial	64

Gráfica 54

(2000-2010)
Inversión extranjera de México por América del Norte

Glosario

Acción cambiaria. La que se ejercita por falta de aceptación parcial o total, por carecer de pago parcial o total, o cuando el girado o el aceptante de una letra de cambio fueron declarados en estado de quiebra o de concurso.

Actividad económica. Conjunto de acciones que tienen por objeto la producción, distribución y consumo de bienes y servicios generados para satisfacer las necesidades materiales y sociales.

Actividad financiera. Es el conjunto de operaciones que se efectúan en el mercado de oferentes y demandantes de recursos financieros, incluyendo aquellas operaciones que intervienen en la formación del mercado de dinero y de capitales.

Actividades empresariales. Conjunto de acciones realizadas por empresarios privados en las diferentes áreas económicas tales como las comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras, mineras y de servicios.

Aduana. Las aduanas son oficinas públicas administrativas establecidas en los lugares de acceso o salida del país, dependientes del Servicio de Administración Tributaria perteneciente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con facultades para recaudar impuestos y demás derechos que se hallen a su cargo, fiscalizar la entrada y salida de mercancías y hacer cumplir las leyes que a este ramo se refieren, y las que le son conexas, como las de salubridad, comunicaciones, migratorias, etc.

Agentes económicos. Se refiere a la clasificación de las unidades administrativas, productivas o consumidoras que participan en la economía; en Cuentas Nacionales se consideran agentes económicos a las familias, empresas, gobierno y el exterior. En el caso de las transferencias, los agentes económicos son: Empresas Públicas, Empresas Privadas, Organismos Descentralizados, Productores de Mercancías, Instituciones de Seguridad Social, Organismos Descentralizados Productores de Servicios Sociales y Comunales, Instituciones Privadas sin fines de lucro, Particulares, Estados y Municipios, y el Exterior.

Apertura comercial. Conjunto de medidas de carácter económico y legislativo, que facilitan la movilidad de bienes, servicios, tecnologías y capitales entre países

Ahorro. Parte de la renta que no se consume; en otras palabras, diferencia entre la renta disponible y el consumo.

Ahorro en cuenta corriente. Diferencia positiva de los ingresos respecto a los gastos en cuenta corriente que coadyuvan a la generación de recursos para la formación neta de capital.

Ahorro en cuenta de capital. Diferencia de ingresos respecto a los gastos en cuenta de capital.

Ahorro en la economía. El excedente de los ingresos sobre los gastos de consumo es el ahorro. Se obtiene a partir del ingreso nacional disponible al cual se le restan los gastos de consumo final de las familias, el gobierno general y las instituciones sin fines

de lucro que sirven a los hogares. El ahorro se puede obtener en términos brutos y netos según sea si se le adiciona o no el consumo de capital fijo y el excedente de la nación por transacciones corrientes. El ahorro bruto es igual a la formación bruta de capital.

Ahorro externo. Es la cantidad de recursos que requiere la economía nacional para cubrir el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. El ahorro externo se compone por la inversión extranjera directa, los préstamos recibidos por el sector público y privado no monetario, el cambio en las reservas internacionales, las transferencias de capital y los errores u omisiones.

Ahorro financiero. Diferencia entre el agregado monetario m4 (comprende monedas y billetes en poder del público no bancario; cuenta de cheques en moneda nacional y extranjera e instrumentos de ahorro líquido y a plazo ofrecidos al público) y los billetes y monedas que emite el Banco de México (M0).

Ahorro interno. Cantidad de recursos generados por la economía nacional a través de la captación del sistema financiero e impositivo del país destinado al financiamiento interno y del saldo corriente de balanza de pagos. Es la parte del ingreso nacional que no se consume.

Es la diferencia entre el ingreso nacional disponible y el gasto de consumo final privado y del gobierno.

Análisis. Examen detallado de los hechos para conocer sus elementos constitutivos, sus características representativas, así como sus interrelaciones y la relación de cada elemento con él.

Análisis económico. Método para separar, examinar y evaluar tanto cuantitativa como cualitativamente, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos y situaciones que de ella se derivan; tanto al interior de la economía, como en su relación con el exterior.

Apertura comercial. Conjunto de medidas de carácter económico y legislativo, que facilitan la movilidad de bienes, servicios, tecnologías y capitales entre países.

Apertura económica. Proceso a través del cual la economía se ajusta a las nuevas realidades del mercado y sus relaciones sociales, así como a las transformaciones comerciales y tecnológicas mundiales. Implica homologación de la economía con la de los principales centros de desarrollo económico, para lo cual requiere fortalecer la inversión privada e incentivar la inversión foránea eliminando regulaciones y control de precios nacionales e internacionales y reduciendo restricciones en los campos financieros, fiscales, comerciales, de inversión y monetarios.

Arancel. Tarifa oficial para el pago de impuestos o contribuciones y tasas o derechos; aquélla que se fija oficialmente para el pago de los honorarios correspondientes a determinadas actividades profesionales, como contraprestación a un servicio recibido.

Impuesto que se debe pagar por concepto de importación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como

una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones.

Impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar elevan su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.

Balance económico. Resultado positivo (superávit), o negativo (déficit), de la confrontación entre los ingresos y los egresos del Gobierno Federal y de las entidades paraestatales de control presupuestario directo e indirecto. El balance económico se divide en presupuestario y extrapresupuestario.

Balanza comercial. Es la parte de la balanza de pagos que contempla las importaciones y exportaciones de mercancías o bienes tangibles. Se utiliza para registrar el equilibrio o desequilibrio en el que se encuentran estas transacciones respecto al exterior y se expresan en déficit o superávit; el primero cuando son mayores las importaciones; y el segundo cuando son mayores las exportaciones.

Balanza en cuenta corriente. Esta cuenta agrupa los bienes, servicios, rentas y transferencias netas unilaterales efectuadas mediante transacciones bilaterales o unilaterales con el exterior en un período determinado. Cabe señalar que en las transferencias netas unilaterales se incluyen las corrientes y las de capital. Sin embargo es útil separar las transferencias corrientes de las transferencias de capital, ya que las primeras permiten determinar el ingreso nacional disponible y las segundas el ahorro.

Balanza en la cuenta de capital. La cuenta de capital registra básicamente cambios en los activos y pasivos financieros internacionales que permiten determinar la formación bruta de capital y su financiamiento. Esta cuenta tiene tres grupos componentes: a) los movimientos de capital, b) los movimientos en los pasivos específicos, y c) los movimientos en las reservas.

El primero se integra por tres rubros: la inversión directa, la inversión de cartera y la de capital a largo plazo.

El segundo grupo está constituido por capital a corto plazo, que está vinculado a los procesos de financiamiento de los desequilibrios en las relaciones económicas con el exterior que se destinan a fortalecer las reservas internacionales y a financiar la deuda existente vinculada al sector oficial.

El tercero incluye las reservas internacionales y conceptos afines relativos a la tenencia de estos activos y las contrapartidas contables de las modificaciones originadas por las revalorizaciones o desvalorizaciones.

Balanza de pagos. Mide la entrada neta de divisas en el país.

Banca extranjera. Está constituida por el conjunto de entidades financieras cuyas oficinas matrices radican en el exterior y son regidas por las leyes de los países a los que pertenecen.

Banco. Institución que realiza operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar.

Banco central. El banco de propiedad y/o control público que actúa como autoridad monetaria de un país; posee y administra las reservas internacionales y tiene pasivos en forma de depósitos a la vista de otros bancos y de las entidades públicas del país o de particulares.

Banco de México. Es el banco central de la nación. Fue creado por la ley del 15 de agosto de 1925 y constituido por escritura pública el 1 de septiembre de ese mismo año. Actualmente se rige por la Ley del Banco de México publicada el 23 de diciembre de 1993 correspondiéndole desempeñar las siguientes funciones:

- a) Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- b) Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
- c) Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
- d) Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y particularmente financiera.
- e) Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

Base monetaria. Este concepto corresponde al pasivo monetario del "Banco Central". En el caso de México este pasivo está formado principalmente por los rubros siguientes: billetes y monedas en poder del público y las reservas de la banca comercial, éstas se integran por la cuenta corriente de valores y depósitos en el Banco de México, circulante en caja y la inversión en Certificados de Tesorería (CETES) de la banca comercial.

Barreras no arancelarias. Limitaciones impuestas por el gobierno al comercio internacional distintas de los aranceles y los contingentes.

Bienes de capital. Aquéllos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el patrimonio material o financiero (capital).

Calidad. Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor.

Capital humano. Cualidades como la educación y la salud, que permiten a los trabajadores producir más y que son en sí mismas el resultado de inversiones anteriores.

Certificado de origen. Documento que expide la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para certificar la denominación de origen, siendo un requisito para la exportación aunque la fracción de exportación se encuentre liberada.

Ciclo económico. Periodos alternativos de alzas y bajas en los niveles de actividad económica que guardan entre sí una relación de sucesión, crisis, depresión, recuperación y auge.

Comercio internacional. Intercambio de bienes y servicios entre países.

Costos de transacción. Costos propios del intercambio.

Demanda de mercado. Cantidad total de bienes o servicios requeridos en un mercado determinado.

Difusión. Proceso en el que una tecnología recién inventada se difunde por la economía.

Economía abierta. Economía que comercia bienes, servicios y activos con otros países.

Economías de escala. Ventajas de costo asociadas con la producción a gran escala.

Eficiencia. Ausencia de despilfarro o utilización de los recursos económicos que reporta el máximo nivel de satisfacción posible con los factores y la tecnología dados.

Elasticidad precio de la demanda. Variación porcentual de la cantidad demandada de un bien dividida por la variación porcentual de su precio.

Empresa multinacional. Empresa que controla (coordina) actividades generadoras de valor agregado en dos o más áreas geográficas políticamente independientes y caracterizadas por ser uniones económicas y monetarias.

Enclave. Pequeñas bolsas de desarrollo que no tienen casi ningún contacto con el resto de la economía de un país o región.

Estrategia. Serie de acciones que los directivos deben tomar para alcanzar los objetivos de la firma.

Exportación. Venta de bienes y servicios producidos en un país a los residentes de otros países.

Externalidad. Efecto secundario de una actividad económica por la que no existe compensación.

Factores de la producción. Elementos básicos que intervienen en el proceso de producción y son la causa o condición del cambio o transformación de los recursos productivos. Se identifican cuatro factores de la producción: trabajo, capital, tierra y

organización; como contraprestación les corresponden salarios, intereses, renta y beneficios respectivamente.

Función de producción. Descripción matemática de cómo se transforman en producción los factores que utiliza una empresa o un país.

Gasto público. Gasto público total: comprende tanto las compras del Estado como sus transferencias.

Grado de apertura comercial. Porcentaje que representan las sumas de las exportaciones y las importaciones, respecto al producto interno bruto.

Gasto de capital. Es el total de las asignaciones destinadas a la creación de bienes de capital y conservación de los ya existentes, a la adquisición de bienes inmuebles y valores por parte del Gobierno Federal, así como los recursos transferidos a otros sectores para los mismos fines que contribuyen a acrecentar y preservar los activos físicos patrimoniales o financieros de la nación. Comprende también las erogaciones destinadas a cubrir la amortización de la deuda derivada de la contratación de crédito o financiamientos al Gobierno Federal por instituciones nacionales o extranjeras.

Importación. Compra de bienes producidos en otros países.

Inflación. La tasa de inflación es el aumento anual porcentual del nivel general de precios.

Ingresos. Unidades monetarias que recibe una empresa por la venta de sus productos.

Innovación. Desarrollo de nuevos productos, procesos, organizaciones, prácticas administrativas y estratégicas.

Interés. Indica la cantidad de dinero que hay que pagar por un préstamo o por otra inversión, además de devolver el principal. También el rendimiento que recibe un ahorrador sumado a la cantidad depositada.

Inversión. Actividad económica por la que se renuncia a consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro.

Inversión extranjera directa. Flujos internacionales de capital en lo que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control.

Mercado. Mecanismo en el que los compradores y los vendedores determinan los precios y las cantidades de las mercancías.

Planeación. Proceso de elaborar un programa para lograr un propósito o meta específica.

Población económicamente activa. Contempla a la población que está trabajando y a la que está buscando trabajo.

Política fiscal. Programa del Estado respecto a la compra de bienes y servicios, así como el gasto en transferencias; y la cantidad y tipo de impuestos.

Precio. Es la representación monetaria de valor que se deba dar a cambio de un bien o servicio.

Privatización. La venta de empresas propiedad del Estado a inversionistas privados.

Producción. Serie de actividades relacionadas con la creación de un producto.

Productividad. Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores

Productividad total de los factores. Medida sintética de la eficiencia con que se utilizan todos los factores combinados en un proceso de producción.

Producto interno bruto. Es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un país en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

Proteccionismo. Políticas gubernamentales encaminadas a proteger la industria nacional de la competencia extranjera.

Regresión. Es el estudio de la dependencia de la variable dependiente, en una o más variables; las variables explicativas, con el objetivo de estimar o predecir la media o valor promedio poblacional de la primera en términos de los valores conocidos o fijos en muestras repetidas de las últimas.

Subvención. Ayuda financiera por parte del Estado a un productor.

Tasa de crecimiento. Tasa a la que aumenta el valor de una variable; variación porcentual del nivel de una variable.

Tipo de cambio. Es el precio de la moneda de un país expresado en otra.

Variable. Característica de la observación que se está examinando.

Siglas y abreviaturas

CNIE	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
EMs	Empresas multinacionales
ET	Empresa Transnacional.
FBK	Formación bruta de capital
GAC	Grado de apertura comercial
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
IE	Inversión extranjera
IED	Inversión extranjera directa
INEGI	Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática
I+D	Investigación y desarrollo
LPIMRIE	Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera
M	Importaciones.
MEX	México
OMC	Organización Mundial de Comercio.
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PIB	Producto Interno Bruto
RNIE	Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
TIC	Tecnología de la Información y las Comunicaciones
TLC	Tratado de libre comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
X	Exportaciones.

Resumen

La liberalización comercial, coronada por el TLCAN, se ha asociado a la inserción dinámica de México en los mercados globales, aumentando su importancia en la exportación de manufacturas no petroleras.

Los cambios que se han vivido en los últimos años, con la globalización económica han permitido que países que están en crecimiento se incorporen a la actividad de exportar e importar productos de varios países, con la oportunidad de elegir el mejor.

El lanzamiento de TLCAN abrió ciertamente una ventana sin precedente para la oportunidad de exportar hacia Estados Unidos, el mercado más grande del mundo. En 1994, las exportaciones totales representaron 16% del PIB real de México. En el año 2000 esta proporción se había más que duplicado, y alcanzaba 35.1%.

Las principales exportaciones de México eran exportaciones tradicionalmente de materias primarias: camarón, café, algodón y tomates. A finales de los años setenta, México era una economía fundamentalmente exportadora de petróleo. Sin embargo, las exportaciones totales de México son en su mayoría de manufactura.

Las exportaciones en México han tenido un cambio gradual, puesto que en los años del 2000 al 2005, la principal actividad exportadora en México era de productos básicos, y en los años del 2006 al 2010 se experimentó en México un cambio en sus exportaciones, siendo la principal actividad exportadora las manufacturas.

En el análisis realizado se encontró que este cambio se debe al incremento de la inversión extranjera directa en México, es importante saber que México se ha convertido en uno de los principales países en exportación de manufactura.

Para realizar la investigación se tomaron datos reales y se corrobora que existe un cambio en las exportaciones de México hacia América del Norte.

Abstract

Trade liberalization, crowned by NAFTA, has been associated with the dynamic integration of Mexico into global markets, increasing its importance in non-oil manufactured exports.

The changes that have been experienced in recent years, economic globalization have allowed countries that are growing are incorporated into the activity of exporting and importing products from various countries with the opportunity to choose the best.

The launch of NAFTA certainly opened a window unprecedented opportunity for export to the United States, the world's largest market. In 1994, total exports accounted for 16% of real GDP in Mexico. In 2000 this proportion had more than doubled, and reached 35.1%.

Mexico's main exports were primary commodities traditionally export shrimp, coffee, cotton and tomatoes. In the late seventies, Mexico was an oil exporting economy fundamentally. However, Mexico's total exports are mostly manufacturing.

Exports to Mexico have had a gradual change, since in the years 2000 to 2005, the main activity in Mexico was exporting commodities, and in the years from 2006 to 2010 experiment in Mexico is a change in exports, with the main manufacturing export activity.

The analysis found that this change is due to increased foreign direct investment in Mexico is important to know that Mexico has become a major export country of manufacture.

To conduct the research took real data and confirms that there is a change in exports from Mexico to North America.

Introducción

La economía mundial ha sufrido profundas transformaciones en los últimos años, estos cambios no solo se deben al ámbito económico, implican también profundas transformaciones sociales, políticas, culturales e ideológicas de cada país.

Una de las principales causas de estas profundas transformaciones es la empresa multinacional. En el entorno de la globalización, las asociaciones estratégicas entre empresas transnacionales, la compra y las fusiones incentivadas por los extensos programas de privatización en todo el mundo, han sido uno de los aspectos más difundidos.

La transformación de las empresas transnacionales y su papel en la globalización resultaría incomprensible si no se consideran los flujos financieros especulativos y no especulativos y la evolución y participación en los mismos de los llamadas economías emergentes, donde se articulan las empresas transnacionales y las grandes empresas privadas nacionales internacionalizadas, apoyadas por el estado nacional, para constituir en conjunto el núcleo más dinámico de reinserción internacional de dichos países.

Mediante la apertura comercial se propicio un intercambio mercantil que ha favorecido a las empresas transnacionales, las exportaciones de México hacia América del Norte han tenido un cambio gradual del año 2000 al 2010, la principal actividad económica de exportación en los años 2000 al 2005 fue la exportación de productos básicos, en los años 2006 y 2007 nuestra balanza comercial experimentó por primera vez el monto más grande de exportación de manufacturas y la exportación de productos básicos se redujo, esto hace que la actividad manufacturera se está convirtiendo en la principal actividad, y esto se debe al incremento de la IED.

La presente investigación se centra en la actividad exportadora de los Estados Unidos Mexicanos, se propone estudiar la exportación de productos básicos y productos agrícolas hacia América del Norte, la inversión extranjera directa de América del Norte hacia los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo comprendido entre 2000 y 2010.

La hipótesis de este trabajo es que la conversión de la economía exportadora de productos básicos hacia una de manufacturas en el periodo del 2006 al 2008 se debe al incremento de la inversión extranjera directa.

Los objetivos de la investigación son.

1. Demostrar que la actividad exportadora de productos básicos de la economía mexicana está convirtiéndose en una actividad exportadora de manufacturas.

2. Comprobar que el sector de productos electrónicos constituye el sector más dinámico de la actividad exportadora de la economía mexicana.
3. Fundamentar que la conversión de la economía de productos básicos por una actividad exportadora de manufacturas se origina por la presencia creciente de la IED.

El capítulo I contiene los fundamentos teóricos y metodológicos, representado por teorías económicas que sustentan la investigación, las cuales son: La teoría de la internalización (Dunning), la teoría de la ventaja competitiva de las naciones (Michael E. Porter), la teoría de la globalización (Krugman) que contempla las economías de escala.

El capítulo II contempla el carácter convencional de la economía mexicana, analizando a México como país exportador en el periodo 2000-2010, el predominio de la actividad exportadora de materias primas, la actividad exportadora de manufacturas, y se observa con claridad la conversión de la actividad exportadora de productos básicos a una de manufacturas.

El capítulo III se dedica a hacer un análisis sobre el comportamiento de la inversión extranjera en México, y cuál ha sido su participación en el sector electrónico, y su influencia en las manufacturas para la actividad exportadora en México.

Finalmente, formular algunos comentarios con carácter de conclusiones.

Capítulo I. Los fundamentos teóricos y metodológicos

La economía mundial ha sufrido profundas transformaciones en los últimos años, estos cambios no solo se deben al ámbito económico, implican también profundas transformaciones sociales, políticas, culturales e ideológicas de cada país.

