

Situación Regional Sectorial México

2^{do} SEMESTRE DE 2016 | UNIDAD DE MÉXICO



01
Automotriz en México: ventas internas en su mejor nivel, la exportación dependerá del entorno internacional

02
TLCAN promueve mayor integración comercial y complejidad económica

03
Reforma de telecomunicaciones empieza a reflejar los efectos positivos

Índice

1. En resumen	2
2. Análisis sectorial y regional	
2.a Servicios con el mejor desempeño	3
2.b Pronósticos sectoriales	8
2.c Algunas entidades con alta dependencia en las exportaciones manufactureras	10
3. Temas especiales	
3.a Industria automotriz en México hacia nuevos caminos	15
3.b Regulación asimétrica del sector de telecomunicaciones en México	26
3.c El TLCAN y la mayor complejidad económica de México	35
4. Anexo estadístico	
4.a Indicadores de desempeño económico estatal	45
4.b Indicadores por entidad federativa	46
5. Temas especiales incluidos en números anteriores	52

Fecha de cierre: 2 de diciembre de 2016

1. En resumen

La economía mexicana sigue creciendo, pero a un menor ritmo. Los sectores de mayor peso desaceleran, en mayor medida los enfocados al mercado doméstico. Otros con un enfoque exportador son afectados por una menor demanda internacional, en particular del principal socio comercial dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). No obstante, algunos sectores de servicios aceleran. El avance en Telecomunicaciones, Servicios Financieros y de Seguros resalta.

Las exportaciones manufactureras de México, que representan alrededor de 90% del total, se encuentran inmersas en un proceso de desaceleración desde 2011 y han enlazado cuatro trimestres consecutivos de crecimiento negativo hasta el tercer trimestre de 2016. Este desempeño es determinante para la dinámica de crecimiento y de empleo de las entidades. De acuerdo con estimaciones de **BBVA Research** en 2016 se espera un crecimiento de 1.8% del PIB. Sólo 12 entidades mantendrían un crecimiento superior al de 2015. Campeche y Tabasco podrían seguir decreciendo de forma pronunciada, mientras que Veracruz presentaría una caída de su PIB en 2016.

La industria automotriz en México ha crecido durante los últimos años, el sector representa en promedio 10% de la Inversión Extranjera Directa y exporta 80% de su producción. México destaca como productor no sólo por sus ventajas en mano de obra o el abaratamiento de su moneda frente a la de otros países exportadores, además el país ha establecido Tratados de Libre Comercio con 46 países, lo que implica acceso directo al 47% del mercado mundial de automóviles. La demanda interna registra los niveles de consumo más altos de su historia reciente a pesar del modesto crecimiento de la economía nacional. Este avance se debe a una oferta de crédito variada y competitiva que opera con un índice de morosidad bajo y montos crecientes

En el sector de telecomunicaciones revisamos los efectos de la regulación asimétrica a partir de la reforma de 2014. La estrategia de la nueva legislación se centra en el reforzamiento de las facultades regulatorias del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) ya que busca eliminar las barreras a la entrada, aumentar las tasas de penetración e incentivar la infraestructura. Ahora el Instituto está facultado para imponer límites a la concentración del mercado, poner multas y revocar licencias. A pesar del corto periodo desde que entró en vigor la reforma, se puede observar una caída en los precios del sector de casi el 40% en los últimos 5 años, contrario a la tendencia de la economía en su conjunto.

El flujo de comercio entre Estados Unidos, México y Canadá se triplicó a raíz de la creación del TLCAN. La integración entre los países es notoria, por ejemplo, para las exportaciones de EUA, Canadá es el primer país de destino y México el segundo, acumulando el 16 y 13 por ciento respectivamente. Al mismo tiempo, la mayor parte de las exportaciones de México se dirigen hacia Estados Unidos y en 2015 fueron ocho veces mayores que en 1995. Pero la mejora no sólo se observa a través de los volúmenes, después de 22 años, las economías han tenido la oportunidad de especializarse conforme a sus ventajas. De acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ICE) las capacidades productivas y conocimientos que posee México han incrementado por medio de la atomización dentro de los sectores.

