

**LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y EL DECLIVE DE SU  
COMPETITIVIDAD UN ANÁLISIS COMPARATIVO CON COREA DEL SUR.**

**Autores**

**Dr. Francisco Carlos Soto Ramírez (autor de contacto)**

**Dra. María de los Dolores Santarriaga Pineda**

Institución  
Universidad de Colima  
Dependencia  
Facultad de Mercadotecnia

Av. Universidad 333  
Col. Las Víboras  
Colima, Col.  
México  
Cp. 28040

tel. (312) 31 611 52  
fsotoram@gmail.com

**Octubre, 2008**

## **Resumen**

El objetivo de esta investigación es presentar la diferente evolución de la competitividad de México y Corea del Sur en el nuevo sistema económico mundial.

Esto se logra a través de analizar lo que ha pasado con la apertura de México, el descenso en la productividad, sus bajos niveles de crecimiento económico y realizar una comparación con Corea del Sur en donde se observa un comportamiento inverso de su competitividad al experimentado por México, a pesar de que ambos países han mantenido un comportamiento similar en la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Las principales conclusiones del trabajo son:

1. La apertura comercial y la estabilización macroeconómica son elementos necesarios pero no suficientes para ser competitivo.
2. Una estrategia de inserción pasiva en este sistema, basada sólo en la apertura al exterior, con acuerdos de libre comercio, libres flujos de capital e inversiones, es el camino equivocado a seguir como lo demuestra el comparativo de México y Corea del Sur.

## **Abstract**

The research investigates the rate of success of Mexico's insertion process into the global economic and business system. It aims to develop a better understanding of the main strengths and weaknesses of Mexico competitiveness.

The main conclusions elicited from this article are:

- Mexico presents a decreasing competitiveness, where its companies' competitiveness is the main weakness. Trade openness and macroeconomic stability are needed elements but not enough to be competitive.
- A strategy based on a passive insertion into the economic system, using only trade agreements, and free fluxes of capital and investments is the wrong path as is shown in the comparative analysis between Mexico and South Korea.

# **LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y EL DECLIVE DE SU COMPETITIVIDAD UN ANÁLISIS COMPARATIVO CON COREA DEL SUR.**

- Palabras Claves: Competitividad, Apertura Comercial
- Campos de la economía: F- International Economics, F1 –Trade, F19- Other

## **Introducción**

El objetivo de este trabajo es presentar como dos países con comportamiento similar de sus exportaciones como México y Corea del Sur han tenido diferentes resultados en su competitividad. En el caso de México la apertura económica; no ha mejorado su competitividad en el mercado global, al contrario de lo que se esperaba, ha provocado una disminución de la misma. Además se indica que a pesar del crecimiento de las exportaciones del país, el sector exportador mexicano presenta varios síntomas que lo ponen en una posición vulnerable, con un debilitamiento y desarticulación de las cadenas productivas.

En cambio, en Corea del Sur se observa un comportamiento inverso de su competitividad al experimentado por México, debido a políticas diferentes implementadas por este país.

Esto nos permite comprobar la hipótesis de que la apertura comercial, la liberalización económica y la estabilización macroeconómica, son elementos necesarios pero no suficientes para construir una vía de crecimiento competitivo y sustentable. Además, permite determinar que la apertura comercial y la estabilización macroeconómica son elementos necesarios pero no suficientes para ser competitivo.

## *México y la disminución de su competitividad*

En el siglo XXI los países enfrentan una competencia despiadada, lo cual implica que quien hoy no vive en el futuro, mañana vivirá en el pasado. Ya que el empuje de la invención e innovación que se experimenta en la actualidad, no se limita a unas pocas tecnologías claves, sino que produce cambios sustanciales en un gran número de áreas tecnológicas que se condicionan y en algunos casos, se superponen entre sí.

Los tres nuevos impulsores que caracterizan y conducen el reciente sistema mundial del siglo XXI son:<sup>1</sup>

- La era del conocimiento, donde el capital intelectual (CI) se convierte en el factor estratégico del nuevo paradigma de la competitividad: la ventaja competitiva sustentable.
- La era del cambio rápido, continuo e incierto (RACI), el cual implica que la única constante es el cambio y lo único cierto es la incertidumbre.
- La era de la globalización de los mercados, en los ámbitos de la producción, el comercio, las finanzas o la información, ha implicado la apertura e interdependencia de las economías y los negocios, originando nuevas oportunidades, amenazas, fuentes de turbulencia, así como vulnerabilidad para la competitividad internacional de las empresas.

Entonces, el reto que enfrentan las naciones en este sistema mundial, es insertarse de manera competitiva, sostenible, en la globalización, con articulación productiva y cohesión social internas, buscando generar un modelo de crecimiento competitivo, sustentable, con empleo productivo y equidad distributiva.<sup>2</sup>

Este es el sistema internacional donde debe competir México. De acuerdo a su producto interno bruto (PIB), la combinación de tener una población de ciento dos millones de habitantes, con un PIB per cápita arriba de 7,947 dólares (ambos datos al 2003),<sup>3</sup> México es considerado la décima economía del mundo. Con un comercio de doscientos treinta y dos billones de dólares en el 2003,<sup>4</sup> es el tercer socio comercial de Estados Unidos después de Canadá, muy por encima del cuarto socio comercial que es Japón.

---

<sup>1</sup> Villarreal, René. y Villarreal, Tania. (2003). IFA La Empresa Competitiva Sustentable En La Era Del Capital Intelectual. McGraw Hill, p. XV

<sup>2</sup> Villarreal, René. de Villarreal, Rocío. (2002). México Competitivo 2020. Océano, p. 15

<sup>3</sup> <http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI/>

<sup>4</sup> Ibidem 179

México es uno de los países más abiertos al mercado global, mantiene acuerdos de libre comercio con 32 países en tres continentes y su índice de apertura al exterior es de 70% (importaciones, más exportaciones con respecto al PIB).<sup>5</sup>

Sus cifras de exportación son aún más impresionantes cuando consideramos la historia económica del país en los últimos cincuenta años, donde México transitó tres décadas (cincuentas a los setentas), con una política de substitución de importaciones. Incluyó altas tarifas en importación, impuestas a la mayoría de los productos, buscando proteger una industria en nacimiento, con regulaciones muy estrictas con respecto a la inversión extranjera. El gobierno reconoció, en 1983, la necesidad de estabilizar y cambiar la estructura. En 1985 suprimió de forma voluntaria los permisos de importación para la mayoría de los productos. Un año después ingresó al GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio), reduciendo las barreras arancelarias y no arancelarias para la mayoría de los productos.