Una de las principales causas de estas profundas transformaciones es la empresa transnacional o corporación multinacional que constituye el centro de la producción internacional. En el entorno de la globalización, las asociaciones estratégicas entre empresas transnacionales, la compra y las fusiones incentivadas por los extensos programas de privatización en todo el mundo, han sido uno de los aspectos más difundidos.

La transformación de las empresas multinacionales y su papel en la globalización resultaría incomprensible si no se consideran los flujos financieros especulativos y no especulativos y la evolución y participación en los mismos de los llamadas economías emergentes, donde se articulan las empresas transnacionales y las grandes empresas privadas nacionales internacionalizadas, apoyadas por el estado nacional, para constituir en conjunto el núcleo más dinámico de reinserción internacional de dichos países.

Mediante la apertura comercial se propicio un intercambio mercantil que ha favorecido a las empresas transnacionales, las exportaciones de México hacia América del Norte han tenido un cambio gradual del año 2000 al 2010, la principal actividad económica de exportación en los años 2000 al 2005 fue la exportación de productos básicos, en los años 2006 y 2007 nuestra balanza comercial experimento por primera vez el monto más grande de exportación de manufacturas y la exportación de productos básicos se redujo, esto hace que la actividad manufacturera se está convirtiendo en la principal actividad, y esto se debe al incremento de la IED.

El comercio internacional ha tenido grandes avances a nivel mundial, ha contribuido al crecimiento económico de los países en diferentes formas.

El comercio aumenta la competencia y por consiguiente el incentivo, y en algunos casos los medios, para innovar. Se ha demostrado que una competencia más fuerte tiene efectos especialmente poderosos en la productividad de los países alejados de la frontera tecnológica.

Específicamente, cuando el comercio implica inversión extranjera directa o la circulación de personal calificado es probable que promueva **la transferencia de tecnología** y de conocimiento y, por medio de ello, la innovación.

El comercio permite a las empresas explotar las economías de escala. Las compañías que producen para mercados nacionales y extranjeros a la vez pueden

recuperar mejor sus inversiones en Investigación y Desarrollo sobre una cantidad de ventas más grande que si sólo vendieran en el mercado nacional. Esto también permite a las empresas expuestas al comercio identificar nuevas oportunidades con base en sus fortalezas fundamentales.

Como podemos ver el comercio y la reforma comercial pueden ayudar a fomentar **el comercio intra-industrial y la globalización de las cadenas de valor** de varias formas: al promover la homologación de normas técnicas internacionales en torno a las cuales deben ajustarse las compañías en cadenas de valor fragmentadas; al tomar en cuenta el riesgo de que las reglas de origen restrictivas (diseñadas para asegurar que sólo las importaciones de socios en convenios bilaterales o regionales tengan acceso preferencial) pongan en desventaja a los proveedores de bajo costo dentro de la cadena; y al promover medidas que faciliten el comercio, permitiendo a los proveedores responder con prontitud a los acontecimientos generados más abajo en la cadena de valor. (Appleyard, 1997: 353).

1.1. Teoría de Michael E. Porter (La ventaja competitiva de las naciones)

Esta teoría surge como respuesta a una economía cada vez más globalizada, donde existe un mayor grado de concentración empresarial, un mayor número de multinacionales que operan en diversos países, una creciente y cada vez más variada demanda y una oferta más diferenciada. Como argumenta Porter, “la presencia de multinacionales que no sólo exportan sino que también compiten en el extranjero a través de sucursales ha hecho insuficientes las explicaciones tradicionales de por qué y dónde exporta una nación.” (Porter, 2002:10-12).

Michael Porter fue uno de los primeros en argumentar que se debía abandonar la idea de “una nación competitiva” y, en su lugar, analizar los determinantes de la productividad con la que los recursos de una nación (capital y trabajo) son empleados. Esto implicaba no contemplar la economía como un todo, sino estudiar aquellos sectores en los que las empresas de un país tenían éxito internacionalmente, es decir, poseían ventaja competitiva con relación a los mejores competidores mundiales. Porter emplea así la productividad como único concepto de competitividad en el ámbito nacional o regional. El comercio, en este caso, permite a una nación incrementar su nivel medio de productividad, especializándose en aquellas industrias y segmentos en los que sus empresas son relativamente más productivas, e importando aquellos productos y servicios donde lo son menos. Como resultado de este razonamiento, la competitividad de una nación depende de la capacidad de sus industrias para innovar y mejorar.

Esta teoría no consistía en explicar por qué determinados países tenían éxito en determinadas industrias, sino el porqué son las empresas y no las naciones los principales actores. La influencia de la nación en la actuación competitiva internacional de las empresas surge a través de diversos aspectos por los que el entorno cercano a las empresas forma con el tiempo su éxito competitivo internacional. Teniendo en cuenta que las empresas generalmente se desarrollan en un contexto doméstico antes de expandirse internacionalmente, la nación en la que se ubican juega un papel principal en la conformación de la identidad de la empresa, el carácter de sus altos directivos, su

planteamiento de estrategia y de organización, así como en la posibilidad de influir en la disponibilidad de recursos valiosos para las empresas.

La globalización de los mercados implica la globalización de las estrategias y las estructuras de las corporaciones multinacionales. Si las naciones retienen una cierta distinción, ya sea en las preferencias de clientes o en las condiciones de disponibilidad de recursos, para ajustarse y explotar estas diferencias se requiere que las empresas se liberen de las restricciones de su base doméstica y se muevan hacia una orientación global o hacia una estructura transnacional. Pero teniendo en cuenta que las multinacionales tienen acceso a economías de escala globales y a determinadas ventajas sobre la disponibilidad de recursos en los diferentes países en los que operan, esto es compatible con la proposición básica de Porter de que los entornos nacionales ejercitan una influencia poderosa en la ventaja competitiva de las empresas e industrias. Además, la observación de multinacionales líderes a escala mundial, con posibles excepciones (de nacionalidad dual), permite reconocer que estas empresas están muy influidas por la nacionalidad de la empresa central.

El modelo del diamante de Michael Porter (2002:72) está basado en un análisis de las características del entorno nacional. El modelo pretende dar una respuesta del por qué ciertas empresas ubicadas en determinados países son capaces de innovar y otras no, así como el por qué las empresas de estas naciones persiguen implacablemente mejoras, buscando nuevas fuentes, cada vez más perfeccionadas, de ventajas competitivas, superando las barreras que se oponen al cambio y a la innovación, que con tanta frecuencia acompañan al éxito. La respuesta a estas preguntas se halla en cuatro grupos de variables que influyen en la habilidad de una empresa para establecer y mantener la ventaja competitiva en los mercados internacionales. Estos factores determinantes interactúan entre sí formando lo que Porter denomina el *diamante de la ventaja nacional*.

Considerando que el modelo del diamante representa la principal contribución teórica de Porter a la teoría económica moderna de la ventaja competitiva de las naciones, a continuación realizamos una breve descripción de cada uno de estos atributos y de otros que conjuntamente conforman el diamante de la ventaja nacional.

El diamante de la ventaja competitiva nacional

Esta teoría de la ventaja competitiva nacional se basa en un análisis de las características del entorno nacional que identifica cuatro grupos de variables que influyen en la capacidad de las empresas para establecer y mantener una ventaja competitiva en los mercados internacionales: a) condiciones de los factores, b) condiciones de la demanda, c) sectores afines y auxiliares, estrategia, estructura y d) rivalidad en las empresas. Existen otros dos factores que, conjuntamente con los anteriores, forman “el diamante nacional” y se corresponden con el azar y el Gobierno, el modelo de Porter, basado en seis determinantes que operan de forma individual o colectiva, crea el entorno nacional en el que las empresas e industrias nacen y aprenden a competir.

Figura 1
El diamante de la ventaja competitiva nacional



Fuente: (Porter, 2002:72)

Cada vértice del diamante así como el diamante como sistema afecta a los factores esenciales para lograr el éxito competitivo internacional: la disponibilidad de recursos y destrezas necesarios para tener ventaja competitiva en un sector; la información que da forma a las oportunidades que las empresas perciben y las direcciones en que despliegan sus recursos y destrezas; los objetivos de los propietarios, directivos y personal de las empresas; y lo que es más importante, las presiones sobre las empresas para invertir e innovar.

a) Las condiciones de los factores

En la teoría económica clásica, los factores de producción: el trabajo, la tierra, los recursos naturales, el capital y la infraestructura, determinan el flujo del comercio, de manera que un país exportará las mercancías que hacen el máximo uso de los factores en los que está mejor dotada. La teoría de la ventaja competitiva de las naciones defiende que una nación no hereda, sino que crea sus factores de producción más importantes.

La velocidad y eficacia en su creación y despliegue hacia determinados sectores es mucho más importante que la mera existencia de los mismos. La contribución de Porter a la teoría clásica con respecto a los factores de producción consiste en que hace un análisis más detallado de los mismos. Es decir, identifica sus características, los procesos sobre los que fueron creados y su relación con la competitividad de las empresas. Así, el autor distingue entre dos tipos de factores: los factores básicos y los factores avanzados. Los primeros están más relacionados con el término tradicional e incluyen factores tales como los recursos naturales, el clima, la localización y la demografía. Los segundos hacen referencia a los factores especializados, como las infraestructuras de comunicaciones, la investigación y las capacidades avanzadas, entre otros. Para Porter, los factores avanzados son los más importantes para la ventaja competitiva, puesto que al

ser especializados son más difíciles de imitar y surgen de las diferentes inversiones llevadas a cabo por individuos, empresas y gobiernos.

Como resultado, los factores de producción más importantes son aquellos que implican una fuerte y continua inversión y están especializados. De manera contraria a lo que dice la sabiduría convencional, el disponer de una población activa formada en las escuelas secundarias o incluso en la universidad no representa ninguna ventaja competitiva en la competencia internacional moderna. Los competidores pueden acceder a estos factores sin complicación alguna a través de una estrategia mundial o de innovaciones tecnológicas. En cambio, los factores especializados son más escasos, más difíciles de imitar por futuros competidores y su creación requiere una inversión a largo plazo que no todos están dispuestos a afrontar.

Adicionalmente, una región no tendría ventaja en estos factores si no dispone de ellos.

b) Las condiciones de la demanda

A este segundo vértice del diamante Porter asigna una gran importancia, ya que la demanda interior presiona a las empresas para que innoven y mejoren. En términos generales, las naciones logran ventajas competitivas en aquellos sectores cuya demanda interior informa anticipadamente a las empresas de nuevas necesidades que es necesario cubrir, presionando para que éstas innoven con mayor rapidez y obteniendo así ventajas competitivas y más desarrolladas que las de sus rivales extranjeros. Al igual que sucede con los factores de producción, la magnitud de la demanda interior es mucho menos importante que el carácter de dicha demanda.

Por consiguiente, el que las empresas de un país consigan o no ventajas competitivas va a depender, no de que exista una gran demanda interior, sino de que esa demanda sea la más refinada y exigente del mundo. La sofisticación de los compradores obliga a las empresas a responder a retos difíciles de afrontar, aunque también los ayuda a prever tendencias mundiales.

Porter describe la demanda local a través de tres amplios atributos:

1. La composición de la demanda. Generalmente en las industrias la demanda está compuesta, por aquellos segmentos más significativos y visibles que influirían más en las ventajas competitivas. Ello es particularmente cierto cuando, en otros socios comerciales, esta demanda es mucho menos significativa y representa una cuota menor, aunque el tamaño absoluto de la demanda sea mayor. Las empresas que pertenecen a naciones pequeñas centran su estrategia en ofertar sus productos a segmentos de demanda significativos en el mercado mundial. Además, la naturaleza de la demanda local con relación a la sofisticación y exigencia de los compradores juega un papel primordial en la ventaja de las empresas. Incluso cuando la demanda afecta a otras empresas, esto crea oportunidades para desarrollar actividades conjuntas.

2. El tamaño de la demanda y el patrón de crecimiento. El tamaño del mercado local puede ocasionar ventajas competitivas en aquellas industrias donde existan economías

de escala o de aprendizaje, motivando a las empresas locales para que inviertan de forma agresiva en productos a gran escala, desarrollo tecnológico. Las empresas locales cuentan generalmente con algunas ventajas naturales como consecuencia de servir a su mercado local en comparación con las empresas extranjeras. Esto es fruto de la proximidad y el idioma, así como de las afinidades culturales.

3. La internacionalización de la demanda. Cuanto más internacionalizada esté la demanda, más ventajas otorgará a las empresas locales. Así, si los compradores son grandes multinacionales que operan en varios países, la demanda local se convierte también en demanda extranjera. Además, esto podría ofrecer oportunidades a las empresas locales para establecerse en el extranjero y reducir el riesgo percibido. Adicionalmente, las multinacionales, en sus primeros años de operación en distintos países, prefieren seguir sus contratos de compra con los proveedores locales del país natal de su empresa matriz, ya que creen más conveniente reducir riesgos y tener una comunicación fluida con sus proveedores. Por otro lado, la movilidad de la demanda con respecto a cursar, por períodos determinados, estudios en otro país, implica conocer de cerca la cultura empresarial extranjera e importar tendencias extranjeras a su regreso. (Porter, 2002:81)

c) Los sectores afines y auxiliares

El tercer determinante de la ventaja nacional consiste en la presencia en la nación de sectores afines, es decir, que ofrecen productos y servicios complementarios, y auxiliares, entonces proveedores que sean internacionalmente competitivos. La presencia en la nación de sectores afines cuyas empresas coordinan o comparten sus actividades de *marketing*, distribución, servicios o tecnología en la cadena de valor, o de sectores de productos, conlleva a menudo la aparición de nuevos sectores competitivos. Por otro lado, Porter argumenta que resulta contraproducente para una empresa o un país crear proveedores “cautivos”, es decir, totalmente dependientes de la industria nacional e imposibilitados para acceder a satisfacer una posible demanda exterior. Por el mismo motivo, para que las empresas de una nación consigan el éxito, el país no necesita ser competitivo en todas las industrias proveedoras. No obstante, la localización próxima de proveedores y usuarios finales permite a ambos tener una comunicación más fluida, un flujo de información más rápido y constante y un intercambio permanente de ideas e innovaciones.

d) La estrategia de la empresa, la estructura y la rivalidad

Este vértice del modelo predice que las circunstancias nacionales y el contexto originan fuertes tendencias en el modo en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como en la definición de la naturaleza de la competencia interna. En términos generales, ningún sistema de gestión es universalmente apropiado, sino que Modelos de evaluación de la competitividad internacional.

La competitividad de un determinado sector es consecuencia de la convergencia de los modos de dirección y de organización prevaleciente en cada país y de las fuentes de

ventaja competitiva existentes en cada sector. Así, las estrategias de las empresas deben responder y estar basadas en los intereses de la demanda local o extranjera. Además, los sectores locales que son líderes en el ámbito internacional son los que han de conformar las estrategias de las empresas locales. Por otro lado, la presencia de rivales nacionales fuertes es un importante estímulo para la ventaja competitiva, pues impulsa a las empresas a innovar y mejorar.

A su vez, a diferencia de la rivalidad extranjera, que tiende a ser analítica y distante, la rivalidad nacional suele ser más personal, por cuanto la competencia no sólo se basa en la cuota de mercado, sino que las empresas compiten también por atraer recursos humanos de la competencia, por la excelencia técnica, por la calidad superior del servicio y por la captación de la clientela, entre otros aspectos. La concentración geográfica magnifica el poder de la rivalidad interior, ya que cuanto más localizada esté la rivalidad, ésta será más intensa y beneficiosa para las empresas que se ven forzadas a innovar y perciben una presión orientada a la mejora constante de las fuentes de ventaja competitiva.

Además, la rivalidad local presiona a las empresas para abordar mercados mundiales y las fortalece para tener éxito en los mismos. Como ya se ha comentado, las estrategias, las estructuras, las metas, las prácticas directivas, las actitudes individuales y la intensidad de la rivalidad en el sector empresarial son todos aspectos específicos de las industrias de una nación que constituyen determinantes de la ventaja competitiva internacional.

El papel del Gobierno

El papel correcto del Gobierno debe ser el de actuar como catalizador y estimulador, alentando a las empresas a que eleven sus aspiraciones y niveles de competitividad. El Gobierno desempeña un papel parcial e indirecto, aunque fundamental como estimulador de los vértices del diamante. La política que tiene éxito es aquella que crea un marco en el que las empresas puedan lograr ventajas competitivas, y no la que hace intervenir al gobierno directamente en el proceso, con la excepción de naciones que están en el inicio del proceso de desarrollo. Por otro lado, el horizonte competitivo de las empresas y el del Gobierno son diferentes, ya que las empresas buscan una ventaja competitiva a largo plazo, mientras que el Gobierno necesita un mayor período de tiempo, si bien la corta estancia en el poder de un equipo gubernamental motiva la presencia de políticas a corto plazo que retrasan la innovación. (Porter, 2002:88)

En términos generales, el Gobierno de un país puede influir en la ventaja competitiva de sus industrias directa o indirectamente, a través de leyes, impuestos y ayudas financieras directas.

El papel del azar

Los eventos del azar juegan un papel importante en la ventaja competitiva internacional. Estos eventos representan acontecimientos que están fuera del dominio de las empresas o del Gobierno. El autor los resumía como cambios significativos en los mercados

financieros mundiales o en los tipos de cambio, guerras, terrorismo, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, incrementos inesperados en precios de determinados y necesarios bienes como el petróleo.

Todos estos eventos crean una discontinuidad y permiten además alteraciones en las posiciones competitivas, pudiendo anular las ventajas de competidores establecidos y crear oportunidades para nuevos competidores. El azar ofrece, entonces, oportunidades que no pueden ser planificadas pero que pueden dar lugar una situación favorable para alcanzar una ventaja competitiva.

Por otro lado, estos eventos alteran las condiciones del diamante, ya que producen una discontinuidad que permite innovar y crear nuevos diamantes que sustituyan a los anteriores. Adicionalmente, los eventos del azar tienen impactos asimétricos en diferentes naciones.

1.2 Teoría de Paul Krugman (Teoría de la globalización)

Esta teoría está basada en la premisa de que muchos productos y servicios se pueden producir más baratos en grandes series, algo propio de las economías de escala, mientras que los consumidores tienen a demandar una creciente variedad de bienes y servicios. Como resultado, la producción a pequeña escala de las economías locales está siendo progresivamente sustituida por la producción a gran escala de la economía mundial, dominada por las empresas que fabrican productos similares y que compiten entre sí.

En los años setenta, Krugman y Lancaster (1979) desarrollaron, de forma independiente, modelos de comercio para productos diferenciados. Supongamos que existen dos países (EE.UU. y Japón) y dos tipos de coches (grandes y pequeños), así como la presencia de una demanda para ambos coches en cada país. Si hay economías de escala, sería ventajoso para cada país especializarse en la producción de un solo tipo de coche en vez de en ambos tipos. Asimismo, si existe libre comercio entre los dos países, los consumidores de cada país pueden comprar ambos coches. (Krugman, 2006).

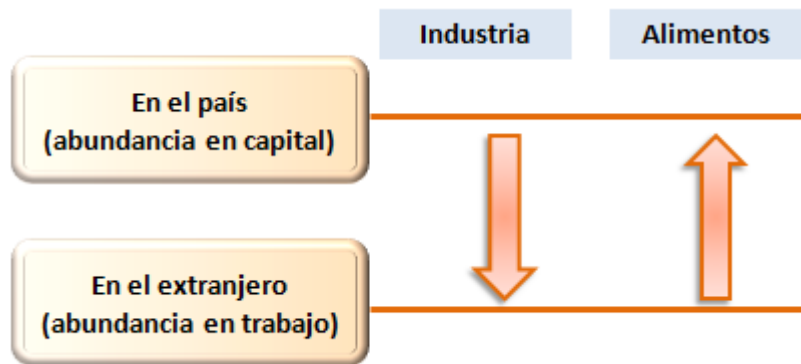
Por tanto, las economías de escala y el comercio internacional hacen posible que cada país pueda producir bienes de forma eficiente sin sacrificar la variedad de dichos bienes.