2. Análisis sectorial y regional

2.a Servicios con el mejor desempeño

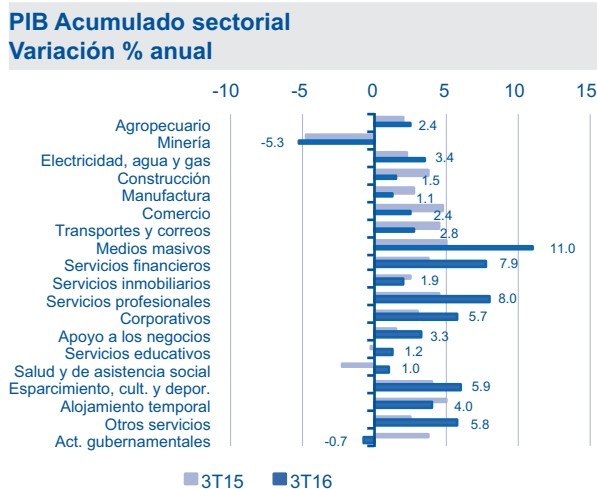
Hasta el tercer trimestre del 2016, las actividades terciarias presentan un comportamiento más dinámico que el resto de la economía. Excepto por la Minería, el resto de los sectores sigue creciendo, aunque la Construcción está en el límite de terreno positivo a negativo. Los sectores exportadores sufren ya el efecto de una menor demanda internacional. En contraste, el empleo sigue creciendo al igual que el crédito bancario. El resultado agregado es una desaceleración por menor ritmo en los sectores de mayor peso.

Desaceleración en sectores claves, pero el crédito crece

Crédito bancario crece en promedio más del 15% por sector

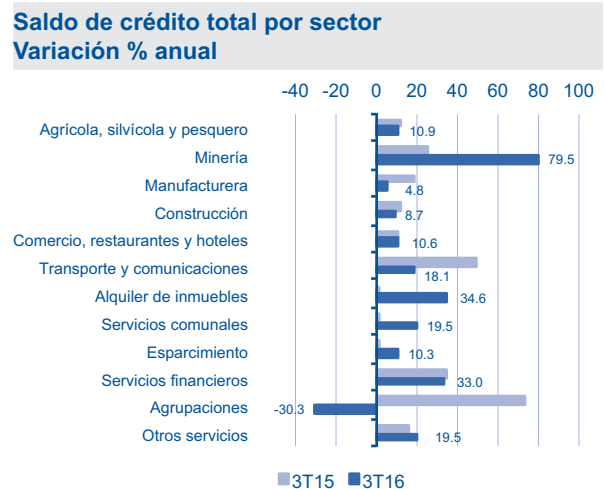
Cinco sectores concentran el 60% del PIB de la economía mexicana, a saber, Manufactura, Comercio, Servicios Inmobiliarios, Construcción y Minería. Todos estos sectores desaceleran respecto a lo realizado el año previo, incluso la Minería acentúa su caída. El contrapeso proviene principalmente por parte de los sectores de servicios y el sector agropecuario que mejora en este año. El sector de Información en medios masivos acelera gracias al buen desempeño de las Telecomunicaciones como resultado de la reforma en el sector y de su aplicación por el regulador, probablemente la reforma con los resultados más evidentes. Otro es el sector de Servicios financieros y seguros, en parte por un incremento sustancial del crédito a ritmos superiores de lo que avanza la economía. Se observa que el saldo de crédito en prácticamente todos los sectores crece en promedio por arriba del 15%.

Gráfica 2a.1



Fuente: BBVA Research con datos del SCNM, Inegi

Gráfica 2a.2

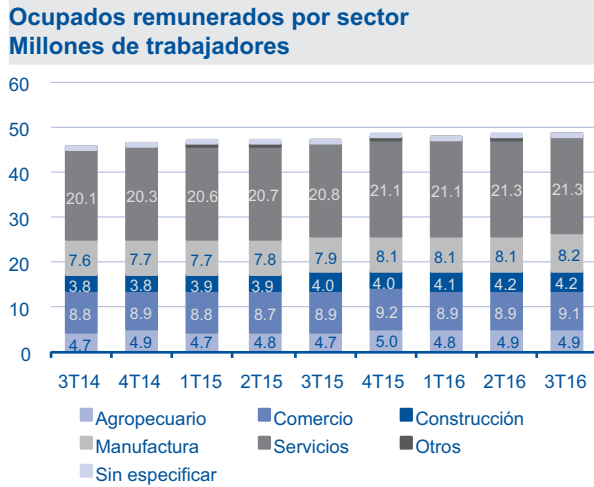


Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

Con base en información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), el número de personas ocupadas que reciben una remuneración avanza en todos los sectores de acuerdo a la clasificación de esta encuesta del Inegi. En la Construcción y la Manufactura la generación de empleo remunerado supera a la media nacional, aunque en ambos la desaceleración se ha presentado. La demanda por trabajo en el