Esta liberalización fue acompañada con la firma de once tratados de libre comercio, que incluyen a 32 países. En estos tratados están incluidos: la Unión Europea, el área de libre comercio de la Unión Europea, varios países latinoamericanos y el más importante, el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLCAN).<sup>6</sup>

Sin embargo, a pesar de ser uno de los países más abiertos al comercio, finanzas globales y alto crecimiento en exportaciones, es paradójicamente uno de los países menos globalizados, de acuerdo con el índice elaborado por Foreign Policy. Entre 62 países, México ocupa el lugar 45 en términos de su integración a la globalización.<sup>7</sup> En este análisis de la globalización se incluye una muestra de países que representan el 80% de la población y el 90 % del PIB mundiales. Este índice se construye con base en cuatro factores: integración económica (flujos financieros de bienes, de servicios, entre los países y el resto del mundo), conectividad tecnológica (uso de tecnologías de información y telecomunicaciones), contacto de la población del país con otras personas en el exterior y participación en la política internacional.

La importancia de este índice de globalización radica en que trasciende el enfoque convencional, que asocia a la globalización únicamente con la apertura a los mercados globales de bienes y servicios, así como a los flujos financieros, buscando ser una medida más representativa del éxito de las naciones en su proceso de inserción al nuevo sistema mundial.

El índice mide la integración económica, al seguir los intercambios de bienes y servicios, lo cual refleja la participación creciente del comercio internacional dentro de

---

<sup>5</sup> Ibidem 178 p. 55

<sup>6</sup> ITESM. (2004). Mexico's Challenge of Knowledge-based Competitiveness Towards a Second Generation NAFTA Agenda.

<sup>7</sup> Foreign Policy, (2004), Abril. Measuring Globalization.

cada economía, lo que se complementa con el análisis de la permeabilidad de las fronteras nacionales, observada en la convergencia de los precios internos con los internacionales. El índice captura los flujos de la inversión extranjera directa, de entrada y salida, los flujos de capital de cartera, así como los pagos y recibos de ingresos.

Con respecto a la tasa de crecimiento económico y el nivel de apertura de la economía de México, se observa también un bajo desempeño. Como se mencionó anteriormente, la economía de México inició su apertura a principios de la década de los ochentas, sin embargo, el crecimiento económico ha sido bastante mediocre después de 1982. Durante esta década, el crecimiento del PIB per cápita fue negativo. A pesar de los esfuerzos de liberalización del mercado después de 1985, incluyendo el despegue de las exportaciones del país, las tasas de crecimiento en la década de los noventas fueron menos de la mitad a las tasas alcanzadas en la década de los sesentas y setentas (véase cuadro 1).

Cuadro 1 Comparativo de Tasas de Crecimiento del PIB per cápita y Crecimiento de las Exportaciones de México.

Año	% de crecimiento PIB per cápita.	% de crecimiento de las exportaciones.
1980	6.56	22.20
1981	6.22	11.37
1982	-2.86	22.55
1983	-6.27	14.23
1984	1.43	5.75
1985	0.48	-4.46
1986	-5.69	4.49
1987	-0.15	9.49
1988	-0.71	5.76
1989	2.22	5.66
1990	3.10	5.31
1991	2.30	5.07
1992	1.74	4.98
1993	0.11	8.09
1994	2.56	17.80
1995	-7.81	30.19
1996	3.53	18.23
1997	5.23	10.72
1998	3.46	12.10
1999	2.30	12.42
2000	5.04	16.42
2001	-1.58	-3.83
2002	-0.77	1.51
2003	-0.10	1.11

Fuente: World Development Indicators database

<http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI/>

Si las exportaciones han crecido, pero el crecimiento económico no ha mantenido el mismo ritmo de crecimiento y además se observa un nivel de globalización bajo del país, esto nos indica que México no se encuentra inserto de manera competitiva en el sistema mundial.

El Factor Total de Productividad de México (FTP)<sup>8</sup> (Ver gráfica 1) ha tenido una disminución drástica en los ochentas, permaneciendo en esos niveles durante los noventas. Este comportamiento de la productividad es contrario a lo que se debería esperar con un alto crecimiento de las exportaciones y la adopción de nueva tecnología, que se supone debió de haber llegado con la liberalización del mercado, lo cual no se dio como lo demuestra el bajo nivel de globalización del país.

<sup>8</sup> Para el propósito de esta investigación se define el factor total de productividad (FTP) como el crecimiento de las salidas por trabajador en una economía generadas por cambios en la tecnología, cambios institucionales, cambios en los factores competitivos de los mercados. Baier, Scott. Dwyer, Gerald. Tamura, Robert. (2002). How Important Are Capital And Factor Productivity for Economic Growth?. Federal Reserve Bank of Atlanta.

Gráfica 1 Comportamiento del Factor Total de Productividad de México.



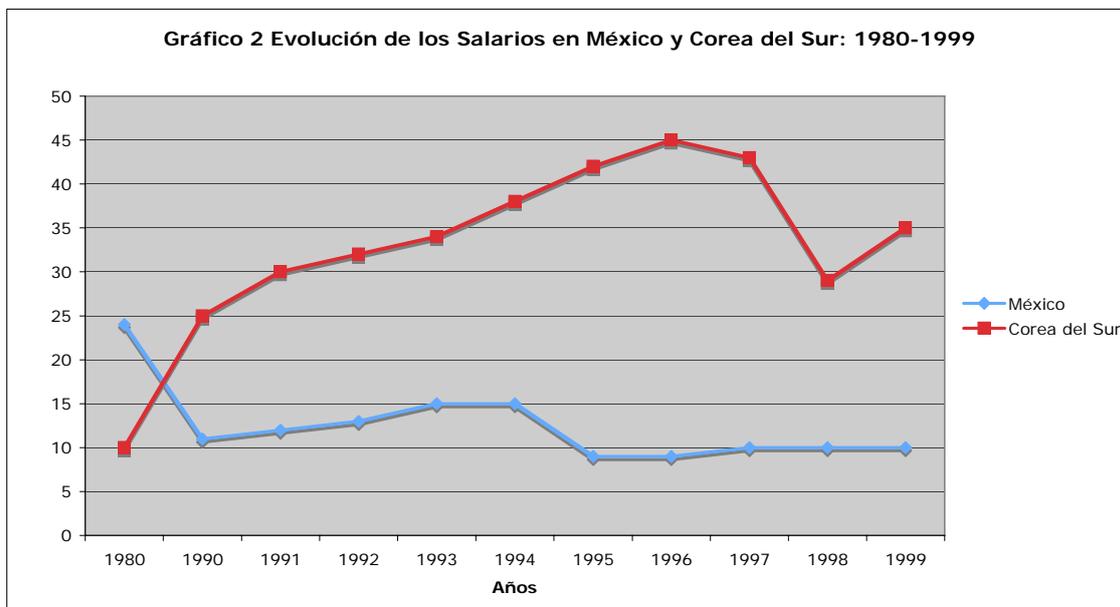
Tomado de: Bergoing, Raphael. (2001). A Decade Lost and Found: Mexico and Chile. p. 87