El comercio interindustrial refleja la ventaja comparativa, ya que los países que son relativamente similares y que tienen algunas diferencias comparativas, podrían involucrarse en el comercio interindustrial. Por ejemplo, dos países con idénticas dotaciones de factores. El modelo de HO predeciría que no existirá comercio. Con la presencia de economías de escala, sin embargo, el comercio genera importantes beneficios debido a la especialización de cada país. Por tanto, podemos concluir que el comercio entre países con diferentes dotaciones de factores es en gran medida interindustrial, si bien cuando las dotaciones son similares, el comercio es en gran parte intraindustrial.

Si la industria no ofrece productos diferenciados, el país doméstico es abundante en capital y el país extranjero abundante en trabajo, entonces el país doméstico exportará productos industriales e importará alimentos.

La figura 2 muestra que en casa se exportarán productos industriales iguales en valor a los alimentos que se importarán. La longitud de las líneas indica el valor del comercio en cada dirección.

Figura 2
Productos industriales y alimentos que se importan y exportan

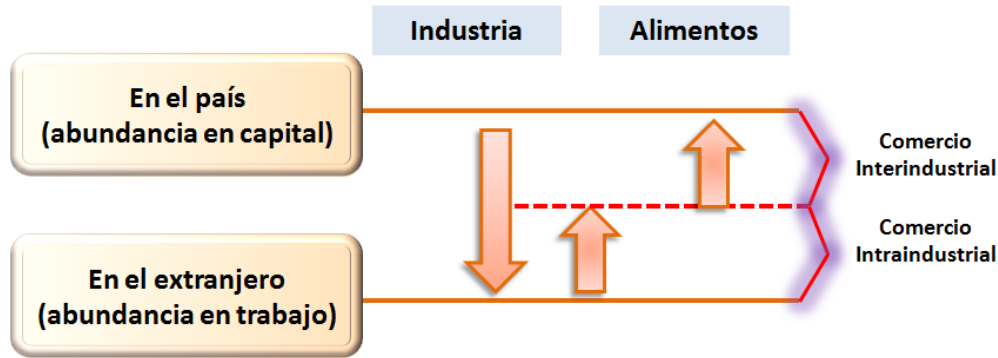


Fuente: (Krugman, 2006:136)

Por el contrario, si asumimos que la industria comprende sectores competitivos monopolísticos (los productos de cada empresa se diferencian entre sí), el país doméstico seguirá siendo un exportador neto de productos industriales y un importador de alimentos. Sin embargo, las empresas extranjeras en el sector industrial producirán productos diferentes de aquellos que se elaboran en casa. Debido a que los consumidores locales preferirán variedades extranjeras, en casa, aunque teniendo un excedente comercial en industria, se importarán y exportarán productos industriales.

La figura 3 muestra los modelos del comercio con industrias competitivas monopolísticas. Así, el comercio mundial en un modelo de competencia monopolística podría tener dos partes. Una parte la ocupará el comercio de dos vías en cuanto a la industria; este intercambio de productos industriales se denominará comercio intraindustrial. Y otra parte consistirá en un intercambio de productos industriales por alimentos, que se llamará comercio interindustrial.

Figura 3
Modelos del comercio con industrias competitivas monopolísticas



Fuente: (Krugman, 2006:137)

El modelo del comercio intraindustrial, basado en economías de escala, resulta útil para explicar el comercio de bienes fabricados entre países desarrollados. Por ejemplo, los coches producidos por General Motors son exportados a otros países al mismo tiempo que EE.UU. importa coches del extranjero. Esto es similar a la predicción del teorema de la similitud del país. Sin embargo, el modelo intraindustrial del comercio se centra en la producción, mientras que la teoría de la similitud del país lo hace en la demanda.

Sin embargo, el patrón del comercio podría no ser sólo arbitrario, como se ha visto en la teoría de la similitud del país. De hecho, no resulta difícil explicar, por ejemplo, las causas por las que EE.UU. exporta coches grandes y Japón exporta coches pequeños. Este patrón podría estar basado en dotaciones de factores diferentes entre ambos países.

Las economías de escala ofrecen a las empresas de una nación que son capaces de aprovecharlas una ventaja en costes que las conduce a exportar. Como resultado, la presencia de economías de escala aporta una lógica al comercio, incluso en la ausencia de ventajas en factores. Las economías de escala, al producir variedad de productos individuales, pueden también explicar el comercio entre productos similares.

Lo mismo puede ser aplicado a las imperfecciones del mercado como el cambio tecnológico, que requiere una inversión importante en investigación y desarrollo. Las empresas de una nación que puedan explotar estas imperfecciones son las que exportarán.

La siguiente teoría (Paradigma eclético de Dunning) es una teoría que nos habla de la inversión extranjera directa.

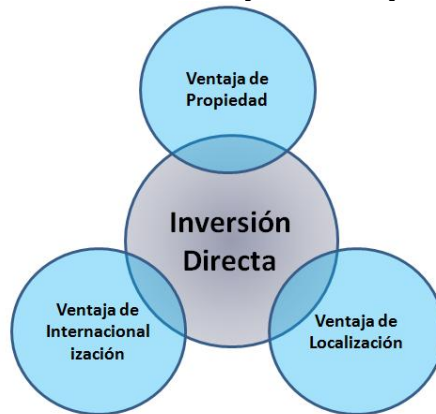
1.3 Teoría de Dunning (paradigma eclético)

Plantea la necesidad de superar la definición simple de comercio y las finanzas internacionales como flujos a través de fronteras.

Si la ventaja de propiedad y la ventaja de internalización se encuentran presentes, la empresa está en condiciones para generar flujos de inversión indirecta a través de exportaciones al país receptor. En cambio si la ventaja de propiedad y la ventaja de localización se cumplen, la empresa está en condiciones de realizar concesiones de licencias de producción, acuerdos de distribución, franquicias, contratos de fabricación o cesión de patentes.

Si los tres factores antes mencionados se encuentran presentes la empresa está en condiciones para establecer una unidad productiva en el país receptor, lo cual implica la existencia de flujos de IED. (Dunning, 1976: 476).

Figura 4
Inversión Directa y sus ventajas



Fuente (Dunning, 1988)

En base a las ventajas de Localización, Dunning clasifica a los determinantes de tipo económico de acuerdo al objetivo que persigue la inversión extranjera de la siguiente manera: búsqueda de recursos (resource seeking), búsqueda de mercados (market seeking), búsqueda de eficiencia (efficiency seeking) y estrategia para la búsqueda de activos (strategic asset seeking), los cuales pasaremos a detallar:

1. Las inversiones para la búsqueda de recursos están orientadas a explotar insumos naturales, o mano de obra poco calificada, cuya disponibilidad es la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor, debido a su menor costo que el del país de origen y/o mejor calidad. Principalmente estas inversiones se orientan a la exportación. Debido a las características mencionadas las ET que predominan en esta categoría se desarrollan en la actividad agropecuaria, pesca y minería, entre otras.
2. Las inversiones para la búsqueda de mercados se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor y países cercanos. El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la existencia de barreras físicas y/o altos costos de transporte, así como la estrategia de industrialización del país receptor, son factores que inciden decisivamente. El sector de servicios, las empresas automotrices, de alimentos y

bebidas y telecomunicaciones, son aquellas actividades que se destacan en esta categoría.

3. La categoría búsqueda de eficiencia sigue la búsqueda de racionalizar la producción, administrando operaciones geográficamente dispersas, para obtener el mejor provecho a las diferencias de tipo factorial, estructural, cultural e institucional entre los diversos países o regiones. Algunos de los determinantes de esta categoría son: las capacidades productivas locales, los avances tecnológicos, la disponibilidad de determinados recursos y los procesos de integración regional.
4. Finalmente, la inversión que se destina para la búsqueda de activos estratégicos tiene como fin adquirir "recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación, estructuras organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en los mercados con los cuales no están familiarizadas". En cuanto a las estrategias de integración que las empresas pueden llevar adelante, se encuentran la concentración horizontal y vertical.

En estas últimas categorías corresponden a modos de expansión de firmas ya establecidas en el país receptor, y se caracteriza porque las filiales realizan estrategias de "integración simple" o "integración compleja". La integración simple se caracteriza porque algunas de las actividades de la cadena de valor (producción, marketing, investigación, desarrollo de productos, entre otros) se localizan en uno o varios países diferentes al país sede de la casa matriz. En cambio la integración compleja se caracteriza por cualquier filial que opera en cualquier parte del mundo desempeñando funciones que competen al conjunto de la cadena productiva. (Dunning, 1988:11).

Capítulo II. El carácter convencional de la economía exportadora de México

La apertura comercial vivida a partir de la firma del TLCAN, en 1994, ha provocado una enorme elevación de los flujos comerciales de México, como consecuencia de este proceso, la economía mexicana ha ganado gran peso en el comercio mundial. Para adentrarnos en la materia principal de este trabajo, es necesario citar a las exportaciones, proceso mediante el cual son enviadas al extranjero las mercancías objeto de comercio internacional, y su importancia para la economía mexicana.

Exportación.

La exportación, es la venta de bienes de producción nacional a compradores que están en otro país. Una respuesta rápida y concreta a ¿Qué es exportar?, es simplemente: “vender fuera de las fronteras”, parece simple, pero todo empresario que trabaja para producir, administrar y vender sus productos sabe que implica esfuerzo permanente de empeño organizado, de entrega diaria a una labor que fructifica sólo con la aceptación del producto en el mercado externo.

Es importante conocer las exportaciones como un ente económico, pero sobre todo como una herramienta que representa oportunidades de negocio fuera de los límites de las fronteras nacionales. Y, en contraste, las limitaciones que pueden llegar a presentar graves problemas, dada la situación corriente en nuestros días en el mundo de los negocios.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de bienes y servicios que produce la economía nacional, y da pie a las relaciones entre países, permitiendo construir la fortaleza de sus respectivas economías y que a su vez, constituye una necesidad primordial en el tiempo de la globalización.

2.1 México como país exportador.

México es un país que cuenta con oportunidades para ubicarse dentro de las diez economías más importantes, por su capacidad de exportación, y éste es el sector que más fielmente proyecta la impresionante transformación que ha tenido la economía mexicana en los últimos 25 años. Lo anterior ha permitido a México consolidarse como el primer exportador de América Latina y el tercer proveedor de productos a los Estados Unidos de América.

Esta transformación estructural ha posibilitado al sector exportador convertirse en una de las actividades que más contribuyen al empleo formal en el país. Cabe señalar que a pesar del reducido número de agentes económicos que participan en el sector, estimaciones de Bancomext indican que uno de cada ocho empleos formales que registra

la economía mexicana está directamente vinculado con las exportaciones, pero no se ha explotado la apertura comercial y la competitividad en el país.¹

El tratado de libre comercio con América del Norte (TLCAN) le dio a México una dosis de vitaminas para la balanza comercial al detonar de manera las exportaciones y las importaciones, dicho tratado provocó un cambio notable en la balanza comercial, México dio el salto de economía exportadora, dependiente de los insumos, básicamente del petróleo, hacia la competencia en las manufacturas, el valor agregado, la maquiladora, la industria automotriz, los bienes intermedios y finales.

En el cuadro 1 se observa que de las exportaciones totales, Estados Unidos ocupa el primer lugar en ser el país al que más exporta México y en seguida Canadá.

Las exportaciones totales en el periodo 2000-2010 fueron de **1,924,277,196** miles de dólares de México al mundo de los cuales se exportaron **1,806,584,995** hacia América del Norte de los cuales se exportaron **1,754,623,271** a Estados Unidos y a Canadá **52,231,724**.

Cuadro 1

Balanza comercial de exportaciones no petroleras de México al mundo y hacia América del Norte

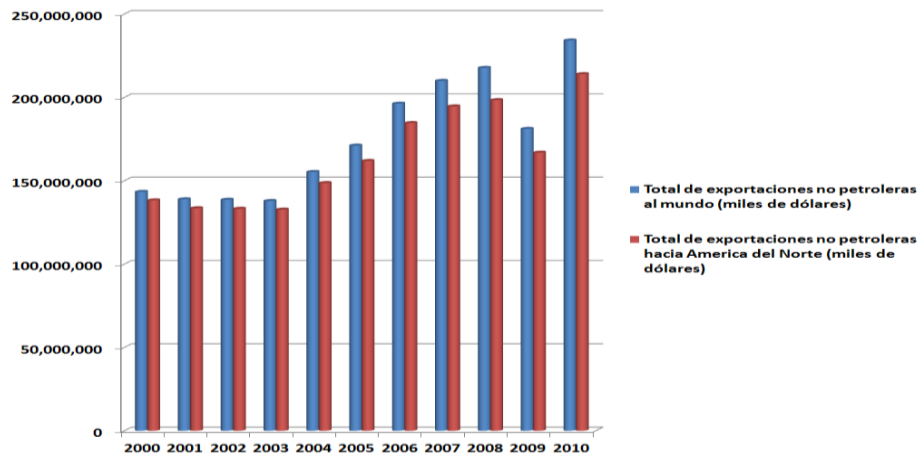
periodo	Total de exportaciones no petroleras al mundo (miles de dólares)	Total de exportaciones no petroleras hacia América del Norte (miles de dólares)	Exportaciones a Canadá (miles de dólares)	Exportaciones a Estados Unidos (miles de dólares)
2000	143,353,299	138,261,119	3,042,320	135,218,798
2001	138,883,607	133,540,970	2,845,061	130,695,908
2002	138,638,317	133,226,580	2,830,532	130,396,046
2003	137,855,800	132,705,437	2,746,582	129,958,854
2004	155,254,153	148,645,082	2,961,018	145,684,066
2005	171,098,975	161,917,934	3,594,821	158,323,113
2006	196,256,606	184,643,922	4,433,645	180,210,277
2007	209,942,859	194,647,231	5,741,042	188,906,190
2008	217,702,140	198,407,019	6,192,375	192,214,643
2009	181,140,551	166,869,978	7,785,640	159,084,339
2010	234,150,889	213,989,725	10,058,688	203,931,037
Total	1,924,277,196	1,806,854,995	52,231,724	1,754,623,271

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas, Exportaciones.

¹ Disponible en: <www.bancomext.com/Bancomext/...bancomext/bancomext.> [Acceso el 8 agosto de 2011]

Gráfica 1

Total de exportaciones no petroleras de México hacia el mundo y América del Norte.

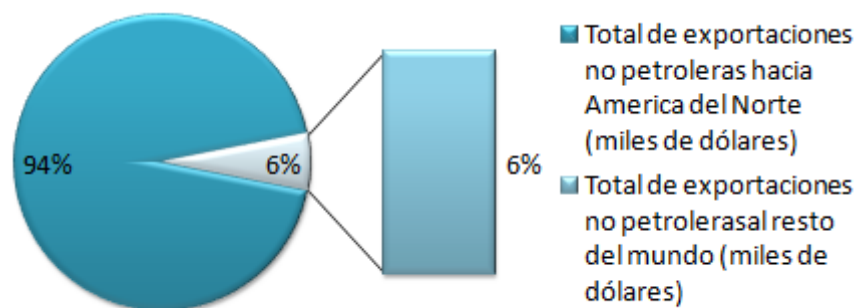


Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas, Exportaciones.

En la gráfica 2 se observa que del 100% de las exportaciones de productos no petroleros de México hacia el mundo en el periodo (2000-2010), las exportaciones hacia América del Norte han sido del 94% hacia América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y el 6% hacia el resto del mundo.

Gráfica 2

Total de exportaciones de productos no petroleros



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas, Exportaciones.

Las exportaciones hacia el mercado de América del Norte han sido en su mayoría hacia Estados Unidos en 97% y las exportaciones para Canadá son del 3%.



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas, Exportaciones.

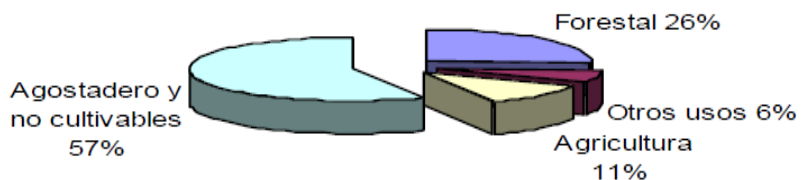
2.2 El predominio de la actividad exportadora de materias primas

Para poder hablar de las exportaciones en el sector de materias primas, se debe mencionar que el sector de materias primas, denominado también sector agropecuario es el que se encuentra integrado por la agricultura, la caza y la pesca, que vienen a representar los bienes de consumo de una nación.

Como dato importante se destaca que la topografía y las condiciones climáticas de México limitan la tierra disponible para el cultivo, aunque la extensión territorial es de casi 2 millones de kilómetros cuadrados, solo el 11% se destina a la agricultura, 57% a agostadero y no cultivables, 26% a uso forestal y 6% a otros usos, además de que dos quintas partes de la población económicamente activa laboran en actividades agropecuarias, siendo uno de los principales medios de vida para la población mexicana, sin embargo, la productividad es reducida en términos generales hecho que se refleja en su escasa contribución a la economía.

Gráfica 4

USO DE SUELO



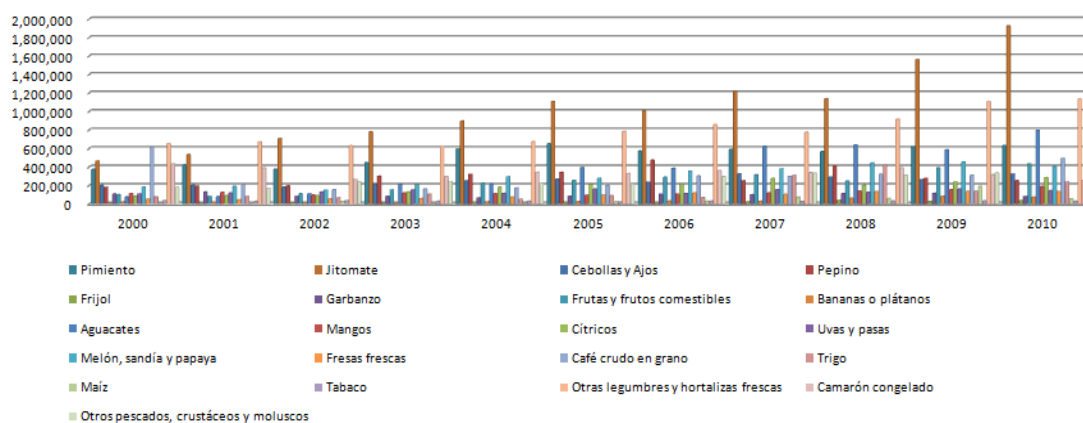
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

La agricultura mexicana es sumamente diversa destacando los productos que se exportan tales como: pimiento, jitomate, cebollas y ajos, pepino, frijol, garbanzo, frutas y frutos comestibles, bananas o plátanos, aguacates, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón sandía y papaya, fresas, café, trigo, maíz, tabaco, otras legumbres y hortaliza, el jitomate destaca por ser el principal producto agrícola de exportación seguido por legumbres y hortalizas frescas.

Gráfica 5

Exportación de productos agropecuarios

Exportación de productos Agropecuarios



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

La balanza comercial agrícola del año 2000 al 2002 presentó un déficit, ubicándose en 9.24% menos, sin embargo ha aumentado en los últimos 8 años ha presentado superávit mantenido constante el crecimiento, siendo el año 2010 el que presentó la cantidad más alta de exportación agrícola, en el año 2010 se exportan 2.078 veces más que en el año 2000.

Cuadro 2

Periodo	Total de exportación agrícola América del Norte (2000-2010) (miles de dólares)
2000	4,752,473
2001	4,433,751
2002	4,313,185
2003	5,057,479
2004	5,745,057
2005	6,523,106
2006	6,946,482
2007	7,545,786
2008	7,773,239
2009	8,384,612
2010	9,880,292

Gráfica 6

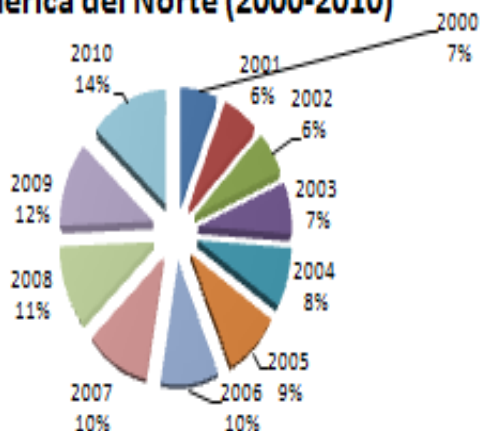


Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 7

Total de exportación agrícola hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

De las exportaciones totales hacia América del norte de los años 2000 al 2010, el total de exportación de verduras en el año 2000 fue del 5% y en el año, en el año 2001 y 2002 del 6%, 2003 el 7%, 2004 el 8%, 2005 y 2006 de 10%, 2007 y 2008 del 11%, en 2009 del 12% y en el año 2010 su cantidad máxima de importación se incrementó hasta el 14% de las exportaciones totales.

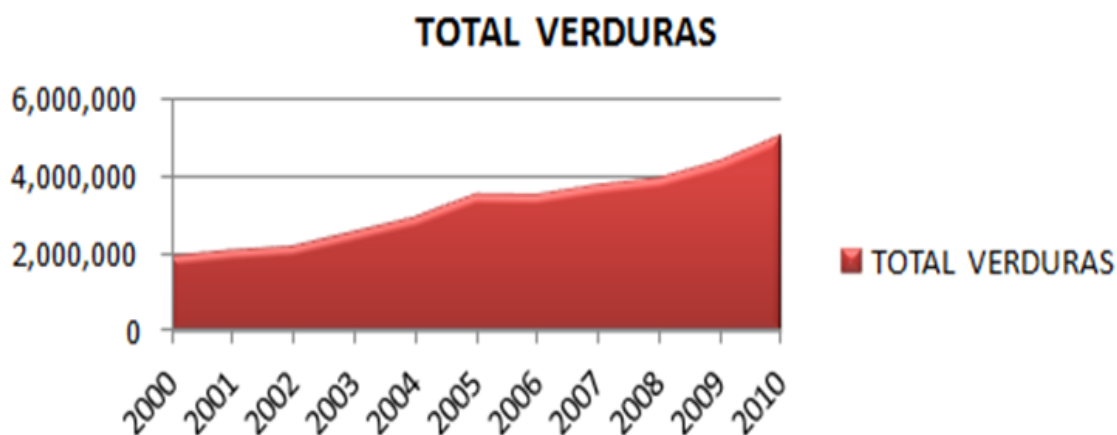
En el año 2005 la exportación total de verduras (pimiento, jitomate, cebollas y ajos, pepinos, aguacates, otras legumbres) se incrementó en 1.8 veces más que en año 2000 y en el año 2010 se incrementó 1.42 veces más que en el año 2005, siendo el año 2010 donde hubo mayor exportación de verduras hacia América del Norte.

Cuadro 3
Total de exportación de verduras (pimiento, jitomate, cebollas y ajos, pepinos, aguacates, otras legumbres) hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL VERDURAS (miles de dólares)
2000	1,935,007
2001	2,092,266
2002	2,190,389
2003	2,563,585
2004	2,940,100
2005	3,538,022
2006	3,522,378
2007	3,772,738
2008	3,949,649
2009	4,396,873
2010	5,052,805

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 8
Exportación de verduras (pimiento, jitomate, cebollas y ajos, pepinos, aguacates, otras legumbres) hacia América del Norte (2000-2010)



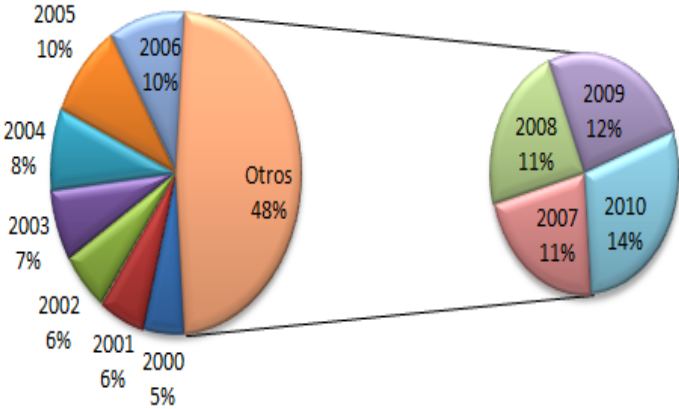
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Se observa que el año 2000 tuvo 5% del total de las exportaciones de este periodo y se incrementó en el año 2010 2.8 veces más que en el 2000 con 14% del total de las exportaciones de verduras.

Gráfica 9

Exportación de verduras (pimiento, jitomate, cebollas y ajos, pepinos, aguacates, otras legumbres) hacia América del Norte (2000-2010)

TOTAL VERDURAS



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

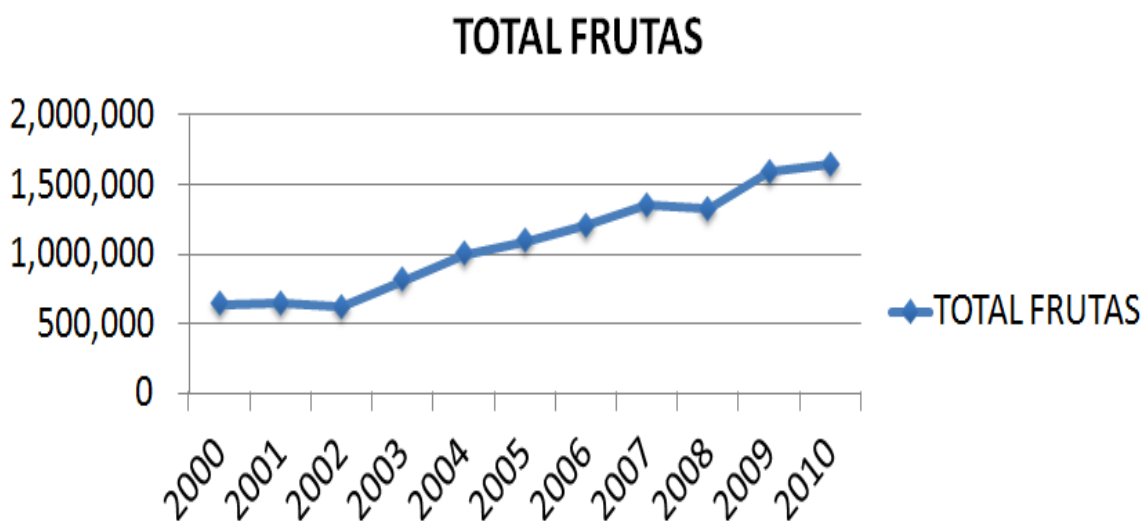
El total de exportaciones de frutas (frutas y frutos comestibles, bananas, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas), en el año 2005 se incrementó en 1.7 veces más que en año 2000 y en el año 2010 se incrementó 2.5 veces más que en el año 2000.

Cuadro 4
Total de exportación frutas (frutas y frutos comestibles, bananas, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas) hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL FRUTAS (miles de dólares)
2000	648,999
2001	657,564
2002	633,799
2003	821,933
2004	1,009,633
2005	1,105,369
2006	1,216,450
2007	1,364,246
2008	1,338,297
2009	1,604,658
2010	1,654,052

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 10
Exportación frutas (frutas y frutos comestibles, bananas, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas) hacia América del Norte (2000-2010)

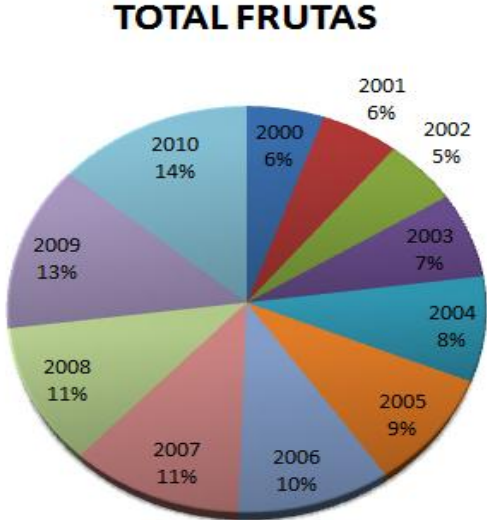


Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones de frutas (frutas y frutos comestibles, bananas, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas) en el año 2000 y 2001 fueron del 6% y en el año 2002 bajaron a 5% incrementándose en 2003 al 7% y en 2004 con 8%, en 2005 9%, 2006 10%, 2007 y 2008 11% 2009 con 13%, y en el año 2010 con su cantidad máxima de exportación con 14% del total de las exportaciones.

Gráfica 11

Exportación frutas (frutas y frutos comestibles, bananas, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas) hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

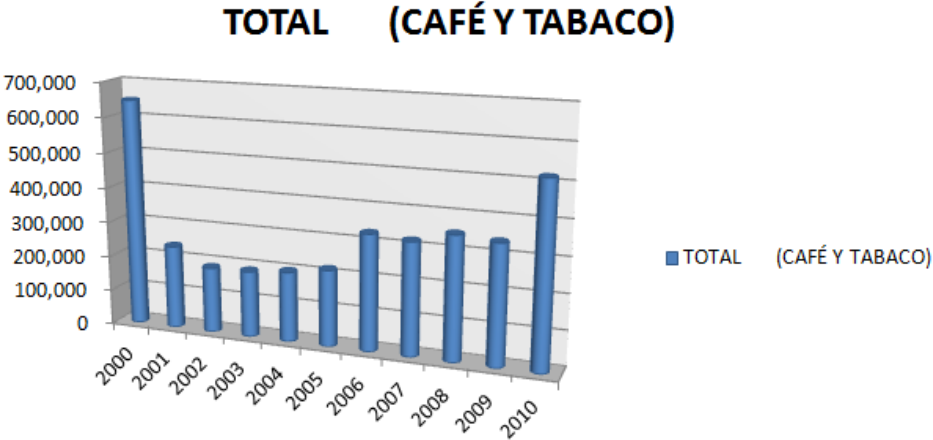
Las exportaciones totales de café y tabaco hacia América Norte en el periodo 2000-2010 tuvieron el siguiente comportamiento: en el año 2004 bajo drásticamente la exportación en 3.25 veces menos que en el año 2000, recuperándose en los años del 2005 al 2010, pero no llega a la cantidad máxima de exportación del año 2000.

Cuadro 5
Total de exportación de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL (CAFÉ Y TABACO) (miles de dólares)
2000	648,467
2001	237,907
2002	186,753
2003	188,873
2004	199,374
2005	217,494
2006	330,342
2007	320,432
2008	350,402
2009	340,325
2010	518,397

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 12
Exportación de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010)

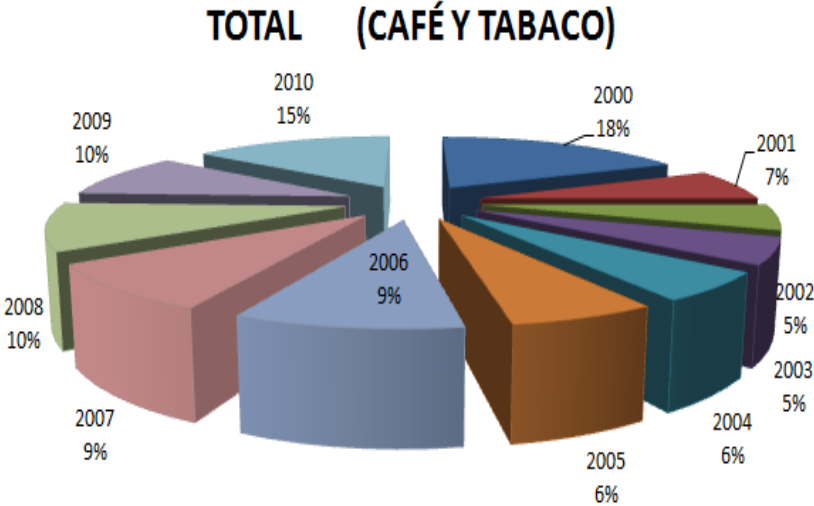


Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010), en el año 2000 se alcanza la cantidad máxima de exportación con un 18%, en el año 2001 con 7%, en el año 2002 y 2003 con 5%, en 2004 y 2005 con 6%, en 2006 y 2007 con 9%, en 2008 y 2009 con 10% y en 2010 con 15%.

Gráfica 13

Exportación de café y tabaco hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones de semillas hacia América del Norte, en el año 2005 fueron de 1.11% veces más que en el año 2000, en 2008 fue de 2.3 veces más que en año 2000, siendo el año 2008 en el que se observa la máxima cantidad de exportación de semillas, y en el año 2010 baja en 0.11 veces menos que en año 2008.

Cuadro 6

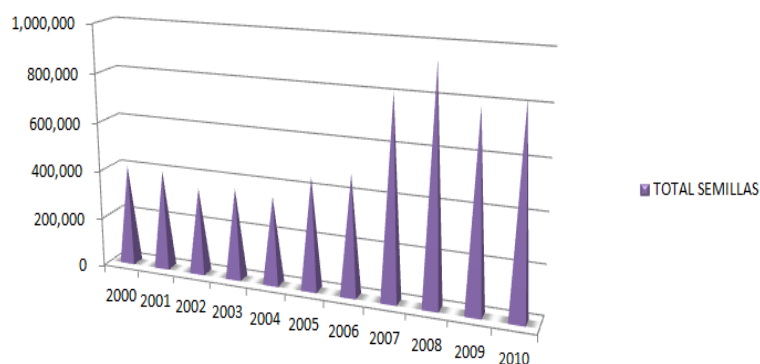
Total de exportación de semillas hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL SEMILLAS (miles de dólares)
2000	407,514
2001	403,417
2002	349,536
2003	368,594
2004	353,850
2005	453,500
2006	483,469
2007	814,525
2008	939,293
2009	789,290
2010	831,425

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 14

Exportación de semillas hacia América del Norte (2000-2010)
TOTAL SEMILLAS

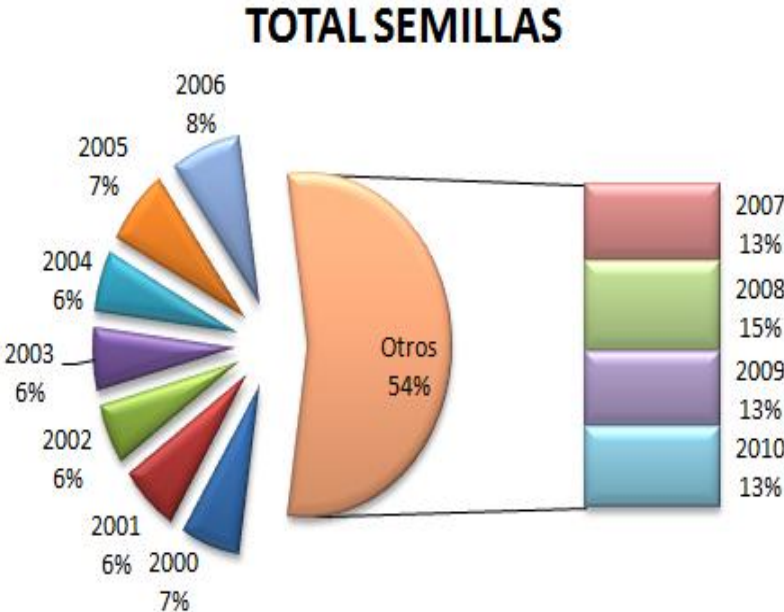


Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

En las exportaciones totales de México hacia América del Norte (2000-2010), las semillas en el año 2000 tuvieron el 7% del 2001 al 2004 del 6%, 2005 el 7%, 2006 el 8%, 2007 el 13%, 2008 el 15%, 2009 y el 13%, siendo el año 2008 el de mayor exportación de semillas.

Gráfica 15

Exportación de semillas hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

De las exportaciones totales de los años 2000 al 2010, la miel, flores y algodón sus exportaciones fueron en el año 2005 de 1.20 veces más que en el año 2000 y en el año 2010 fue de 2.17 veces más que en el año 2000, siendo el año 2010 en el que más exportó durante este periodo.

Cuadro 7

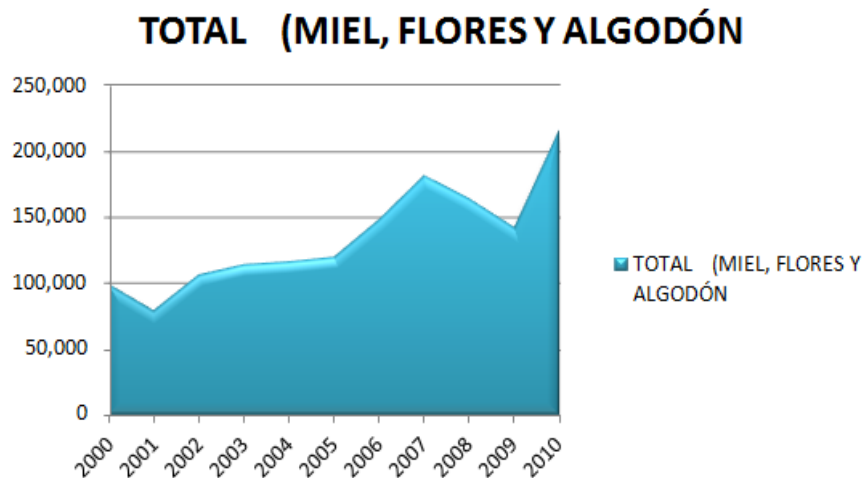
Total de exportación (miel, flores y algodón) hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL (MIEL, FLORES Y ALGODÓN) (miles de dólares)
2000	99,225
2001	79,103
2002	106,120
2003	113,951
2004	116,113
2005	119,575
2006	148,002
2007	181,333
2008	163,849
2009	142,018
2010	216,050

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Gráfica 16

Exportación de (miel, flores y algodón) hacia América del Norte (2000-2010)



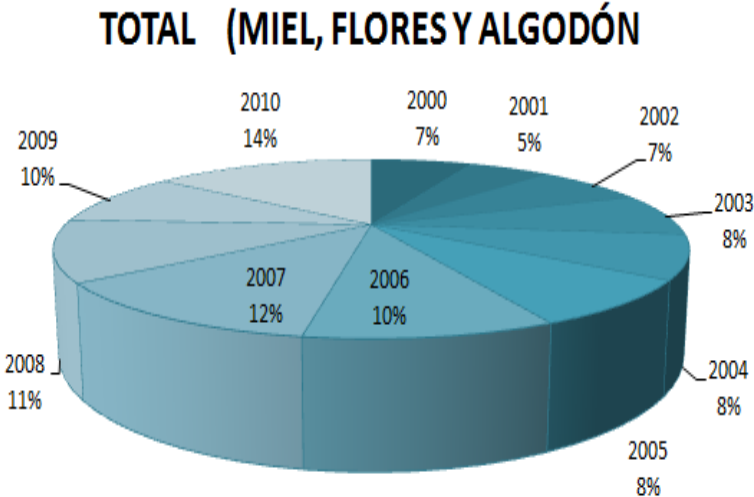
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones de (miel, flores y algodón), en el año 2000 del 7%, en el año 2001 de 5%, en el año 2002 del 7%, en el año 2003 al 2005 de 8% esto debido a la crisis del 2004, en el 2006 de 10%, en el 2007 de 12%, en el 2008 del 11%, en el 2009 de 10%, en el 2010 de 14% de las exportaciones totales.

Se puede observar que en el año 2010 alcanzó la cantidad máxima de exportación de (miel, flores y algodón).

Gráfica 17

Exportación de (miel, flores y algodón) hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

En el siguiente cuadro se puede ver que en el año 2002 hay un descenso de las exportaciones con respecto al año 2000, y en el año 2004 se recupera, y en el 2005 se exportó 1.07 veces más que en año 2000, en el año 2010 se exportó 1.58 veces ,as que en el año 2000.