Como lo menciona René Villarreal <sup>9</sup> es de esperarse que el crecimiento de las exportaciones y el PIB se traduzcan en un incremento en los salarios. Sin embargo, la gráfica 2 muestra que a pesar del crecimiento en las exportaciones, los salarios se han reducido desde el inicio del TLCAN, en 1994. Esto puede ser explicado parcialmente por el comportamiento de la mano de obra y el FTP, el cual no justifica incrementos en los salarios reales. La proximidad con Estados Unidos parece jugar un papel en este comportamiento, ya que limita los niveles de salario en México, tanto hacia arriba como hacia abajo. Mientras las empresas extranjeras estén en México por una ventaja competitiva relativa de costos bajos de mano de obra, y el contenido local de la producción sea mínimo, si los salarios reales empiezan a incrementarse, entonces emigrarán a localidades con costos más bajos. Sin embargo, si los salarios son muy

<sup>9</sup> Villarreal, Rene. (2001). La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica, Comercio Exterior, septiembre p. 771

bajos, la gente tendrá un incentivo mayor para inmigrar a los Estados Unidos.<sup>10</sup> Es por eso que la única forma de elevar los salarios reales es a través de un incremento de la productividad interna. Como se observa en la gráfica 2, esto no ha sucedido para México, pero sí para países como Corea del Sur.

Gráfica 2 Evolución de los Salarios en México, Corea: 1980-1999.



Fuente: International Labor Organization (2003) p. 103

#### *Análisis comparativo de la competitividad de Corea del Sur y México.*

El caso de Corea del Sur es muy interesante de analizar ya que bajo los mismos parámetros, mencionados anteriormente para México, también es considerada la décima economía del mundo, experimentando un comportamiento similar a las exportaciones de México, pero con diferentes resultados en sus niveles de crecimiento económico y globalización.

Corea tiene una población de 48 millones de habitantes y un PIB per cápita de 15,574 dólares<sup>11</sup>, por lo que tiene casi la mitad de habitantes que México, pero un PIB per cápita equivalente a lo doble de nuestro país. Como se puede observar, en el cuadro

<sup>10</sup> Lundvall, B.A. (1992). User-Producer Relationships, National Systems Of Innovation And Internationalisation. In Ders. (Hrsg.), National Systems Of Innovation. *Towards A Theory Of Innovation And Interactive Learning*. London: Pinter Publishers p. 276

<sup>11</sup> <http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI/>

3, a partir de 1996 los dos países han mantenido un comportamiento similar en la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Cuadro 2 Comparativo de Tasas de Crecimiento de Exportaciones de Corea del Sur y México: 1996-2003.

Año	% de crecimiento de las exportaciones de Corea.	% de crecimiento de las exportaciones de México.
1996	12.17	18.23
1997	21.63	10.72
1998	12.65	12.10
1999	14.62	12.42
2000	18.14	16.42
2001	-2.73	-3.83
2002	13.26	1.51
2003	15.74	1.11

Fuente: World Development Indicators database

<http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI/>

Entre 1995 y 2003 las exportaciones de Corea casi se triplicaron, al pasar de 149 mil millones de dólares en 1995, a 399 mil millones de dólares en el año 2003, con exportaciones basadas, en su mayoría, en manufacturas de productos de alta y mediana tecnología. (Ver cuadro 4)

En cambio, los 10 principales productos que México exporta, a excepción del petróleo, son de la industria automotriz (vehículos de pasajeros, partes, accesorios y motores); aparatos eléctricos (televisores y equipo para distribuir electricidad); electrónicos (procesadores de datos automáticos y equipo de telecomunicaciones). Ver anexo 2.

Sin embargo, cerca de dos tercios de las exportaciones de manufacturas de nuestro país son hechas por filiales de compañías extranjeras. De las 35 empresas, responsables del 30 por ciento de las exportaciones totales del país, ninguna es mexicana y la mayoría es de origen estadounidense. Como se observa en el anexo 3.

Cuadro 3 Exportaciones Coreanas.

Producto		2000
		Porcentaje
<b>Estructura de Exportaciones</b>		<b>100.0</b>
Productos primarios		1.7
Manufacturas basadas en productos naturales		12.0
Manufacturas basadas en productos naturales		84.4
	Baja tecnología	16.9
	Tecnología Media	29.2
	Alta Tecnología	38.4
Otros		1.8
<b>10 principales productos de exportación</b>		<b>54.3</b>
Válvulas, tubos térmicos y otros semiconductores		16.4
Máquinas de procesamiento automático de datos		6.8
Automóviles		6.8
Equipo de telecomunicaciones		6.6
Productos de petróleo refinados		4.3
Partes y accesorios		3.7
Productos polymerizados		3.1
Tejidos de materia textiles manufacturadas		2.5
Productos laminados planos de hierro o acero		2.5
Máquinas y aparatos eléctricos		1.7

Fuente: UNCTAD, de acuerdo con la base de datos TRADE CAN 2000 de la CEPAL

A simple vista, el comportamiento de las exportaciones de México y Corea son muy parecidas. En ambos casos podríamos hablar de historias de éxito, pero este crecimiento está sustentado en modelos muy diferentes en cada caso. Mientras en México las exportaciones son hechas por empresas extranjeras, con productos que tienen bajo contenido de insumos y componentes nacionales, en Corea, tanto empresas como componentes son de ese país. No se dedican únicamente a la manufactura de ensamble, sino que han logrado aumentar el valor añadido de sus exportaciones, además de sus industrias líderes. (Ver Cuadro 4)

Otra diferencia es que Corea, a diferencia de México, no ha dependido de la inversión extranjera directa (IED) para obtener dichos resultados en sus exportaciones. Estas dependen de grandes conglomerados nacionales llamados chaebols.

Corea es el ejemplo de un país en desarrollo cuyo desempeño exportador no está basado en empresas transnacionales, sino en sus propias compañías (ver anexo 4). Éstas son apoyadas con fuertes incentivos por parte de su gobierno, convirtiéndolas eventualmente en fuertes empresas transnacionales, como es el caso de Samsung.

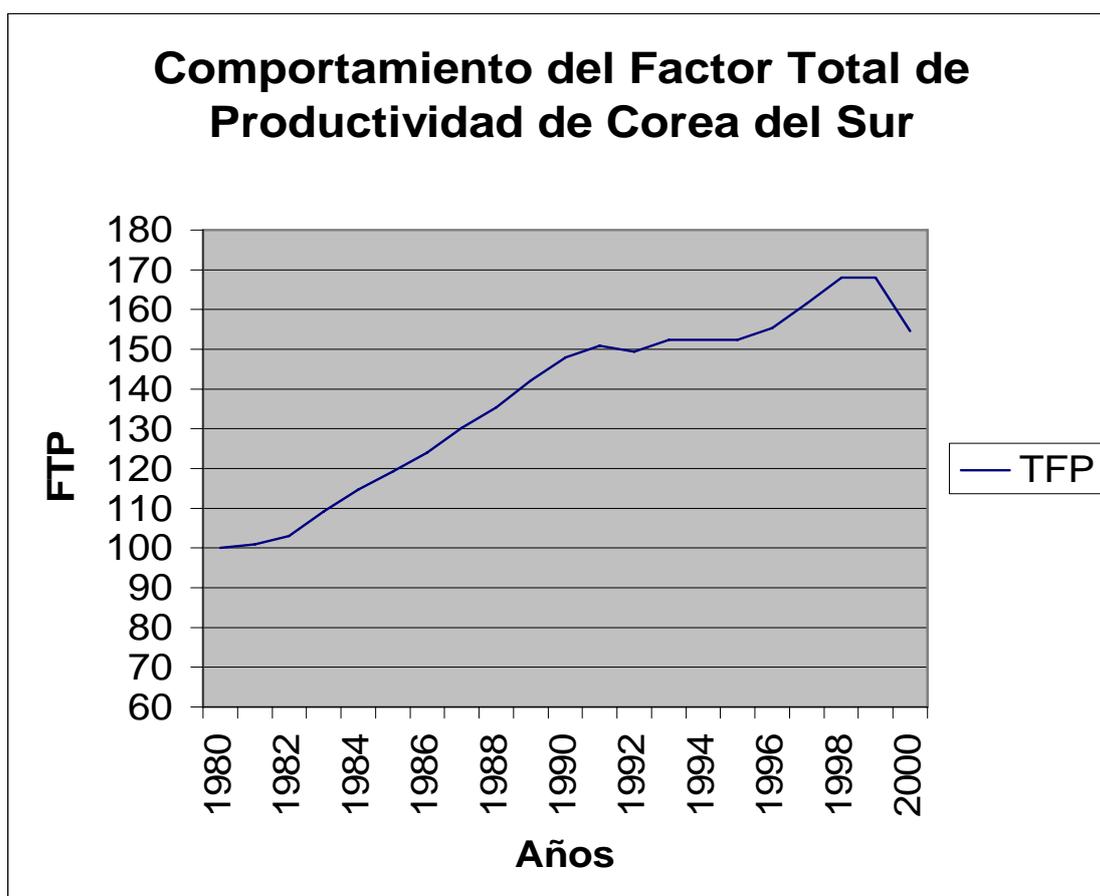
Uno de los mayores beneficios de esta estrategia es que las compañías exportadoras están involucradas con el resto de la economía. Han logrado un proceso de

industrialización a través de encadenamientos productivos, con un alto contenido de partes e insumos nacionales, sin dejar de aumentar constantemente el valor agregado de los productos que exportan.

La experiencia coreana con sus chaebols es un claro ejemplo de que el gobierno de un país puede trabajar con las empresas, ayudándolas a pasar de la pura imitación y manufactura de ensamble, a la innovación.

Por estas razones, Corea presenta una historia diferente de éxito a México, ya que el desempeño de los indicadores de productividad, globalización y competitividad, son completamente diferentes al de nuestro país. El Factor Total de Productividad (ver gráfica 3), ha mantenido una tendencia constante de crecimiento completamente inversa al comportamiento del FTP mexicano. Su índice de globalización es de 32, superior al de México por 13 lugares. Su índice de competitividad, de acuerdo al MDI (Internacional Institute for Management Development), es de 45 mientras México ocupa el lugar número 56.

Gráfica 3 Comportamiento del Factor Total de Productividad de Corea del Sur



Fuente: Lee, B. (2004). Total Factor Productivity Growth: Survey Report. Asian Productivity Organization. p.197

## *La apertura de la economía de México y la disminución de su competitividad.*

Con esta comparación podemos ver que la apertura al exterior no significa por sí misma una integración exitosa al sistema económico mundial; menos enfrentar con eficacia y eficiencia el nuevo juego de la hipercompetencia global.

México se vuelve cada vez más vulnerable en el mercado global, especialmente con el ingreso de China a la OMC. Este país está operando en economías de escala globales y no sólo para satisfacer la región de Norteamérica. Por lo tanto, México se encuentra en la disyuntiva de ser un productor de bajo costo, pero no tanto como China, al mismo tiempo ser un productor de productos con un alto valor agregado, con el problema de que no ha sido capaz de generar empresas que desarrollen tecnología.

México se encuentra ahora en una encrucijada: no puede competir sobre una base de activos del conocimiento (como los países de la OCDE) y al mismo tiempo su ventaja comparativa se está erosionando por competidores de bajo costo. Tanto el gobierno como los líderes empresariales están muy preocupados por los países asiáticos que están atrayendo a las empresas que ahora se encuentran establecidas en México. Esto se vio claramente cuando México trató de bloquear la entrada de China a la OMC.<sup>12</sup> Sin embargo, el gobierno y los líderes empresariales entienden el problema de la falta de competitividad como un resultado en diferencias de costo de mano de obra, ignorando la relación estrecha que existe entre el desempeño de un país y sus capacidades tecnológicas, donde se incluye la adopción, adaptación y creación de tecnología. Un ejemplo de esta visión errónea es la medición de la competitividad del país, por parte del Banco de México, en base a los costos unitarios de mano de obra.<sup>13</sup> Si se continúa ignorando esta relación crítica, se tendrá como resultado una pérdida mayor de productividad.<sup>14</sup>

Reforzando la urgencia de mejorar la productividad, es el hecho de que México está perdiendo cada vez más su ventaja competitiva, soportada y explicada por el nivel microeconómico. Como se puede ver en la gráfica 4, la posición competitiva de México, a nivel Micro (competitividad de las empresas), es muy baja para ser una economía tan altamente integrada con Estados Unidos y Canadá. Más alarmante es que países como Corea y China hayan ya rebasado a México en este nivel.