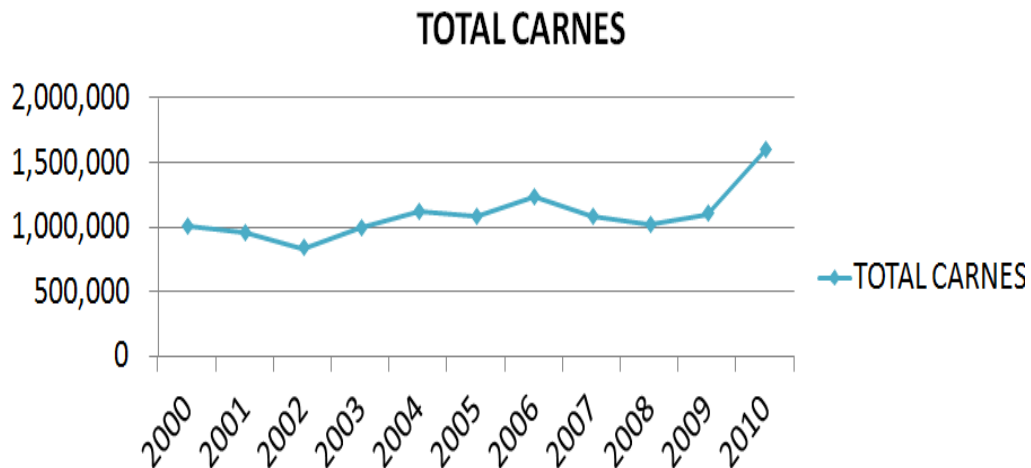
El año 2010 las exportaciones de carnes de este periodo (2000-2010) alcanzaron su máximo nivel de exportación.

Cuadro 8
Total de exportación de carnes hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL CARNES
2000	1,013,261
2001	963,494
2002	846,588
2003	1,000,543
2004	1,125,987
2005	1,089,146
2006	1,245,841
2007	1,092,512
2008	1,031,749
2009	1,111,448
2010	1,607,563

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

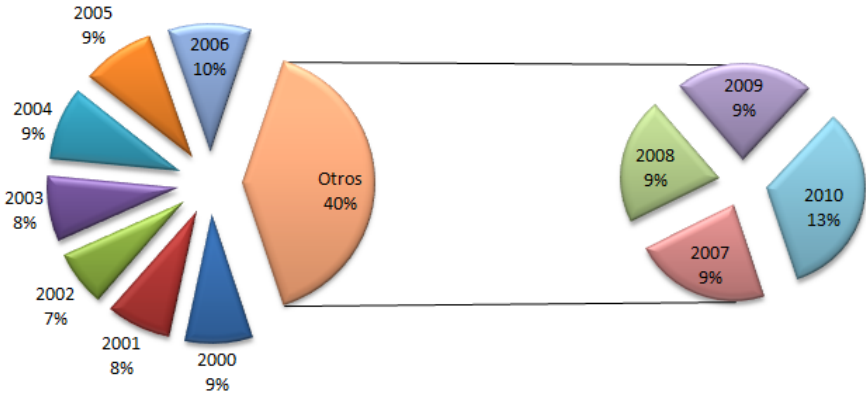
Gráfica 18
Exportación de carnes hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones de carne en el periodo 2000-2010 se comportaron: en el año 2000 con 9%, en el año 2001 con 8%, en el año 2002 con 7%, en el año 2003 con 8%, en el año 2004 con 9%, en el año 2005 con 9%, en el año 2006 con 10%, en el año 2007 con 9%, en el año 2008 con 9%, en el año 2009 con 9%, y en el año 2010 con 13% de las exportaciones totales.

Gráfica 19
Exportación de carnes hacia América del Norte (2000-2010)
TOTAL CARNES



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

2.3. La actividad exportadora de manufacturas.

El sector secundario llamado también sector industrial, es el conjunto de actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de variados procesos productivos, dicho sector se subdivide en dos subsectores denominados: industria extractiva e industria de transformación. La industria extractiva se encuentra integrada por extracción de petróleo y minería y la industria de transformación incluye las ramas industriales como: aparatos eléctricos, armadoras, ensambladoras, refrescos embotellados, cementos, abonos, fertilizantes, enlatado de conservas, etc.

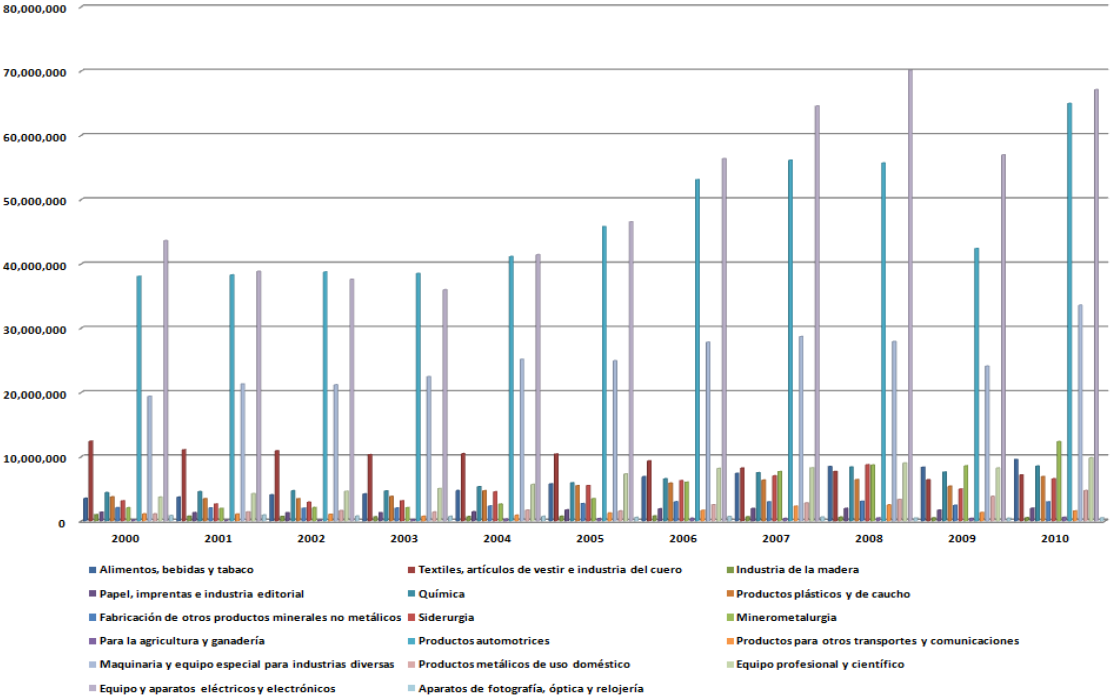
Pese a que el sector industrial es el que mayores aportaciones tiene en el PIB nacional, la globalización, la estabilidad macroeconómica y la apertura comercial no han sido suficientes para generar crecimiento económico.

México es la nación que ha firmado mas tratados de libre comercio (12, con 42 países) y paradójicamente es uno de los países menos competitivos a nivel mundial, por lo que más tratados no resuelven su problema estructural. La ausencia de instrumentos concertados para dar rápida respuesta a las industrias, es una de las pendientes para impulsar la industria mexicana.

Tras el reconocimiento de la recesión económica de Estados Unidos las expectativas de crecimiento para México en el 2009 bajaron, aunado a lo anterior los indicadores de producción y empleo de la industria enfrentó una mayor restricción crediticia, menor consumo, la baja en pedidos de Estados Unidos y un aumento en los costos de materias primas e insumos.

Las exportaciones de manufacturas mexicanas son diversas destacando los productos que se exportan tales como: alimentos bebidas y tabaco, textiles, industria de madera, papel, química, productos de plástico, productos minerales, siderurgia, minero metalurgia, agricultura y ganadería, productos automotrices, productos para transportes y comunicaciones, maquinaria para industrias, productos metálicos, equipo profesional y científico, equipo y aparatos electrónicos, aparatos de fotografía, destaca por ser el principal producto manufacturero los equipos y aparatos electrónicos seguido por productos automotrices.

Gráfica 20
TOTAL DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo, Balanza comercial por países y zonas geográficas.

Las exportaciones totales de México hacia América del Norte en el periodo 2000-2010 han aumentado, en los años 2000, 2001 2002 2003 han sido del 7% , en el 2004 fueron del 8%, en el 2005 del 9%, en 2006 del 10%, el 2007 del 11%, el 2008 del 12%, el 2009 del 10% y el 2010 que fue el año de mayor exportación de manufacturas del total de las exportaciones de este periodo fue de 12%.

El año 2010 fue el año que mas exportaciones manufactureras ha tenido México hacia América del Norte en comparación con el año 2000 el año 2010 se incrementaron sus exportaciones en 1.69 veces.

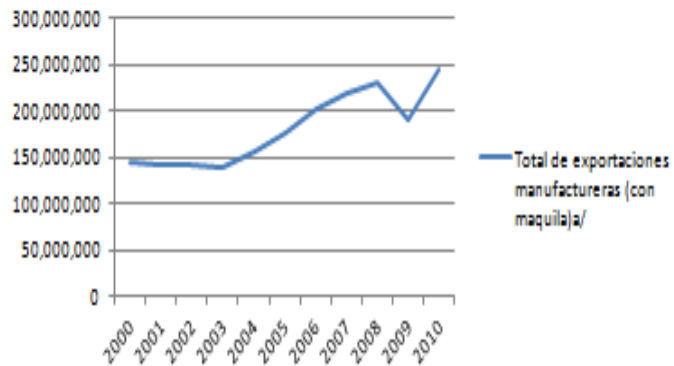
Cuadro 9
Total de exportación de manufactura hacia América del Norte, (2000-2010)

Periodo	Total de exportaciones manufactureras (con maquila) Miles de dólares
2000	144,747,551
2001	140,767,205
2002	141,659,375
2003	140,650,305
2004	157,769,214
2005	175,195,588
2006	202,751,837
2007	219,709,422
2008	230,881,575
2009	189,698,395
2010	245,745,204

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 21
Exportación de manufactura hacia América del Norte, (2000-2010)

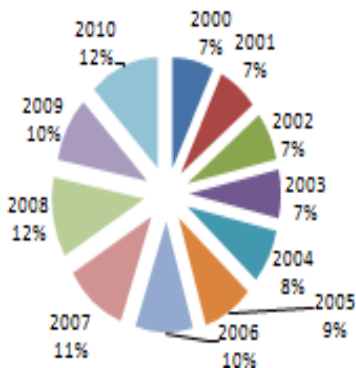
Total de exportaciones manufactureras (con maquila)/



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 22

Total de exportaciones manufactureras (con maquila)/



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

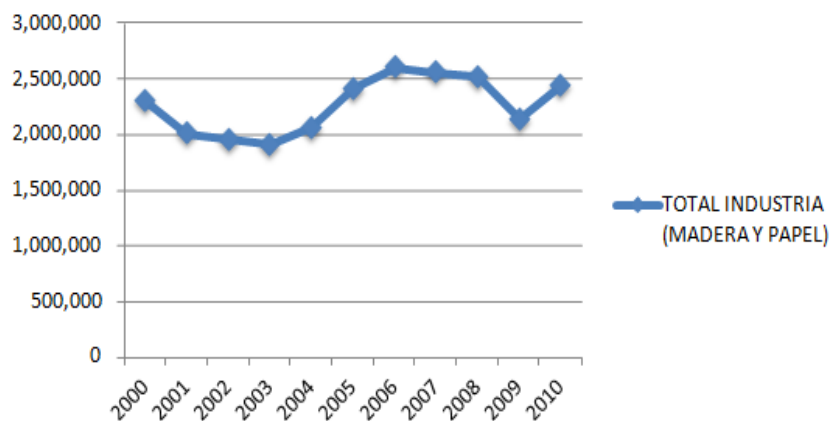
La exportación total de la industria (madera y papel) en el año 2001, 2002, 2003 y 2004, disminuyó respecto al año 2000, en el año 2005 aumento en 1.05 veces más que en el 2000, el año 2006 fue el año en que se exportó la cantidad máxima de madera y papel con un aumento de 1.13 veces más que en el año 2000, los años del 2007 al 2010, bajaron sus exportaciones respecto del año 2006.

Cuadro 10
Total de exportación industria (madera y papel) hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL INDUSTRIA (MADERA Y PAPEL) (miles de dólares)
2000	2,307,775
2001	2,015,631
2002	1,962,170
2003	1,918,504
2004	2,071,571
2005	2,424,463
2006	2,614,425
2007	2,567,987
2008	2,526,939
2009	2,144,749
2010	2,452,681

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

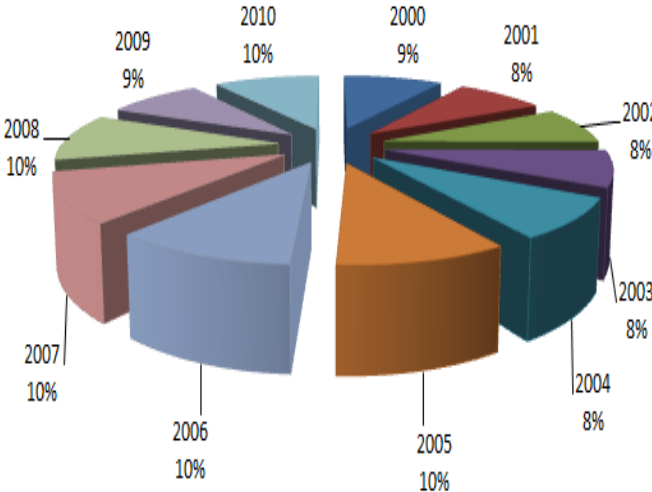
Gráfica 23
Exportación de la industria de madera y papel hacia América del Norte (2000-2010)
TOTAL INDUSTRIA (MADERA Y PAPEL)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones de (madera y papel), en el periodo (2000-2010) se comportaron: en el año 2000 del 9%, en el año 2001 de 8%, en el año 2002 del 8%, en el año 2003 del 8%, en el año 2004 8%, el 2005 de 10% en el 2006 de 10%, en el 2007 de 10%, en el 2008 del 10%, en el 2009 de 9%, en el 2010 de 10% de las exportaciones totales.

Gráfica 24
Exportación de la industria de madera y papel hacia América del Norte (2000-2010)
TOTAL INDUSTRIA (MADERA Y PAPEL)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones del total de productos automotrices tuvieron el siguiente comportamiento:

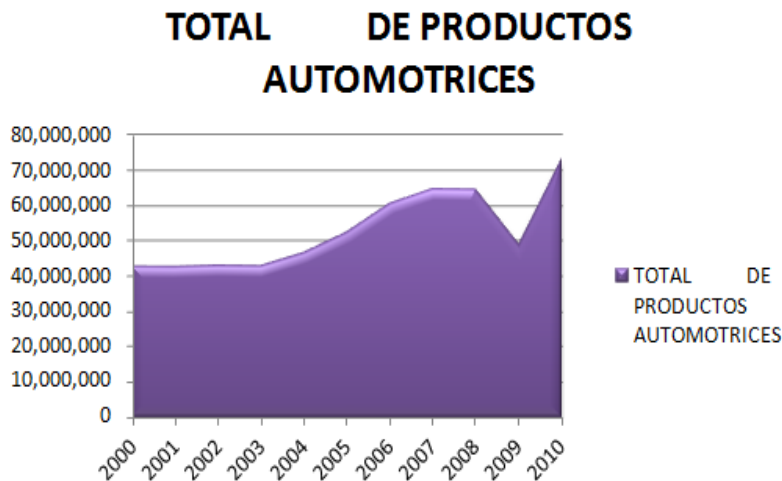
En el año 2001 bajó la cantidad de exportación de estos productos, respecto al año 2000 y en el año 2003 y 2009 también bajo la cantidad de exportación respecto al año 2002 y 2008, sin embargo en los años 2001, 2002, 2004, 2005 al 2008 y 2010 se incrementó la cantidad de exportación del total de productos automotrices, el año 2010 se incrementó en 1.71 veces más que en año 2000.

Cuadro 11
Total de exportación de productos automotrices hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL DE PRODUCTOS AUTOMOTRICES
2000	42,859,285
2001	42,768,231
2002	43,157,054
2003	42,991,585
2004	46,702,770
2005	52,488,898
2006	60,601,111
2007	64,752,840
2008	64,577,831
2009	49,081,669
2010	73,359,734

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 25
Exportación productos automotrices hacia América del Norte (2000-2010)



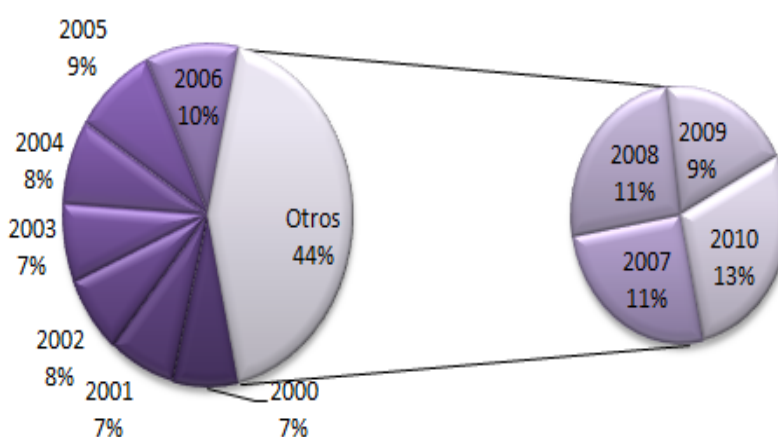
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones del total de productos automotrices en el año 2000 del 7%, en el año 2001 de 7%, en el año 2002 del 8%, en el año 2003 del 7%, 2004 de 8%, en el 2005 de 9%, en el 2006 de 10%, en el 2007 de 11%, en el 2008 del 11%, en el 2009 de 9%, en el 2010 de 13% de las exportaciones totales.

Se puede observar que en el año 2010 alcanzó la cantidad máxima de exportación de del total de productos automotrices.

Gráfica 26
Exportación productos automotrices hacia América del Norte (2000-2010)

TOTAL DE PRODUCTOS AUTOMOTRICES



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones totales de productos minerales han tenido una tendencia de crecimiento, presentando en el año 2010 la máxima cantidad de exportación de este período, se puede ver que en el año 2009 hubo una baja drástica de productos minerales esto debido a la crisis del periodo (2008-2009), en comparación al 2000 en el año 2010 existe un incremento de 2.60 veces más.

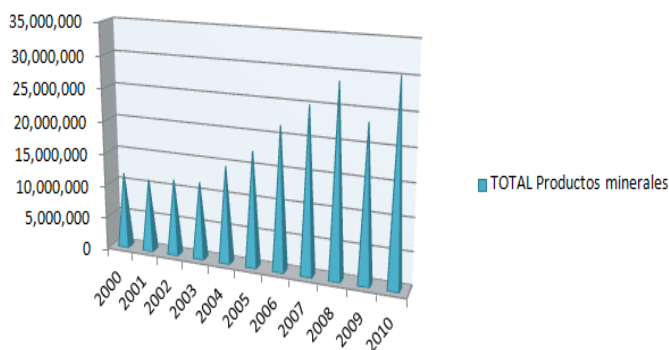
Cuadro 12
Total de exportación de productos minerales hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL PRODUCTOS MINERALES
2000	11,634,000
2001	11,135,230
2002	11,661,687
2003	11,801,912
2004	14,764,379
2005	17,553,434
2006	21,791,699
2007	25,134,944
2008	28,848,470
2009	23,517,270
2010	30,349,460

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 27
Exportación productos minerales hacia América del Norte (2000-2010)

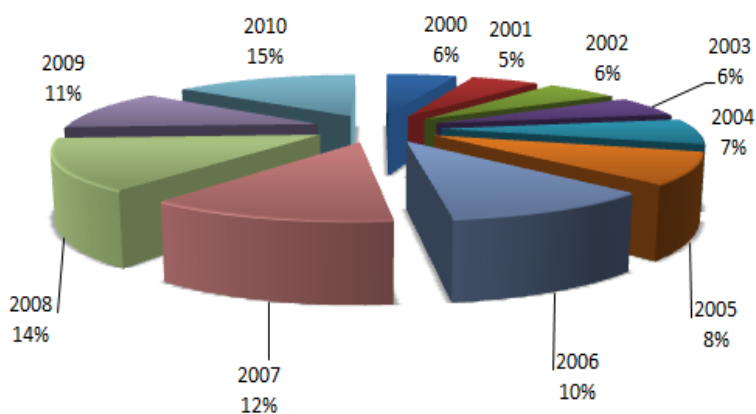
TOTAL Productos minerales



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones totales de productos minerales han tenido una tendencia subir, en los años del 2001 al 2008, y en el 2010, se ve reflejada esta tendencia.