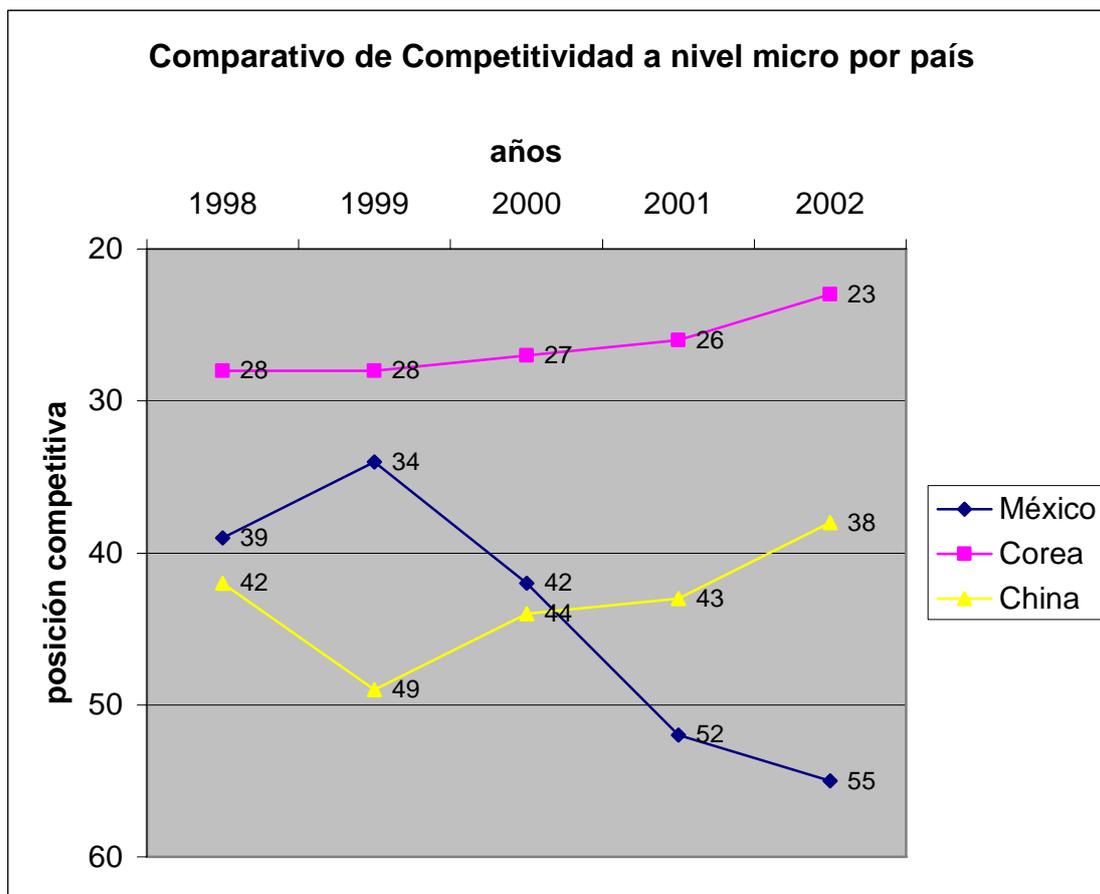
---

<sup>12</sup> BBC. (2001). Special Report China-WTO deal approaches, June, p. 3

<sup>13</sup> Villarreal, Rene. (2001). Op.cit. p. 776

<sup>14</sup> ITESM, (2003), El Potencial Manufacturero de los Estados.

Gráfica 4 Comparativo de Competitividad a nivel Micro por País.



Fuente: World Economic Forum. (2003). The Global Competitiveness Report 2003. p. 75

#### *Algunas reflexiones finales.*

Exportaciones con poco valor agregado, un FTP en decrecimiento un medio ambiente que no favorece la competitividad y una competitividad a nivel de las empresas cada vez menor, muestra que la fuga de compañías, que parece estar sustituyendo a la fuga de capital de los ochentas, no es un fenómeno pasajero. Más bien, es la punta del iceberg indicando una urgencia cada vez mayor para incrementar la competitividad en todos sus niveles, a través de un fortalecimiento de las instituciones mexicanas que garanticen el principio de simetría<sup>15</sup> para crear un ambiente que favorezca el crecimiento de la productividad, la generación, difusión y aplicación del conocimiento.

<sup>15</sup> En economía este principio significa igualdad de oportunidades para los habitantes.

# Anexo 1 Índice de Globalización 2004

2004 GI Rankings	Country	Change from 2003	Economic Integration				Personal Contact			Technology			Political Engagement			2003 GI Rankings					
			Economic	Personal	Technological	Political	Trade	Portfolio	FDI	Investment Income	Telephone	Travel	Remittances and Personal Transfers	Internet Users	Internet Hosts		Secure Servers	International Organizations	U.N. Peacekeeping	Treaties	Government Transfers
1	Ireland	0	1	2	14	11	3	1	1	3	5	4	24	16	7	23	5	9	26	1	
2	Singapore	2	2	3	10	40	1	6	7	2	1	6	48	3	10	9	59	21	44	38	4
3	Switzerland	-1	9	1	7	33	18	8	18	3	2	2	19	11	5	13	60	44	10	2	
4	Netherlands	1	3	11	8	14	9	2	5	6	6	16	43	4	3	15	12	17	44	6	5
5	Finland	5	7	15	4	12	28	4	6	12	14	11	39	8	2	8	11	14	30	18	10
6	Canada	1	18	5	3	20	25	30	12	20	4	20	61	9	9	3	4	23	30	31	7
7	United States	4	56	35	1	28	61	26	39	38	19	33	56	5	1	1	3	25	60	44	11
8	New Zealand	8	35	10	2	3	35	21	47	17	5	23	57	8	6	2	32	1	9	20	16
9	Austria	-1	13	6	13	1	13	3	25	11	11	3	28	14	15	13	9	3	1	4	8
10	Denmark	-4	12	8	6	10	19	19	13	9	7	19	16	10	4	10	8	10	30	9	6
11	Sweden	-8	10	12	9	8	21	23	8	8	9	13	35	1	6	11	4	13	9	14	3
12	United Kingdom	-3	20	13	11	7	46	18	35	5	10	17	41	15	14	6	2	12	9	19	9
13	Australia	8	26	28	5	13	52	13	16	24	12	30	52	12	9	4	32	4	30	37	21
14	Czech Republic	1	8	4	24	29	5	22	4	25	25	1	17	25	20	25	26	40	9	27	15
15	France	-3	16	19	21	2	47	11	10	16	18	12	34	22	19	19	1	6	9	11	12
16	Portugal	-2	15	17	22	4	31	7	14	13	21	15	18	18	24	23	14	2	9	8	14
17	Norway	-4	23	27	12	21	29	5	29	18	22	24	29	7	13	12	18	18	9	22	13
18	Germany	-1	24	23	16	5	30	14	28	14	13	21	45	13	17	14	4	9	9	13	17
19	Slovenia	6	11	18	18	23	10	53	8	45	23	10	21	16	22	18	55	22	1	24	25
20	Malaysia	-2	8	14	26	46	2	42	17	15	28	7	12	20	36	35	32	43	30	45	18
21	Slovak Republic	6	5	38	31	18	4	36	2	47	30	32	26	30	25	34	37	8	1	54	27
22	Israel	-3	31	7	19	44	23	34	30	26	8	27	5	21	18	17	61	24	61	3	19
23	Croatia	-1	14	9	28	37	11	20	11	31	15	8	10	28	34	22	53	47	1	21	22
24	Spain	-4	19	22	25	16	41	10	15	21	17	18	38	27	27	20	15	19	9	17	20
25	Italy	-1	34	25	23	6	49	29	31	19	16	22	40	23	30	24	4	15	9	12	24
26	Hungary	-3	21	16	29	26	6	33	40	30	29	4	37	29	21	31	23	36	1	34	23
27	Panama	3	4	45	36	48	7	24	3	7	31	39	47	41	38	26	58	57	1	25	30
28	Greece	-2	52	21	30	15	45	9	58	48	20	14	33	31	26	28	18	20	30	5	26
29	Japan	6	60	55	15	19	62	35	49	49	38	45	60	11	12	16	21	11	9	50	35
30	Botswana	3	17	33	50	17	15	12	52	4	34	25	19	50	45	60	60	53	9	1	33
31	Poland	1	42	26	32	32	38	38	34	52	33	9	36	32	23	32	18	31	30	36	32
32	South Korea	-4	44	42	20	41	24	39	51	54	37	38	25	2	33	29	32	28	44	48	28
33	Philippines	21	32	20	47	51	16	32	44	36	39	51	1	48	48	46	50	48	9	47	54
34	Argentina	16	33	56	33	9	51	16	45	10	42	41	58	33	28	36	9	7	1	43	50
35	Tunisia	4	25	31	46	42	17	57	24	34	32	28	15	42	60	44	37	32	30	48	39
36	Taiwan	-2	27	32	17	62	14	15	36	40	24	29	27	17	7	21	62	62	62	55	34
37	Chile	-6	29	50	27	39	36	17	26	23	35	44	54	26	32	30	37	46	9	33	31
38	Uganda	-2	50	29	60	24	55	61	27	50	62	59	3	60	53	60	57	61	9	2	36
39	Romania	1	38	37	41	30	26	49	32	56	36	31	20	36	40	45	32	44	1	29	40
40	Senegal	2	43	39	58	22	32	52	37	46	45	46	14	57	56	56	37	27	9	7	42
41	Saudi Arabia*	0	49	24	43	59	34	28	57	42	26	26	9	40	47	48	55	42	44	53	41
42	Nigeria	-5	22	52	61	27	20	41	20	22	60	58	31	61	61	57	21	34	9	62	37
43	Ukraine	0	30	41	52	38	12	27	41	57	51	36	22	53	42	49	48	33	30	23	43
44	Russian Federation	2	46	51	45	25	42	45	38	39	48	35	51	49	37	43	15	16	53	42	46
45	Mexico	6	48	40	39	43	43	55	33	51	27	34	42	45	31	39	28	54	9	60	51
46	Pakistan	6	55	36	59	34	56	48	46	43	54	62	8	59	55	54	27	30	44	15	52
47	Morocco	-18	54	30	54	55	27	59	59	41	40	43	6	54	54	50	48	37	53	32	29
48	Thailand	1	28	48	40	58	8	44	53	37	53	42	32	37	41	42	45	45	53	52	49
49	South Africa	-11	45	57	35	36	37	43	48	27	43	40	59	39	35	27	37	41	9	28	38
50	Colombia	6	36	46	44	50	54	25	23	28	47	53	23	47	43	41	37	49	30	35	56
51	Sri Lanka	-6	41	34	56	80	22	94	43	53	49	52	7	58	50	47	51	55	44	49	45
52	Peru	8	39	54	37	47	57	31	19	44	46	50	44	34	46	40	45	52	9	59	60
53	Brazil	5	40	60	34	45	60	46	21	33	52	54	55	35	29	33	31	39	30	57	58
54	Kenya	-10	57	44	57	31	40	58	62	59	59	58	13	56	52	58	45	26	30	30	44
55	Turkey	-8	53	49	38	52	39	40	56	35	44	37	46	38	39	37	23	38	53	39	47
56	Bangladesh	-1	62	43	62	35	58	60	61	62	61	60	11	62	62	59	28	29	30	41	55
57	China	-4	37	59	49	56	44	47	22	55	56	55	49	46	51	55	54	35	44	58	53
58	Venezuela	3	51	58	42	54	50	37	42	29	41	48	50	43	44	38	37	50	44	56	61
59	Indonesia	0	47	61	51	53	33	51	50	32	57	57	53	51	49	51	37	59	30	40	59
60	Egypt	-12	58	47	53	49	53	50	54	58	50	47	24	52	59	52	15	56	53	18	48
61	India	-4	61	53	55	57	59	56	55	60	58	61	30	55	57	53	28	58	53	51	57
62	Iran	0	59	62	48	61	48	61	60	61	55	49	62	44	58	60	51	51	53	61	62

## Anexo 2 Principales Productos de exportación de México: 2003 y 2004.

Incluye maquila (valor en millones de dólares)