Gráfica 28
Exportación productos minerales hacia América del Norte (2000-2010)
TOTAL Productos minerales



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones totales de maquinaria y equipo especial para industrias diversas han tenido una tendencia a subir, en el año 2010 se exportó 2.09 veces más que en el año 2000.

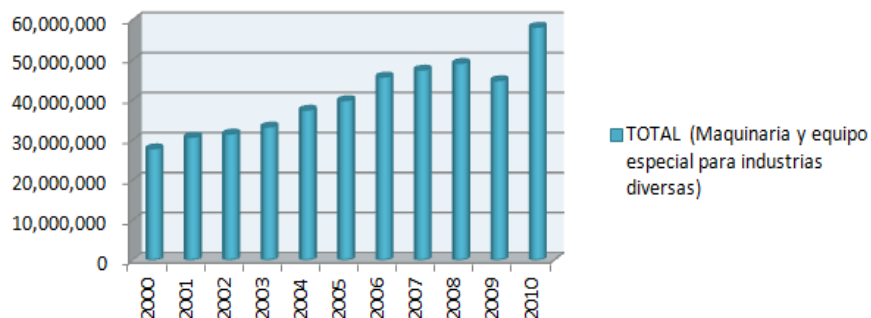
Cuadro 13
Total de exportación (maquinaria y equipo especial para industrias diversas) hacia América del Norte (2000-2010)

Periodo	TOTAL (Maquinaria y equipo especial para industrias diversas)
2000	27,826,177
2001	30,704,279
2002	31,526,573
2003	33,275,948
2004	37,490,102
2005	39,872,004
2006	45,750,025
2007	47,509,471
2008	49,176,698
2009	44,877,018
2010	58,194,962

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 29
Exportación (maquinaria y equipo especial para industrias diversas) hacia América del Norte (2000-2010)

TOTAL (Maquinaria y equipo especial para industrias diversas)



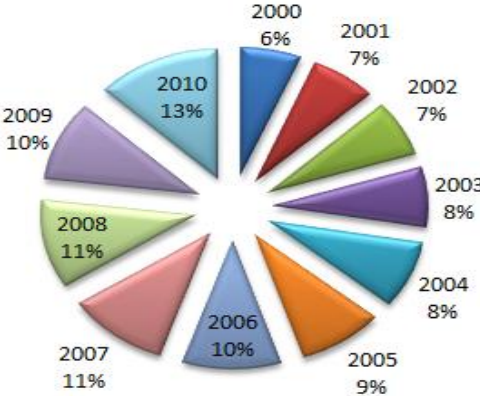
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones de maquinaria y equipo especial para industrias diversas de este periodo fueron: en el año 2000 de 6%, en el 2001 del 7%, en el 2002 del 7%, en los años

2003 y 2004 del 8%, en el 2005 de 9%, en el 2006 de 10%, en los años 2007 y 2008 de 11%, en el año 2009 de 10%, en el 2010 del 13%, siendo el año 2010 en el que se exportó la mayor cantidad de maquinaria y equipo especial para industrias diversas.

Gráfica 30
Exportación (maquinaria y equipo especial para industrias diversas) hacia América del Norte (2000-2010)

TOTAL (Maquinaria y equipo especial para industrias diversas)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo

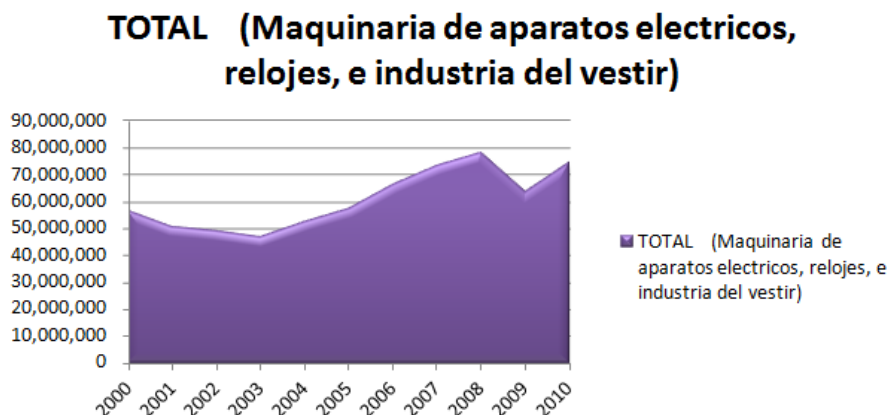
Las exportaciones totales de maquinaria de aparatos eléctricos durante el periodo (2000-2010), se comportó: en los años del 2001 al 2003 tuvo tendencia a bajar, en los años 2004 al 2008 tuvo un continuo incremento en sus exportaciones, sin embargo en el año 2009 disminuyó nuevamente y en el año 2010 vuelve a incrementarse las exportaciones.

Cuadro 14
Total de exportación (maquinaria de aparatos electrónicos, relojes e industria del vestir) hacia América del Norte (2000-2010)

PERIODO	TOTAL (MAQUINARIA DE APARATOS ELÉCTRICOS, RELOJES, E INDUSTRIA DEL VESTIR)
2000	56,835,686
2001	50,790,730
2002	49,232,714
2003	46,976,884
2004	52,592,608
2005	57,439,718
2006	66,353,742
2007	73,386,313
2008	78,217,314
2009	63,745,076
2010	74,715,444

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo

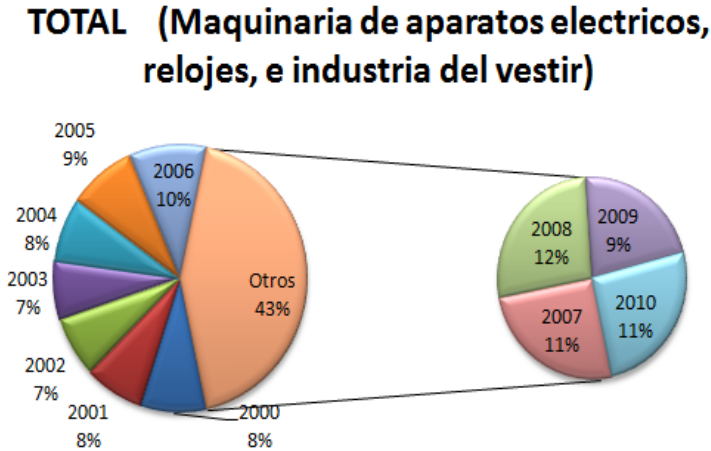
Gráfica 31
Exportación (maquinaria de aparatos electrónicos, relojes e industria del vestir) hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo

Las exportaciones de maquinaria de aparatos eléctricos de este periodo fueron: en el año 2000 de 8%, en el 2001 del 8%, en el 2002 del 7%, en los años 2003 de 7%, en el año 2004 del 8%, en el 2005 de 9%, en el 2006 de 10%, en los años 2007 y 2008 de 11% y 12% , en el año 2009 de 9%, en el 2010 del 11%, siendo el año 2008 en el que se exportó la mayor cantidad de maquinaria y equipo especial para industrias diversas.

Gráfica 32
Exportación (maquinaria de aparatos electrónicos, relojes e industria del vestir) hacia América del Norte (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo

2.4. La conversión de la actividad exportadora de productos básicos a la actividad exportadora de manufacturas en el período 2000-2010.

El ingreso de México al TLCAN en 1994, fue un paso en la estrategia de liberación y desregulación iniciada por el gobierno mexicano en 1983.

Con el TLCAN, Estados Unidos redujo los aranceles a casi todos los productos manufacturados mexicanos, principalmente a textiles y prendas de vestir, seguido por reducciones pequeñas pero significativas, al calzado, químicos, artículos diversos y equipo de transporte. Estados Unidos también redujo los aranceles agrícolas e incremento las cuotas, aunque el azúcar, uno de los productos agrícolas más importantes de México, sigue restringido con aranceles u cuotas. Otros productos agrícolas mexicanos se sujetan a restricciones por temporada, pero están programadas para levantarse en 2008. México redujo drásticamente los aranceles tanto a los productos agropecuarios como a prácticamente todos los manufacturados que vienen de Estados Unidos.

En la balanza comercial de exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte 2000- 2010 (cuadro 48), las exportaciones agropecuarias de México hacia América del Norte en el año 2010 se han incrementado en 2.078 veces más que en el año 2000, y las exportaciones de manufacturas en el año 2010 se incrementaron en 1.69 veces más.

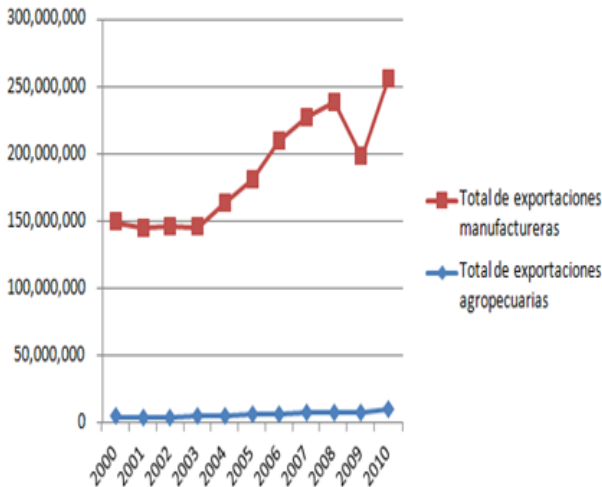
Las exportaciones de manufactura en comparación con las exportaciones agropecuarias , en el año 2006 las exportaciones de manufactura fueron de 29.18 veces más que las exportaciones agropecuarias , en el 2007 las exportaciones de manufactura fueron 29.11 veces más que las exportaciones agropecuarias, en el 2008 las exportaciones de manufactura fueron de 29.70 veces más que las exportaciones agropecuarias ,en el año 2000 eran 30.45 veces más y en el año 2010 son de 24.87 veces más.

Cuadro 15
Balanza comercial de exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte (2000-2010)

Periodo	Total de exportaciones agropecuarias	Total de exportaciones manufactureras
2000	4,752,473	144747581
2001	4,433,751	140767205
2002	4,313,185	141659375
2003	5,057,479	140650306
2004	5,745,057	157768214
2005	6,523,106	175195588
2006	6,946,482	202751837
2007	7,545,786	219709422
2008	7,773,239	230881575
2009	8,389,612	189698395
2010	9,880,292	245745304

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

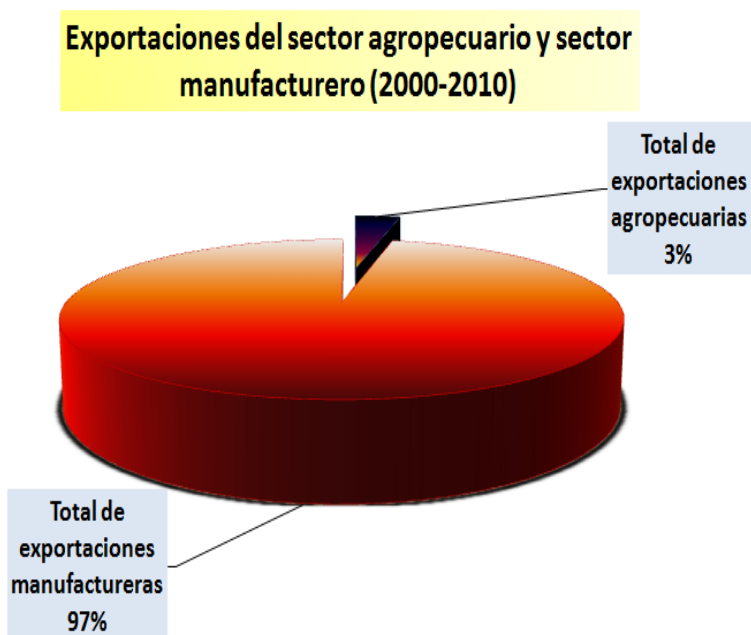
Gráfica 33
Exportación de manufacturas y exportaciones agropecuarias hacia América del Norte, (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

En la gráfica 100 se observa el total de las exportaciones del sector agropecuario (2000-2010) el cual representa el 3% y las exportaciones manufactureras(2000-2010) representan el 97% del total de las exportaciones.

Gráfica 34



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

El cuadro 50 presenta el porcentaje de variación anual de las exportaciones agropecuarias y las exportaciones manufactureras hacia el mercado de América del Norte en el periodo 2000-2010.

Cuadro 16
Exportaciones agropecuarias y manufactureras hacia América del Norte (2000-2010), porcentaje de variación anual.

Periodo	Total de exportaciones agropecuarias	Total de exportaciones manufactureras
2001	-6.7	-2.74
2002	-2.71	0.69
2003	17.25	-0.71
2004	13.59	0.12
2005	13.54	11.04
2006	6.49	15.72
2007	8.62	8.7
2008	3	5
2009	7.9	-17.83
2010	17.76	29.54

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

La siguiente gráfica muestra con claridad el porcentaje en las variaciones anuales de las exportaciones manufactureras y las exportaciones agropecuarias, se observa el crecimiento o disminución anual por sector en porcentaje de los años 2000 al 2010.

Exportaciones agropecuarias

- ✓ Las exportaciones agropecuarias hacia América del Norte se comportaron en los años 2001 y 2002 con disminución respecto a los años anteriores, sin embargo en los años 2003 al 2010 han tenido constante crecimiento, siendo el 2010 el año que ha alcanzado el mayor crecimiento anual respecto al año anterior con 17.76%.

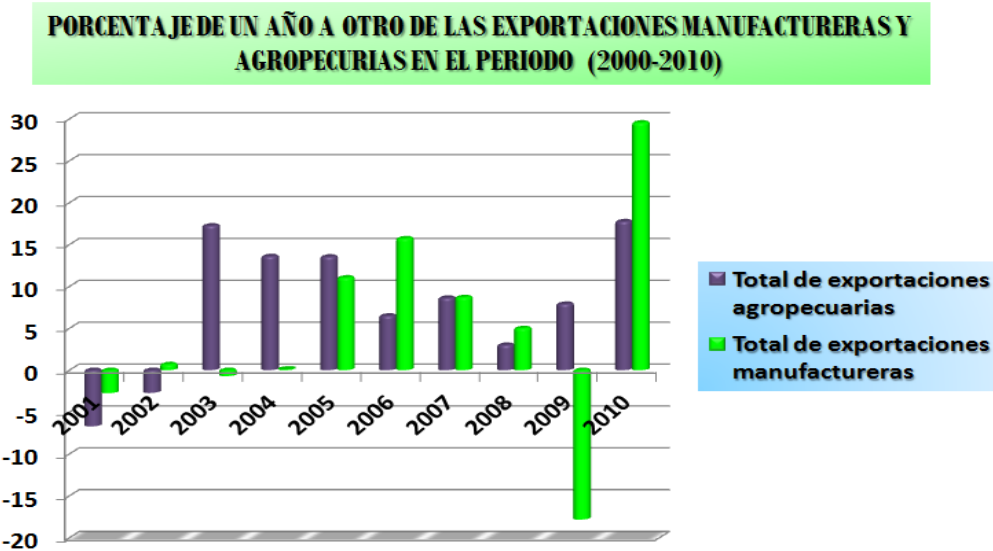
Exportaciones de manufacturas

- ✓ Las exportaciones de manufactura hacia América del Norte en los años 2001 y 2002 tuvieron disminución respecto a los años anteriores, en los años 2003, y 2004 al 2008 tuvieron crecimiento, en el año 2009 hubo disminución del 17.83% respecto al 2008, esta disminución se da como consecuencia de la crisis económica en México (2008-2009) y el año 2010 tiene un crecimiento de 29.54%.

Se observa en la gráfica 101 que el crecimiento anual de las exportaciones agropecuarias en los años 2003, 2004 y 2005 están por encima del crecimiento anual de las exportaciones de manufactura, sin embargo en los años 2006, 2007 y 2008 hay conversión gradual de la economía mexicana exportadora de materias primas (sector agrícola) a una de manufacturas hacia el mercado de América del Norte.

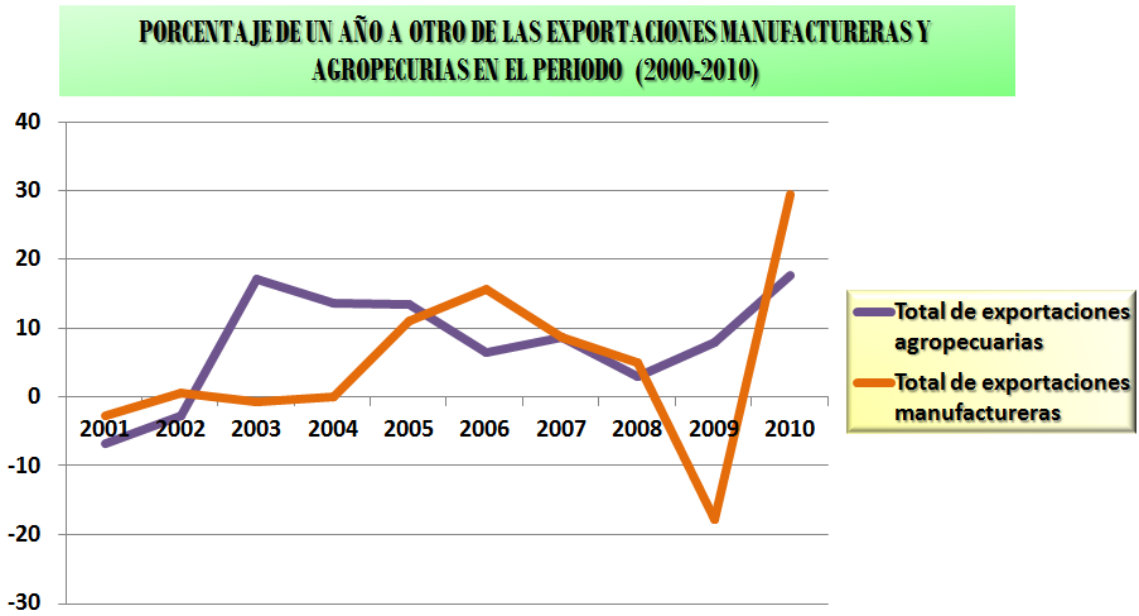
En el año 2009 existe disminución anual de las exportaciones de manufactura como consecuencia de la crisis económica en México (2008-2009), sin embargo el crecimiento anual de las exportaciones agropecuarias crece y existe nuevamente una conversión de la economía exportadora de manufacturas a una de materia prima. En el año 2010 aumenta el crecimiento anual de las exportaciones de manufactura respecto al crecimiento anual de las exportaciones del sector agrícola y hay una conversión de la economía exportadora de materias primas a una de manufactura hacia el mercado de América del Norte.

Gráfica 35



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 36



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Capítulo III. La importancia de la inversión extranjera en la actividad exportadora de la economía mexicana

Las grandes civilizaciones han girado en torno al comercio y a la inversión, impulsados estos por recursos naturales, infraestructura básica, organización e innovación.

Al transcurrir el tiempo no solo México sino el mundo entero ha sido testigo de la apertura comercial que se ha venido dando alrededor de todo el mundo, gracias a la globalización presente en los últimos años. Es por ello que actualmente se considera al comercio internacional como un motor importante del crecimiento económico que se da actualmente en el mundo. Y más aún, la historia contemporánea nos muestra que el máximo motor de la economía mundial es el flujo de la inversión de las corporaciones multinacionales, a la que México y el mundo se han integrado.

Para poder comprender el fenómeno de la inversión extranjera es necesario conocer primero los conceptos básicos con este respecto.

El primer concepto será el de inversión. Acorde al Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, inversión es, es una de acepciones, la acción y efecto de invertir, entendiéndose por invertir, hablando de caudales, emplearlos, gastarlos y colocarlos.

Por otra parte en economía la inversión se define como el proceso de intercambio, en un período de tiempo determinado, de un ingreso monetario por activos empresariales de los cuales existe la expectativa de un rendimiento futuro de ganancias. De modo que el consumo actual se sacrifica por la expectativa de la obtención de una ganancia económica futura.

Por IED entendemos los flujos internacionales de capital en los que una empresa crea o amplía una filial en otro país distinto al de su origen, no solo implica transferencias de recursos sino adquisición de control, la filial en otro país no solo tiene la obligación financiera hacia una matriz, sino que es parte de la misma estructura organizativa.

Los inversionistas a través de la IED establecen empresas controladas por ellos en el país receptor, o adquieren accionarias controladoras en empresas ya establecidas en él.

También se puede decir que la IED es la inversión que llevan a cabo firmas o empresas transnacionales (ET), que operan en diferentes nacionales y que forman parte de ET organizadas para producir, proveer y vender bienes y servicios o involucrarse en actividades en las que se agrega valor fuera de sus fronteras.

Las empresas se mueven por el potencial de rentabilidad que pueda obtener en el país receptor con respecto al de origen, los inversionistas obtienen mayor rentabilidad en países menos desarrollados que en los países en los residen, porque conocen que si invierten en nuevas tecnologías en países en desarrollo van obtener mejores ganancias.

Los países se integran para formar un espacio económico común y definir políticas principalmente relacionadas con el comercio y la inversión. La integración económica se refiere a la capacidad de los países para formar bloques económicos.

La integración económica es un proceso de las actividades económicas, que tiene medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones, se caracteriza por que no existe discriminación entre las economías nacionales.

La Ley de inversión extranjera Mexicana considera a la inversión extranjera como la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de las sociedades mexicanas; la inversión realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero, y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella.

A manera de resumen podemos considerar la inversión extranjera como las transferencias de capitales, de bienes tangibles o intangibles de una nación a otra, la primera denominada inversionista y la segunda receptora, con propósitos productivos y riesgos previstos.

Ahora bien, cabe mencionar que las inversiones extranjeras suelen clasificarse en dos grupos.

Las inversiones extranjeras directas, que son las que implican la transferencia de recursos de un país a otro hacia propósitos productivos, generalmente en actividades comerciales e industriales y empresariales, significando la adquisición en todo o en parte de las sociedades existentes, la construcción de nuevas corporaciones, o bien su participación total o parcial en las actividades o renglones económicos donde se permite su actuación de conformidad con las disposiciones legales que norman cada caso concreto.

Las inversiones extranjeras indirectas, estas las conforman empréstitos concertados de gobierno a gobierno, de estos a organismos internacionales, o de gobierno a instituciones financieras, es decir, deuda pública. Estas se derivan de la incapacidad de los gobiernos para solventar sus gastos, por lo que, ante su situación se ven en la necesidad de acudir a fuentes de financiamiento externas.

Por otro lado, otro concepto de gran importancia es el de inversionistas del extranjero. De acuerdo con la legislación mexicana, y las entidades extranjeras física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica.

3.1 Principios y políticas de derecho internacional que rigen a la inversión.

La inversión extranjera a nivel internacional está regida por diversos principios y políticas de Derecho Internacional Consuetudinario, los cuales constan en los distintos Tratados de Libre Comercio, Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y Foros Internacionales de Comercio que se han realizado alrededor del mundo.

Estos principios y políticas internacionales tienen como finalidad proteger a la inversión en el territorio de cualquiera de las partes que integren un Tratado de Libre Comercio o Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

Las normas de trato mayormente utilizadas en los acuerdos internacionales de inversión son el Trato Nacional y el Trato de Nación más Favorecida. Estos principios se caracterizan por ser estándares relativos al trato dado a los inversionistas de un tercer país. Lo anterior implica que el contenido de dichos principios se determina en función de tratamiento que un país otorga, ya sea a sus inversionistas nacionales o a inversionistas de un tercer país, y no de principios absolutos de trato a priori. En este sentido, la función del Trato Nacional y del Trato de Nación más favorecida es obligar a la realización de una comparación entre los sujetos y las circunstancias relevantes de unas y otras.

En cuanto a los Tratados de Libre Comercio, como el TLCAN establecen que ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de su Territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión, salvo que sea, por causa de utilidad pública; sobre bases no discriminatorias; con apego al principio de legalidad y a un nivel mínimo de trato; y mediante indemnización. Asimismo, se señala que la indemnización deberá ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo (fecha de expropiación), y no reflejará ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor del activo (incluyendo el valor fiscal declarado de bienes tangibles), así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado.

Con respecto a la legislación mexicana, esta nos señala que las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización. Con este respecto, la legislación mexicana nos indica que el precio que se fijará como indemnización por el bien expropiado, deberá ser equivalente al valor comercial que se fije sin que pueda ser inferior, en el caso de bienes inmuebles, al valor fiscal que figure en las oficinas catastrales o recaudadoras.

Es de gran importancia mencionar que, la Ley de Expropiación de los Estados Unidos Mexicanos en su parte conducente establece que la aplicación de esta Ley se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte, y en su caso, en los acuerdos arbitrales que se celebren. Por lo tanto, los compromisos

expuestos en los Acuerdos y Tratados mencionados con anterioridad resultan congruentes con lo previsto en la Ley de Expropiación de nuestro país.

Por otro lado otro principio o política a la inversión es la indemnización por pérdidas, en este régimen lo que se busca es otorgar Trato Nacional y Trato de Nación más favorecida en caso de indemnización derivada de pérdidas debidas a conflictos armados, estado de emergencia, disturbio civil o situaciones similares. No se crea una obligación de indemnizar al inversionista, la única obligación de indemnizar al inversionista, la única obligación es aplicar Trato Nacional y Trato de Nación más favorecida en caso de se decida otorgar una reparación.

Igualmente otro régimen de protección a la inversión es el referente a las Transferencias. Este régimen de protección establece que las partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos como:

- a) Pagos por concepto de expropiación o derivados de laudos arbitrales.
- b) Utilidades, regalías, pagos por asistencia técnica.
- c) Pagos en especie.

En cuanto a las remisiones al exterior, esta política que se harán conforme al tipo de cambio que prevalezca en el mercado el día de la transferencia. De igual modo determina que las partes podrán impedir la transferencia de recursos en determinados casos, tales como quiebra, insolvencia o protección a los derechos de acreedores, evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales a laudos arbitrales; y en caso de un serio desequilibrio de la balanza de pagos o de una amenaza del mismo.

Y para finalizar con las políticas a la inversión, tenemos el régimen de requisitos de desempeño. Dicho régimen es empleado en la mayoría de los Tratados de libre comercio y generalmente estipula que ninguna de las partes de una inversión podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos a hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista 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 a valor de sus exportaciones o ganancias que generan 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 hagan 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.

Como pudimos ver las inversiones extranjeras se ven amparadas por estos principios de protección y trato que generalmente se encuentran establecidos en cada uno de los Tratados de Libre comercio, Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de las Inversiones y en Foros Internacionales que se realizan entre los diferentes países del mundo.

Los antecedentes de regulación de las inversiones extranjeras en México, las encontramos principalmente en la Constitución Mexicana de 1917, artículo 27 fracción I y IV. Después se puede mencionar la legislación de 1942, donde se establecían nuevos requisitos para la inversión extranjera, conocida como “la Ley del 51%” como término atribuible a los mexicanos y en 1947 se crea la Comisión Mixta Intersecretarial para establecer algunas normas, que se prolongan hasta 1952, pero con todos estos intentos, aún quedaba en pie la necesidad de crear una legislación adecuada. Para 1953 se inauguró la normatividad de las inversiones extranjeras en México, desde entonces se siguió una tendencia a abrirse cada vez más que los documentos, los hechos.

A partir de 1986, el gobierno mexicano inició un agresivo programa para modernizar las relaciones económicas del país ante un nuevo contexto internacional; la globalización. Esta estrategia tenía presente que no sólo basta abrir los mercados de bienes, sino impulsar un mayor flujo de inversiones productivas al país que, dirigidas a la producción de bienes y servicios, generan más y mejores empleos.

Por lo tanto, México se adhirió al Acuerdo sobre Aranceles aduaneros y Comercio (Gatt) en 1986; logró su incorporación al Foro de la Cooperación Económica en Asís y el Pacífico (APEC) en 1993; ingresó a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994; y suscribió diversos acuerdos de libre comercio con países de América Latina; Chile, el grupo de los Tres (con Colombia y Venezuela), Costa Rica, Bolivia y Nicaragua. Más importante aún, como medida de Política Económica Internacional, México logró la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y los Estados Unidos de América en 1994. Es importante señalar, que estos instrumentos y organizaciones no sólo se refieren al comercio internacional, sino también están relacionados con la creación de disciplinas relativas a la promoción y protección a la inversión extranjera.

El gobierno mexicano, dentro de su estrategia de negociación comercial internacional, ha privilegiado la incorporación de capítulos de inversión que contengan altos estándares y disciplinas relacionadas con inversión en los Tratados de Libre Comercio negociados.

3.2. Comportamiento de la inversión extranjera directa en México durante el periodo 2000-2010.

La inversión extranjera, en términos absolutos presenta una tendencia positiva en el comportamiento de las entradas de IED a México, lo anterior implica que la entrada en vigor del TLCAN ayudó a apuntalar el crecimiento de la IED en México.

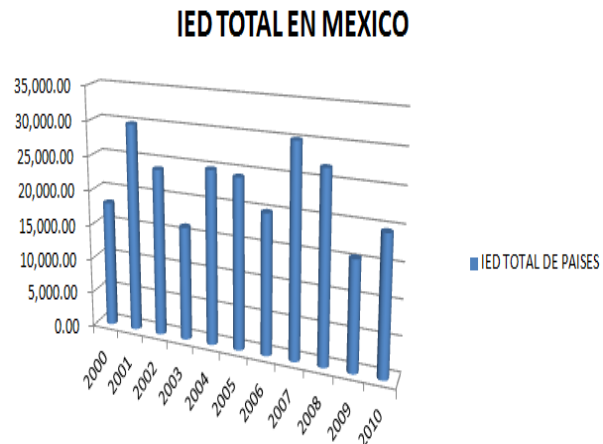
Una de las razones que pueden explicar el comportamiento de la IED en México de 1986 a 1987 obedece a la aplicación de un programa de conversión de deuda, y de 1986 a 1990 un cuarto de la IED recibida es atribuible a dicho programa (Agosin et Al., 1996:20), asimismo el repunte de la IED de 1994, se podría explicar por las perspectivas de las EMs respecto a la entrada en vigor del TLCAN.

Cuadro 17
Inversión extranjera Directa en México
(2000-2010)

Periodo	IED TOTAL EN MEXICO Millones de dólares
2000	18,110.00
2001	29,858.60
2002	23,913.00
2003	16,246.20
2004	24,818.00
2005	24,280.40
2006	19,951.00
2007	30,069.70
2008	26,948.00
2009	15,575.20
2010	19,626.50

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 37
Inversión extranjera Directa en México
(2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las empresas constituidas en un país invierten cada vez más en el establecimiento y funcionamiento de empresas en otras naciones. En 2002, firmas de América del Norte invirtieron en México 13,373.70 millones de dólares y el resto de otros países 10,539.3

millones de dólares en México. En 2008, América del Norte invirtieron en México 14,037.50 millones de dólares y el resto de otros países 12,910.5 millones de dólares.

En el siguiente cuadro se presentan las cantidades de inversión extranjera en México de América del Norte en comparación al resto de los países. Durante el periodo 2000-2010, la inversión extranjera directa en términos absolutos presenta una tendencia positiva.

En 2002, como una de las consecuencias de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, los flujos de inversión extranjera directa experimentan una caída. Como consecuencia de la crisis en la economía mexicana, los flujos de inversión extranjera directa experimentan una caída, para continuar el siguiente año bajando.

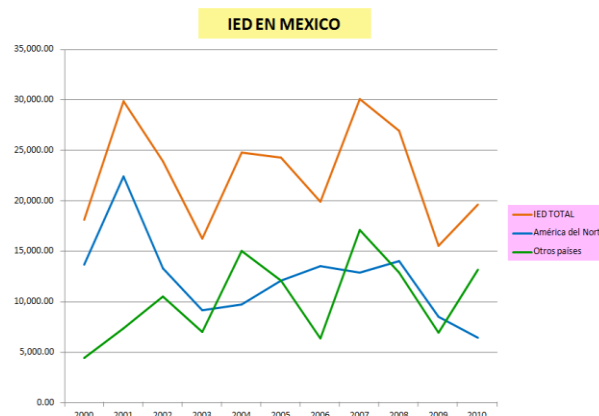
En 2009, como consecuencia de la crisis en la economía mexicana, los flujos de inversión extranjera directa experimentan la segunda caída en este periodo, para iniciar el siguiente año un lento proceso de recuperación.

Cuadro 18
Inversión extranjera Directa en México por países (2000-2010)

Periodo	IED TOTAL (Millones de dólares)	América del Norte (Millones de dólares)	Otros países (Millones de dólares)
2000	18,110.00	13,670.70	4,439.3
2001	29,858.60	22,466.40	7,392.2
2002	23,913.00	13,373.70	10,539.3
2003	16,246.20	9,181.20	7,065
2004	24,818.00	9,785.90	15,032.1
2005	24,280.40	12,161.20	12,118.8
2006	19,951.00	13,527.20	6,423.8
2007	30,069.70	12,914.40	17,155.3
2008	26,948.00	14,037.50	12,910.5
2009	15,575.20	8,573.10	7,002.1
2010	19,626.50	6,443.10	13,183.4

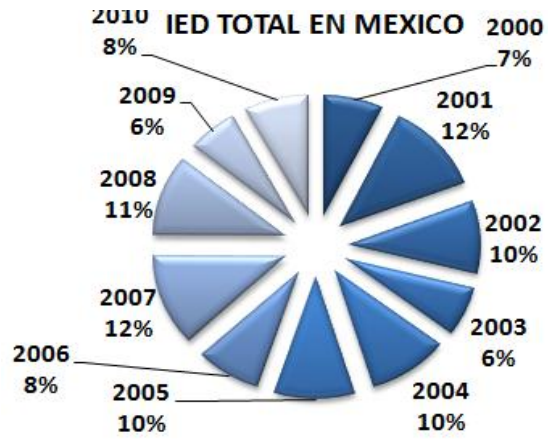
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 38
Inversión extranjera Directa en México por países (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

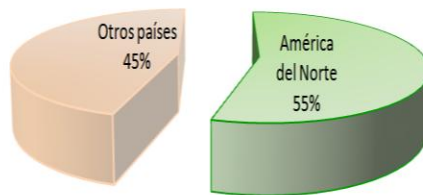
Gráfica 39
Inversión extranjera Directa en México por países (2000-2010)



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

En México se invirtieron un total de 249, 396.60 millones de dólares en los años 2000 al 2010, de los cuales el 55% fue de inversión de América del Norte y el 45% del resto de los países.

Gráfica 40
IED EN MEXICO



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

3.3. El sector manufacturero como destino de la IED en México.

En México la inversión extranjera durante el periodo 2000-2010, los inversionistas se enfocan principalmente en la industria manufacturera con un capital de 105,116.9 millones de dólares, seguida de servicios financieros con un total de 56,287.8 millones de dólares.

En donde se invierte más dentro de la industria manufacturera: productos metálicos, maquinaria y equipo, subsector de alimentos y bebidas y tabaco. Es interesante este caso porque es el subsector más dinámico de la economía pero también es el que tiene una industria domestica más competitiva por ello su menor atracción de IED.

El subsector de servicios financieros, de seguros y fianzas tienen un total de 56,287.8mdd es el rubro de mayor importancia y en donde más invierte la IED en el país, aún por encima de cualquier subsector de la industria manufacturera aunque menor proporción con respecto al total de la industria manufacturera.

En el subsector en donde no se invierte en IED es en el sector de la agricultura debido a los problemas estructurales que se tienen, ya que en la década de los ochenta perdió su función dinamizadora del desarrollo nacional, sustituyéndose en los noventa por la industria manufacturera.

La IED se concentra principalmente en el Distrito Federal con un monto acumulado de 139,257.40mdd, en el periodo 2000-2010, que representa el 64% de la IED total.

Le sigue en menor importancia el estado de Nuevo León con un monto acumulado de 28,567.2mdd en el periodo 19942004, representando un 10% de la IED total.

En menor proporción se encuentra el Estado de México con un monto acumulado de 13,420.40mdd, en el mismo periodo, representando 5.18% de la IED total.

Cuadro 19
Inversión extranjera Directa en México por sectores (2000-2010)

Periodo	Total IED (Millones de dólares)	Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza (Millones de dólares)	Total IED Sector industria (Millones de dólares)	Total IED Sector servicios (Millones de dólares)
2000	18,110.00	97.5	10,510.10	7,502.40
2001	29,858.60	95.2	6,620.60	23,142.80
2002	23,913.00	98.7	9,921.10	13,893.30
2003	16,246.20	15	7,963.90	8,267.30
2004	24,818.00	33	14,894.40	9,890.60
2005	24,280.40	15.7	11,697.50	12,567.20
2006	19,951.00	21.2	10,761.90	9,168.00
2007	30,069.70	143.5	17,393.60	12,532.60
2008	26,948.00	40.8	14,444.20	12,463.10
2009	15,575.20	24.1	7,008.10	8,543.00
2010	19,626.50	62.1	12,377.60	7,186.80

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

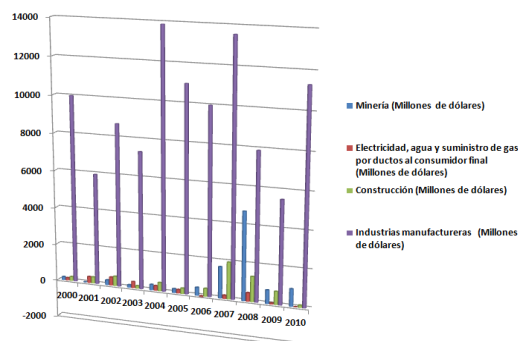
La mayor inversión de manufacturas se hace en la industria manufacturera con un monto acumulado de 105,116.9mdd en el periodo 2000-2010, representando un 85% de la IED total.