Producto	Valor 2003	Participación %	Valor enero-marzo 2004	Participación %.
<b>Total de exportaciones</b>	<b>117,500.30</b>		<b>30,055.00</b>	
<b>Agricultura, ganadería y pesca</b>	<b>3,954.20</b>	<b>100</b>	<b>1,547.30</b>	<b>100</b>
1. Legumbres y hortalizas frescas.	1,120.20	28.3	527.3	34.1
2. Café crudo en grano	635.6	16.1	248.2	16
3. Jitomate	638.1	16.1	348.7	22.5
4. Ganado vacuno	209.8	5.3	85.2	5.5
5. Pescados y mariscos frescos	55.6	1.4	15.7	1
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>2,659.30</b>	<b>67.3</b>	<b>1,225.10</b>	<b>79.2</b>
<b>Industrias extractivas</b>	<b>6,877.70</b>	<b>100</b>	<b>1,487.30</b>	<b>100</b>
1. Petróleo crudo	6,380.30	92.8	1,373.70	92.4
2. Zinc en minerales concentrados.	151.2	2.2	35.2	2.4
3. Sal	76.6	1.1	19.8	1.3
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>6,608.10</b>	<b>96.1</b>	<b>1,428.70</b>	<b>96.1</b>
<b>Industrias manufactureras</b>	<b>106,419.70</b>	<b>100</b>	<b>26,973.00</b>	<b>100</b>
1. Automóviles para transporte de personas.	11,131.80	10.5	3,006.60	11.1
2. Cables aislados para electricidad	5,206.30	4.9	1,348.90	5
3. Máquinas para procesamiento de información.	4,431.40	4.2	1,352.30	5
4. Otros aparatos e instalaciones	4,459.60	4.2	1,071.40	4
5. Partes sueltas para automóviles.	3,909.10	3.7	1,038.00	3.8
6. Partes o piezas sueltas para maquinaria.	3,749.50	3.5	1045.3	3.9
7. Automóviles para transporte de carga.	3,613.00	3.4	998.1	3.7
8. Piezas para instalaciones eléctricas.	2,875.20	2.7	728.9	2.7
9. Motores para automóviles	2,079.20	2	480.5	1.8
10. Artículos de tela, tejidos de algodón y seda.	4,204.50	4	1,559.20	5.8
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>45,659.60</b>	<b>42.9</b>	<b>12,629.20</b>	<b>46.8</b>
<b>Participación 18 productos</b>	<b>54,927.00</b>	<b>46.9</b>	<b>15,283.00</b>	<b>50.9</b>

Tomado de: Timoneen, Humberto. (2004). Radiografía de la exportación Mexicana. Revista Espacios. Julio. p.58

### Anexo 3 Exportaciones de las 35 filiales de empresas trasnacionales en México.

2000 (millones de dólares y porcentajes).

	Empresa matriz	Lugar de origen	Industria	Valor	Porcentaje del total de exportaciones
1	IBM	Estados Unidos	Electrónica	9630	5.3
2	Daimler Chysler	Alemania	Automotriz	6941	3.8
3	General Motor	Estados Unidos	Automotriz	6732	3.7
4	Volkswagen	Alemania	Automotriz	5182	2.9
5	Ford Motor	Estados Unidos	Automotriz	3471	1.9
6	Nissan Motor	Japón	Automotriz	2720	1.5
7	Lear	Estados Unidos	Automotriz	1878	1
8	Visteon	Estados Unidos	Automotriz	1676	0.9
9	Coca-Cola	Estados Unidos	Bebidas	1624	0.9
10	Sony	Japón	Electrónicas	1621	0.9
11	General Electric	Estados Unidos	Aparatos electrónicos.	1157	0.6
12	Alcoa	Estados Unidos	Metales	1070	0.6
13	Thomson Industris	Estados Unidos	Electrónicas	1037	0.6
14	LG Electronics	Corea del Sur	Electrónicas	1037	0.6
15	Sanyo Electric	Japón	Electrónicas	837	0.5
16	Eastman Kodak	Estados Unidos	Fotografía	739	0.4
17	Anheuser-Busch	Estados Unidos	Bebidas	694	0.4
18	Kemet	Estados Unidos	Electrónicas	692	0.4
19	Lear	Estados Unidos	Automotriz	684	0.4
20	Samsung Electronics	Corea del Sur	Electrónicas	678	0.4
21	United Technologies	Estados Unidos	Automotriz	655	0.4
22	Sanyo Electronic	Japón	Electrónica	622	0.3
23	John Deere	Australia	Maquinaria	449	0.2
24	General Electric	Estados Unidos	Maquinaria	431	0.2
25	Siemens	Alemania	Máquinas eléctricas.	403	0.2
26	Visteon	Estados Unidos	Automotriz	381	0.2
27	Black & Decker	Estados Unidos	Herramientas	351	0.2
28	Seros	Estados Unidos	Maquinas para oficina.	295	0.2
29	BASF	Alemania	Química	270	0.1
30	Dupont, E.I. De Nemorus	Estados Unidos	Química	251	0.1
31	Clairon	Japón	Electrónica	236	0.1
32	Hewlett- Packard	Estados Unidos	Electrónica	228	0.1
33	Mexinox & United States	Estados Unidos	Metales	208	0.1
34	Procter & Gamble	Estados Unidos	Químicos	152	0.1
35	Nestlé	Suiza	Alimentos	122	0.1
	<b>Totales</b>			<b>55,154</b> <b>180,392</b>	<b>30.6</b> <b>100</b>

Fuente: Dun and Bradstreet , Whom Owns Whom, 2002, Thomson Dialog.