Cuadro 20
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)

Periodo	Total IED SECTOR INDUSTRIA (Millones de dólares)	Minería (Millones de dólares)	Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final (Millones de dólares)	Construcción (Millones de dólares)	Industrias manufactureras (Millones de dólares)
2000	10,510.10	166.2	134	217.1	9,992.80
2001	6,620.60	12.4	333.4	337.4	5,937.30
2002	9,921.10	265.1	446.7	513.1	8,696.20
2003	7,963.90	139	339.6	141.4	7,343.80
2004	14,894.40	302.6	261.6	457.8	13,872.40
2005	11,697.50	212	195	294.1	10,996.50
2006	10,761.90	432.8	-85.3	427.5	9,986.90
2007	17,393.60	1,682.80	179.6	1,976.10	13,555.00
2008	14,444.20	4,734.10	460.8	1,350.70	7,898.60
2009	7,008.10	725.6	60.6	702.8	5,519.20
2010	12,377.60	933.2	4.2	122	11,318.20

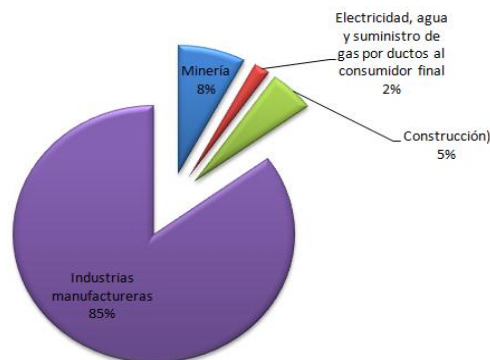
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 41
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)



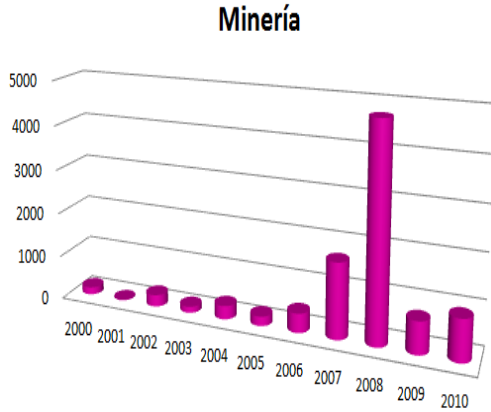
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 42
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial (2000-2010)



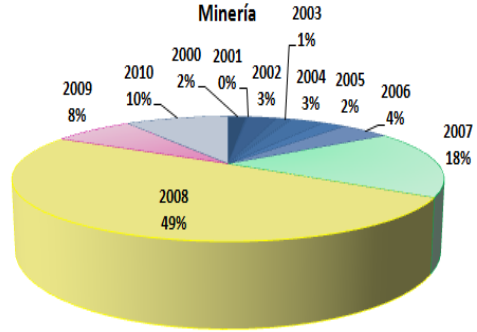
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 43
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



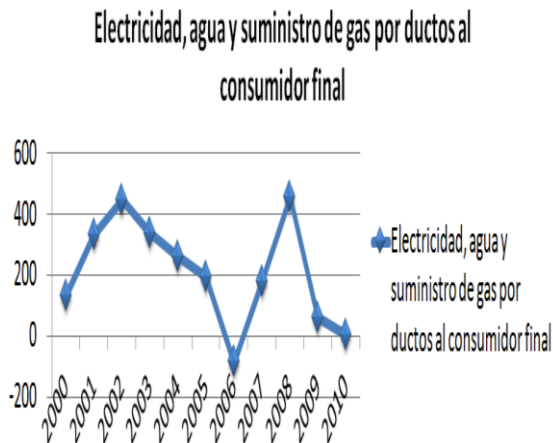
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 44
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



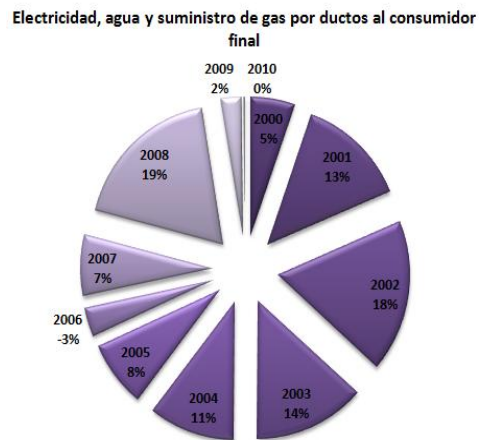
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 45
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



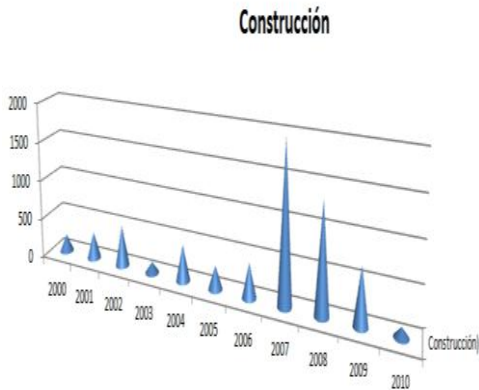
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 46
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



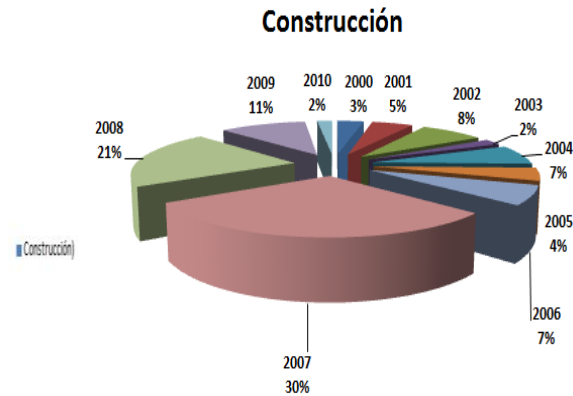
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 47
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



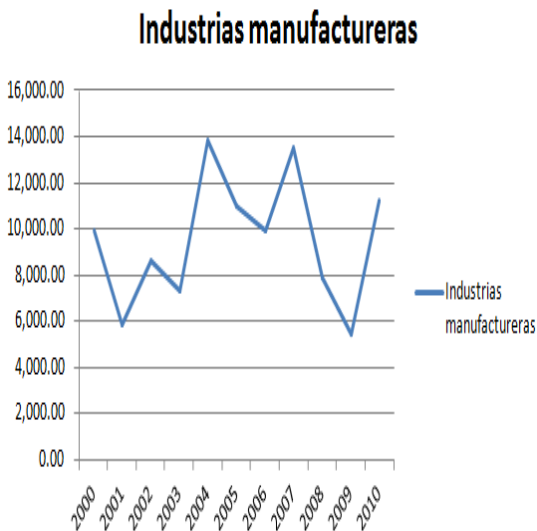
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 48
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



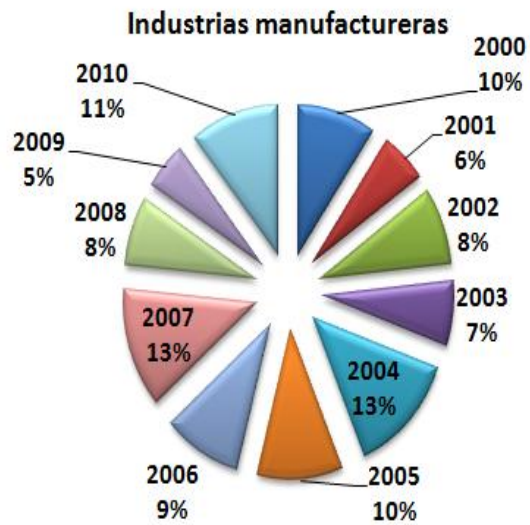
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 49
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 50
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

3.4. Participación de las exportaciones de productos manufactureros en el mercado de América del norte durante el periodo 2000-2010.

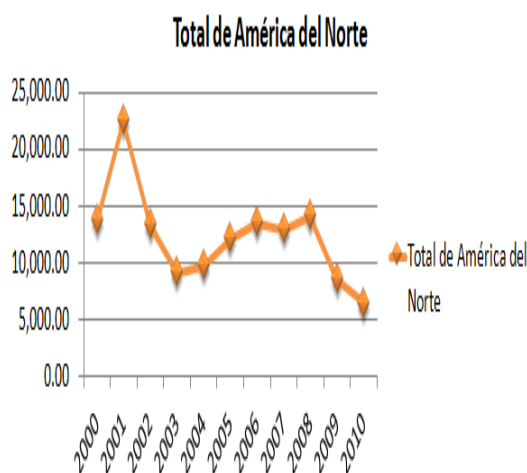
En México la inversión extranjera durante el periodo 2000-2010, el monto total fue de 136,134.40, del cual la inversión de Estados Unidos fue de 125,889 representando el 92% y Canadá el 8% de la IED total de América del Norte.

Cuadro 21
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial

Periodo	Total de América del Norte (Millones de dólares)	Estados Unidos (Millones de dólares)	Canadá (Millones de dólares)
2000	13,670.70	13,000.40	670.3
2001	22,466.40	21,439.80	1,026.60
2002	13,373.70	13,136.10	237.5
2003	9,181.20	8,877.20	304.1
2004	9,785.90	9,135.90	650
2005	12,161.20	11,682.20	479
2006	13,527.20	12,910.10	617.1
2007	12,914.40	12,438.30	476.1
2008	14,037.50	10,994.50	3,043.00
2009	8,573.10	6,972.90	1,600.20
2010	6,443.10	5,301.60	1,141.50

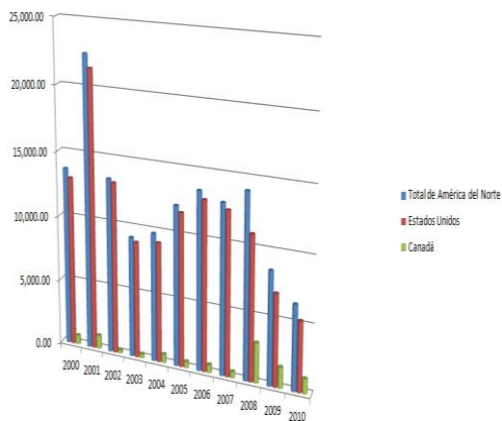
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 51
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



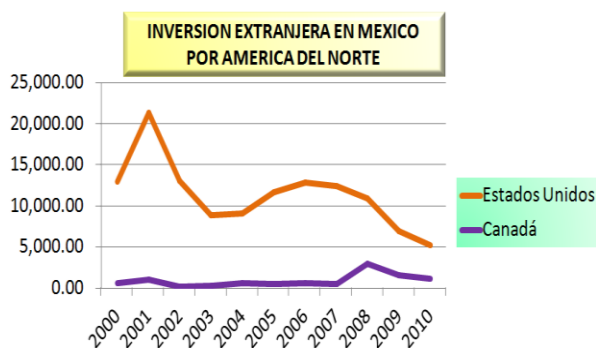
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 52
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



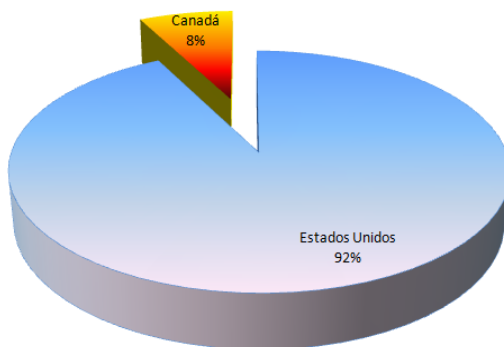
Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 53
Inversión extranjera Directa en México por sector industrial



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Gráfica 54
INVERSION EXTRANJERA DE MEXICO POR AMERICA DEL NORTE



Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sector externo.

Las exportaciones que se han hecho a través del TLCAN el crecimiento anual de las exportaciones agropecuarias en los años 2003, 2004 y 2005 están por encima del crecimiento anual de las exportaciones de manufactura, sin embargo en los años 2006, 2007 y 2008 hay conversión gradual de la economía mexicana exportadora de materias primas (sector agrícola) a una de manufacturas hacia el mercado de América del Norte.

Conclusiones

En base al análisis realizado y a la revisión de los datos en las exportaciones de productos básicos y manufacturas en los años 2000-2010, se encontraron las siguientes evidencias.

Las exportaciones de productos básicos y de manufacturas, han desempeñado un papel relevante en el comportamiento de las exportaciones, asimismo para la formación bruta de capital; siendo una de las principales fuentes de financiamiento externo.

Las exportaciones de nuestro país más del 85 por ciento se envían al mercado estadounidense por grandes compañías que operan en México, y ese es precisamente parte de la respuesta que explica la concentración de nuestras ventas en el vecino país del Norte. La mayor parte de las exportaciones está en manos de empresas multinacionales o de fábricas que manufacturan para compañías norteamericanas, muchas de esas firmas se instalaron en nuestro territorio a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con el objetivo de producir bienes a menor costo aprovechando la mano de obra barata mexicana.

Por ello, la diversificación de las exportaciones resulta difícil considerando que el comercio exterior está dominado por grandes multinacionales que están enfocadas al mercado estadounidense, porque precisamente se instalaron en el país por la cercanía que tenemos con el principal mercado del mundo, Estados Unidos.

Las exportaciones agrícolas en el periodo 2000-2010, tuvo el siguiente comportamiento: En el año 2000 fue de 4,752,473 miles de dólares y en el año 2010 fue de 9, 880,292 miles de dólares, en el año 2010 se exportaron 2.078 veces más que en el año 2000, en este periodo existió una pendiente positiva, lo cual ha beneficiado las exportaciones de México.

Las exportaciones de manufactura al igual que las exportaciones de productos básicos han tenido una pendiente positiva, en el año 2000 fueron de 144, 747,581 miles de dólares y en el año 2010, fueron de 245, 745,304 miles de dólares, en el año 2010 se exportaron 1.69 veces más que en al año 2000.

Tomando en consideración la hipótesis de esta investigación: La conversión de la economía exportadora de productos básicos hacia la actividad exportadora de manufacturas se debe al incremento de la inversión extranjera directa y en base a la investigación realizada se concluye que si existe un cambio gradual en la actividad exportadora de productos básicos hacia una de manufacturas, en el periodo 2000-2010.

El crecimiento anual de las exportaciones agropecuarias en los años 2003, 2004 y 2005 están por encima del crecimiento anual de las exportaciones de manufactura, sin embargo en los años 2006, 2007 y 2008 hay conversión gradual de la economía mexicana exportadora de materias primas (sector agrícola) a una de manufacturas hacia el mercado de América del Norte.

La inversión extranjera, presenta una tendencia positiva en el comportamiento de las entradas de IED a México, siendo Estados Unidos el país que ha tenido mayor inversión en el periodo 2000-2010 con el 92 % de los países de América del Norte.

La IED ha tenido una participación muy importante en el sector eléctrico, su influencia en las manufacturas para la actividad exportadora de México ha incrementado en los últimos años, lo cual repercute en las exportaciones de manufactura hacia América del Norte.

La investigación realizada contemplo tres objetivos, los cuales se cumplieron:

1. Se demostró con datos reales que la actividad exportadora de productos básicos de la economía mexicana está convirtiéndose en una actividad exportadora de manufacturas.
2. Se comprobó que el sector de productos electrónicos constituye el sector más dinámico de la actividad exportadora de la economía mexicana.
3. Se fundamentó que la conversión de la economía de productos básicos por una actividad exportadora de manufacturas se origina por la presencia creciente de la IED.

Bibliografía

Agosin, Manuel R. (1996). "Inversión extranjera directa en América Latina: Su contribución al desarrollo". Santiago de Chile 1ª. Edición, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, p. 225-231.

Aitken, Brian J. (1999). "Do domestic firms benefit from direct foreign investment". Venezuela, American Economic Review, en línea.

Appleyard, Dennis R.(2003)."Economía internacional" Bogota. 4ª. Edición, Ed. Mc Graw Hill, p.135-210.

Bajo, Rubio Oscar. (1991). "Teorías del comercio internacional". Barcelona. Anthony Bosch, p. 54-67.

Banco de México. (2010). Informe Anual 2009.

Carbaugh, Robert J. (2009) "Economía internacional". México, 12a. Edición, Ed. Cengage Learning, p.430-467.

Carson, Carol S. (2003). "Foreign direct investment trends and statistics". International Monetary Found.

Chong, Alberto. Y López de Silanes, Florencio. (2004) "Privatization in México" Banco Interamericano de Desarrollo, working paper número 513, p. 1-50.

Defrarges, Ibañez R. 1963). "Historia del pensamiento económico", Madrid ,Ed. Aguilar S.A, p.124-137.

Durán, Herrera Juan. (2001). "Estrategia y economía de la empresa multinacional". Madrid, 1ª edición, Ed. Pirámide, p.26-48.

Dunning, John. H. (1988) "Explaining International Production." London, Ed. Unwin Hyman, p.1-12.

Dunning, John H. (1998). "Globalization, trade, and foreign direct investment" Ed. Amsterdam ; New York : Elsevier.

Dunning, John. H.(1993) "Multinational Enterprises and the Global Economy". London. Ed. Addison-Wesley Publishers, p. 264-274.

Dunning, John H. (1998). "Multinationals, technology and competitiveness". London : Ed. Unwin Hyman Ltd, p. 350-375.

Dunning, John. H. (1995). "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", London, Journal of International Business Studies, No. 26, p.461-492.

Dunning, John H. (1997). "The new globalism and developing countries". United Nations University Press, en línea.

Galindo, Martín Miguel A. (2005). "La inversión directa internacional como instrumento de política económica en Nuevas tendencias en economía y fiscalidad internacional" Ed. Ixe, en línea.

Gambrill, Mónica. (2006). "Diez años del TLCAN en México." México, Edit. Cisan, p. 1-35.

Gligo, Sáenz Nicolo. (2006). "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa: Experiencia internacional y situación de América Latina y el Caribe". p.69-87.

Helpman, Elhanan. (2004). "El misterio del crecimiento económico". Barcelona. 1ª. Edición. Ed. Antoni Bosch.

Hitt, Michael A. (2006). "Administración". México, 9ª. Edición. Edición. Ed. Pearson, p. 42-69.

Jerez, Riesco José Luis. (2010). "Comercio internacional". Madrid, 3ª Edición. Ed. ESIC, p.1 -71.

Krugman, Paul R. (1997). "Economía internacional. Teoría y política". Madrid, 7ª Edición. Ed. Pearson Educación, p. 36-50.

Krugman, Paul R. (1997). "Internacionalismo moderno: La economía internacional y las mentiras de la competitividad". Barcelona. 1ª. Edición. Ed. Crítica, p. 22.

Oropeza, García Arturo. (2004). "China entre el reto y la oportunidad." México. Unam, p. 1-43.

Ossa, Scaglia Fernando. (2002). "Economía Internacional Aspectos reales". 2ª Ed. Colombia, Alfaomega,

Porter, Michael E. (2002). "La ventaja competitiva de las naciones". México, 2ª. Edición. Ed. Continental, p. capítulo 2.

Porter, Michael E. (1999). "Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior". México, Ed. CECOSA, p. 210-245.

Porter, Michael E. (1982). "Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia". México. Ed. CECOSA, p. capítulo 1.

Salgado, Rabadian A. (2000). "Aspectos fundamentales del comercio internacional", México, Ed. IPN, en línea.

Salvatore, Dominick. (1999). "Economía internacional". México. Ed. Prentice Hall, p. 35-68.

Stiglitz, Joseph E. (2007). "Comercio justo para todos: como el comercio puede promover el desarrollo". México, 1ª. Edición. Ed. Taurus, p. 213-276.

Stiglitz Joseph E. (2006). "Cómo hacer que funcione la globalización". México, 1ª edición, Ed. Taurus, p. 78-142.

Stiglitz, Joseph E. (2002). "El malestar en la globalización". México, 1ª. Edición. Ed. Taurus, p. 1-36.

Stiglitz Joseph E. (2003). "El rumbo de las reformas: Hacia una nueva agenda para América Latina". México, Ed. Taurus, p. capítulo 2.

Tugores Ques, Juan. (2002). "Economía Internacional: Globalización e integración regional". Madrid, 6ª. Edición. Ed. McGraw-Hill, p. 1-42.

Tugores Ques, Juan. (1999). "Economía internacional: teoría y política". Madrid, 4ª. Edición. Ed. McGraw-Hill, p. 79-93.

Tugores Ques, Juan. (1993). "Macroeconomía: cuestiones y problemas". Madrid, Ed. McGraw-Hill, p. 1-36.

Información en páginas Web y buscadores electrónicos:

Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta 2005. 1993-2004. Microsoft Corporation. Derechos Reservados. ©

eleconomista.com.mx/notas.online/finanzas/2009/02/23/

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/amador_m_r/capitulo2.pdf

<http://eleconomista.com.mx>

<http://eleconomista.com.mx/notas-impreso/columnas/homoeconomicus/009/03/27/ciclo-economico-crisis-actual>

http://es.wikipedia.org/wiki/Concepto_de_globalizacion

<http://html.rincondelvago.com/ciclo-economico.html>

<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/GerenE>

<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Camp>

<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/AMEE>

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/01/13/sobre-la-crisis-economica>

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/06/los-origenes-de-la-crisis>

<http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/309708.exportar-una-tarea-dificil.html>

<http://www.eluniversal.com.mx/editoriales/39375.html>

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/srsp.htm>

<http://www.monografias.com>

http://www.revistaaduanas.com.mx/cont_espe.php?activo=&id_rubrique=215&id_art

http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm

http://www.vanguardia.com.mx/diario/noticia/economia/finanzas/golpea_la_influenz
Madrid. Revista del Instituto de Estudios Económicos.

Hemerografía:

2009 Protocolo: es una publicación de 3W México. Miguel de Mendoza No. 35 Col.

Merced Gómez, C.P. 01600. México Distrito Federal.

CNNExpansión.com, Secretaría de Economía.

Diario El Universal, 28 de enero de 2008.

Este País/CNNExpansión.com, edición de febrero de 2009.