## Anexo 4

Cuadro 4.6 Corea: Las cincuenta principales empresas exportadoras

Lugar	Nombre de la Compañía	Empresa Matriz	Lugar de Origen	Industria	Valor	% del total de Exportaciones
1	Samsung Electronics Co.	Citibank	E.U.A.	Electrónica	20,270	13.5
2	LG Electronics Inc.	-	Corea del sur	Electrónica	8,135	5.4
3	Hyunday Motor Co. Ltd	Daimler Chrysler	Alemania/E.U.A.	Automotriz	6,642	4.4
4	Huunday Electronics Industries Co.	-	Corea del sur	Electrónica	6,586	4.4
5	Amkor Technology Korea Inc.	Amkor Technology	E.U.A.	Electrónica	4,695	3.1
6	Kia Motors Co.	-	Corea del sur	Automotriz	3,859	2.6
7	Hyunday Heavy Industries Co. Ltd	-	Corea del sur	Naviera	3,578	2.4
8	S-Oil Corp.	-	Corea del sur	Refinación de Petróleo	3,111	2.1
9	SK Corp	-	Corea del sur	Refinación de Petróleo	2,996	2
10	Daewoo Motors	-	Corea del sur	Automotriz	2,838	1.9
11	Pohang Iron & Steel Co. Ltd	-	Corea del sur	Acerera	2,701	1.8
12	Daewoo Heavy Industries Ltd	-	Corea del sur	Química	2,538	1.7
13	Nokia TMC, Ltd	Nokia	Finlandia	Telecomunicaciones	2,383	1.6
14	Chip PAK Corea	Chip PAK	E.U.A.	Electrónica	2,364	1.6
15	TrigGem Computer Inc.	-	Corea del sur	Electrónica	2,042	1.4
16	Hyunday Oil Refinery Co., Ltd	-	Corea del sur	Productos de petróleo	1,812	1.2
17	Anam Semiconductor	Amkor Technology	E.U.A.	Electrónica	1,808	1.2
18	Samsung Heavy Industries Co.	-	Corea del sur	Naviera	1,773	1.2
19	Samsung SDI Co., Ltd	-	Corea del sur	Almacenamiento	1,708	1.1
20	LG Caltex Oil	Chevron Texaco	E.U.A.	Refinación de Petróleo	1,620	1.1
21	LG Philips LCD	Philips Electronics	Holanda	Electrónica	1,566	1
22	Samsung Electro-Mechanics	-	Corea del sur	Electro-mecánica	1,366	0.9
23	LG Chemical Ltd.	-	Corea del sur	Petroquímica	1,209	0.8
24	Daewoo Electronics	-	Corea del sur	Electrónica	1,198	0.7
25	SK Corp	-	Corea del sur	Refinación de Petróleo	1,120	0.6
26	Incheon Oil	-	Corea del sur	Refinación de Petróleo	976	0.6
27	Korea Sony	Sony	Japón	Electrónica	969	0.6
28	Hyunday Chemical Co, Ltd	-	Corea del sur	Petroquímica	981	0.5
29	Hyosung Textile	-	Corea del sur	Textil	689	0.5
30	Kohap, Ltd	-	Corea del sur	Petroquímica	680	0.4
31	Kumho	-	Corea del sur	Llantas	600	0.4
32	Samsung ChemicalCo, Ltd	-	Corea del sur	Petroquímica	575	0.4
33	Hanjin Heavy Industries Co, Ltd	-	Corea del sur	Naviera	564	0.4
34	Hankoon Tire	-	Corea del sur	Llantas	555	0.3
35	Hanjung (Korea) Heavy Industries	-	Corea del sur	Química/petroquímica	509	0.3
36	Korea Zinc Co., Ltd	-	Corea del sur	Minera	500	0.3
37	Orion Electronics	-	Corea del sur	Electrónica	494	0.3
38	DongBu Steel	-	Corea del sur	Acerera	491	0.3
39	Inchon Iron & Steel Co., Ltd	-	Corea del sur	Acerera	490	0.3
40	Korea BASF	BASF	Alemania	Material Plástico	474	0.3
41	Korea Data System	-	Corea del sur	Electrónica	453	0.3
42	TaeKwang Industries Co., Ltd	-	Corea del sur	Textil	431	0.3
43	Taihan Electric Wire Co., Ltd	-	Corea del sur	Cableado eléctrico	414	0.3
44	LG Cable Ltd	Hitachi Cable	Japón	Cableado eléctrico	404	0.3
45	Kolon Industries, Inc	-	Corea del sur	Fibras sintéticas	393	0.3
46	Tongkook Corp.	-	Corea del sur	Textil	387	0.3
47	Hansol Paper Co.,Ltd	-	Corea del sur	Papel	375	0.2
48	Hawha Chemical Corp.	-	Corea del sur	Material Plástico	367	0.2
49	Fairchild Korea Semiconductor Ltd.	Fairchild Semiconductor	E.U.A.	Autopartes	341	0.2
50	Chell Industries Inc.	-	Corea del sur	Textil	339	0.2
	Total				<b>103,274</b>	<b>68.7</b>
	Exportaciones totales				<b>150,400</b>	<b>100</b>

Tomado de: Villareal, Rene. 2003, IFA la empresa Sustentable.Mc Graw Hill

## Bibliografía

- Amsden, Alice H. (1989). *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. New York, Oxford University Press.
- APEC Economic Committee. (2000). *Towards Knowledge-Based Economies in APEC*.
- APEC Secretariat. (2003). *The Drivers of New Economic in APEC Innovation and Organizational Practice*.
- Altenburg, Tilman. Hillebrand, Wolfgang. Meyer-Stamer, Jörg. (1998). *Errichtende Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Konzept und Fallstudien von Mexiko, von Brasilien, von Paraguay, von Korea und von Thailand*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Berlin.
- Badaracco, Joseph L. (1991). *The Knowledge Link*. Boston, Harvard Business School Press.
- Baier, Scott. Dwyer, Gerald. Tamura, Robert. (2002). *How Important are Capital and Factor Productivity for Economic Growth?*. Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Bergoing, Raphael. (2001). *A Decade Lost And Found: Mexico And Chile*.
- Foreign Policy. (2004). *Measuring Globalization*. March-April, No. 141, 54-69.
- Garelli, Stéphane. (2004). Competitiveness Of Nations: The Fundamentals. *IMD World Competitiveness Yearbook*.
- Henderson, Jeffrey. (1997). The Changing International Division of Labour in the Electronics Industry. In Duncan Campbell, Aurelio Parisotto, Anil Verma And Asma Lateef (Eds.) *Regionalization And Labour Market Interdependence In East And Southeast Asia*, Geneva: International Institute For Labour Studies.
- Hillebrand, W. (1991). *Industrielle Und Technologische Anschlußstrategien In Teilindustrialisierten Ländern. Bewertung Der Allokationstheoretischen Kontroverse Und Schlußfolgerungen Aus Der Fallstudie Republik Korea*. Berlin: Deutsches Institut Für Entwicklungspolitik.
- ITESM. (2004). *Mexico's Challenge of Knowledge-based Competitiveness Towards a Second Generation NAFTA Agenda*.
- ITESM. (2003). *El Potencial Manufacturero de los Estados*.
- Lundvall, B.A. (1992). User-Producer Relationships, National Systems Of Innovation And Internationalisation. In Ders. (Hrsg.), *National Systems Of Innovation. Towards A Theory Of Innovation And Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- OECD. (1992). Technology and The Economy. *The Key Relationships*. Paris.
- OECD. (May 2004). *World Trade Development*.
- OECD. (1996). *The Knowledge-Based Economy*, Paris.
- Villarreal, René. de Villarreal, Rocío. (2002). *México Competitivo 2020*. México, Editorial Océano
- Villarreal, René. y Villarreal, Tania. (2003). *IFA La Empresa Competitiva Sustentable En La Era del Capital Intelectual*. México, McGraw Hill.
- World Bank. (1993). *The East Asian Miracle. Economic Growth And Public*.
- World Economic Forum. (1996). *Global Competitiveness Report*.
- Yifu Lin, Justin. (1999). *The Asian Financial And Economic Crisis: Causes And Long-Term Implications*. World Bank.
- <http://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI/>