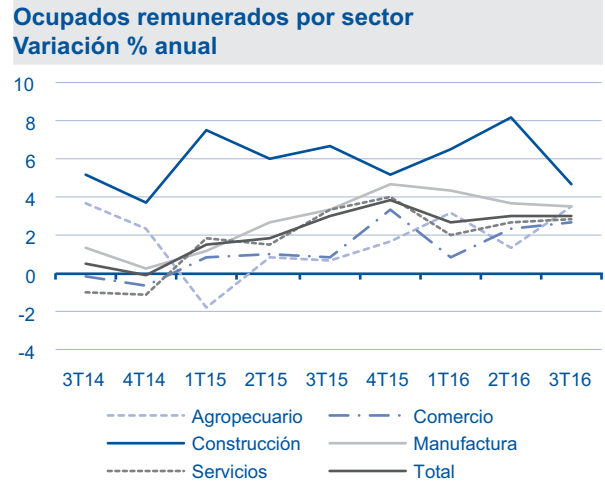
sector Agropecuario mantiene una tendencia alcista desde el año pasado, pero apenas ocupa a 5 millones de personas. Aun con estas dinámicas, el Comercio y Servicios es donde se ocupan un mayor número de trabajadores.

Gráfica 2a.3



Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE, Inegi

Gráfica 2a.4

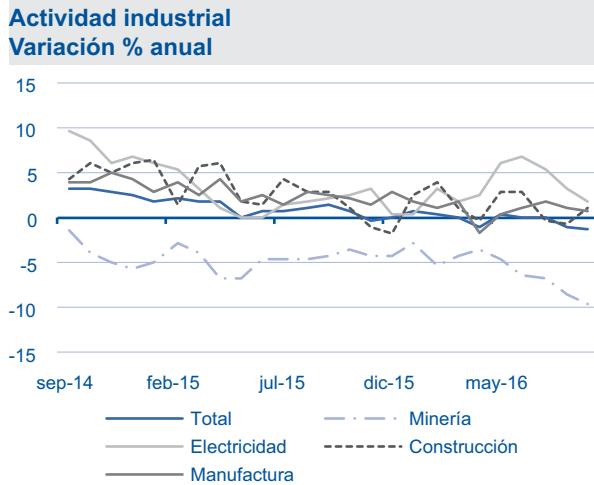


Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE, Inegi

Precios productor de Información en medios masivos disminuyen 4.5%

De los cinco sectores con mayor contribución a la economía, en tres la actividad industrial nos indicaba una desaceleración desde el año pasado. En general la actividad industrial frena el paso desde el 2014 cuando se observaron tasas de crecimiento alrededor del 3% para rondar el cero en este 2016. La actividad en la Minería ha mostrado un desempeño negativo durante el periodo revisado. Si bien la mayoría del efecto, y el más reciente se atribuye a la producción de hidrocarburos, también es cierto que otros minerales mantienen un comportamiento similar. Es el caso de los metales y minerales siderúrgicos, minerales no metálicos que de forma sostenida durante todo el año han disminuido su producción. La Construcción y la Manufactura han trazado una trayectoria similar. Con altibajos ambos componentes de la actividad industrial apuntan hacia un menor dinamismo, la Construcción en mayor medida que la Manufactura. En el primer caso lo atribuimos al menor ritmo de la edificación y al nulo avance de la obra civil por el continuo recorte al gasto en infraestructura. En el caso de la manufactura vemos que la demanda por productos en el mercado internacional crece a un paso menor, explicado en mayor parte por la menor actividad industrial en Estados Unidos de América, principal comprador de dichas exportaciones. Además, un ajuste del consumo en el mercado interno también afecta la demanda de productos manufacturados comercializados dentro del país. En cambio, la actividad industrial en electricidad continua con tasas altas y un repunte fuera de tendencia a la mitad de este año, sin embargo su menor peso no puede compensar al resto de los componentes.

Gráfica 2a.5



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Cuadro 2a.1

Índice Nacional de Precios al Productor Variación % del 3T15 al 3T16			
Núm.	Clave	Sector	Inflación
1	11	Agropecuario	11.1
2	21	Minería	15.1
3	22	Electricidad, agua y gas	6.9
4	23	Construcción	6.9
5	31-33	Manufactura	8.0
6	48-49	Transportes y correos	3.3
7	51	Medios masivos	-4.5
8	53	Servicios inmobiliarios	2.8
9	54	Servicios profesionales	3.8
10	56	Apoyo a los negocios	4.2
11	61	Servicios educativos	4.3
12	62	Salud y de asistencia social	3.8
13	71	Esparcimiento, culturales y deportivos	3.5
14	72	Alojamiento temporal	4.9
15	81	Otros servicios	3.3

Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

La mencionada menor actividad en el sector minero puede estar relacionada con el hecho de que es donde los precios productor se han incrementado en mayor proporción. Del tercer trimestre del 2015 al mismo del 2016, los precios productor en el sector Minero han avanzado 15.1%, seguido por el sector Agropecuario con 11.1% en el mismo lapso. Otros sectores que presentan incrementos en precios superiores al promedio son la Manufactura con 8.0%, seguido por Electricidad y Construcción con 6.9%. Únicamente el sector de Información en medios masivos cuenta con deflación, en dicho periodo, de 4.5%. Esto último se puede atribuir al decremento de tarifas de los servicios de telecomunicaciones como resultado de la reforma y su aplicación.¹ Un avance de los precios productor por arriba de la inflación general podría indicar una presión a los precios que enfrenta el consumidor. Los sectores que están enfrentando en mayor medida esta presión están en las actividades primarias y secundarias

Manufactura, principal sector exportador y de la economía

El sector manufacturero aporta poco más del 17% del total del PIB en México. También participa con el 90% del valor de las exportaciones totales. En esta actividad se ocupan más de 8 millones de trabajadores remunerados. La manufactura es la actividad económica más importante para varios estados, ya sea para atender el mercado interno o por sus ventas al exterior.² Esta relevancia se mantiene a pesar de la desaceleración comentada líneas arriba.

Manufacturas representan 90% de las exportaciones

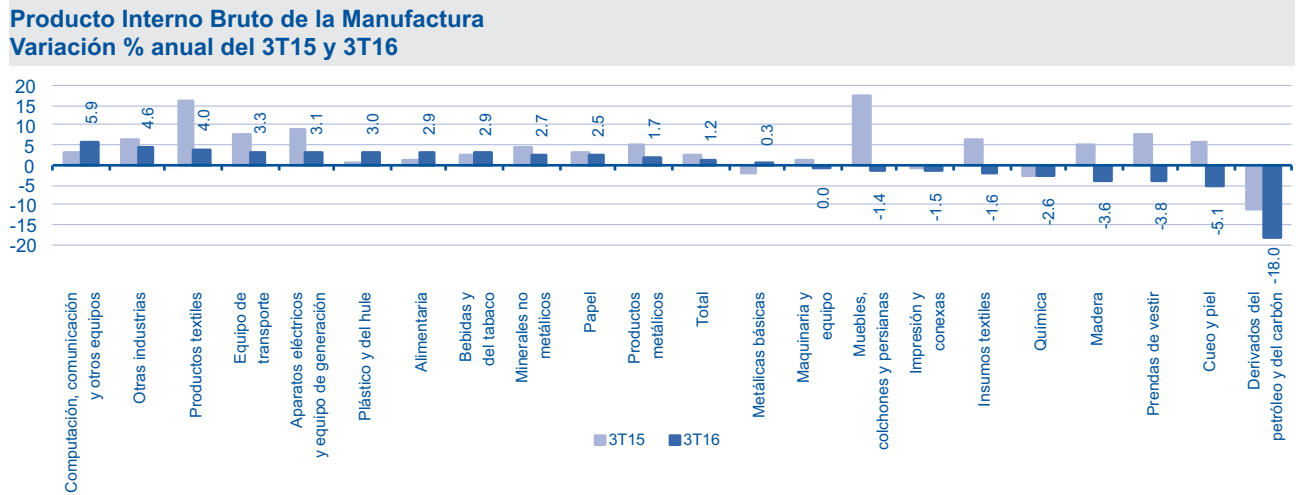
Al comparar el PIB acumulado al tercer trimestre del 2016 contra el mismo periodo del 2015, vemos que el sector manufacturero crece a un ritmo del 1.2% contra 2.7% del año previo. Como hemos comentado, en parte el menor crecimiento se debe a menores exportaciones. El ciclo de la manufactura mexicana continúa altamente vinculado con el sector manufacturero estadounidense, el cual también frena. Parte de la explicación es por menores exportaciones globales de EUA, lo que implica que requiere menores insumos manufacturados en México. Las exportaciones mexicanas acumuladas al tercer trimestre del 2016 disminuyeron respecto al mismo periodo del año anterior, entre éstas las manufactureras representan el 90% del total. Si bien una parte relevante de las manufacturas

1: Ver "Regulación asimétrica del sector telecomunicaciones en México", en este número de Situación Sectorial México 2016. Segundo semestre.

2: Ver "Algunas entidades con alta dependencia en las exportaciones manufactureras", en este número de Situación Sectorial México 2016. Segundo semestre.

se exportan, el mercado interno sigue teniendo impacto en este tipo de producción. Por ejemplo, la industria alimentaria, bebidas y los distintos productos textiles dependen de la demanda interna de consumo. Aunado a esto, parte de la producción en sectores como Minería, Construcción y la misma Manufactura requieren de productos manufacturados como la industria de la madera, productos derivados del petróleo y carbón, la industria química, plástico y hule, así como minerales no metálicos e industrias metálicas básicas. Por ejemplo, menores proyectos de edificación o infraestructura disminuirán la demanda por estas manufacturas.

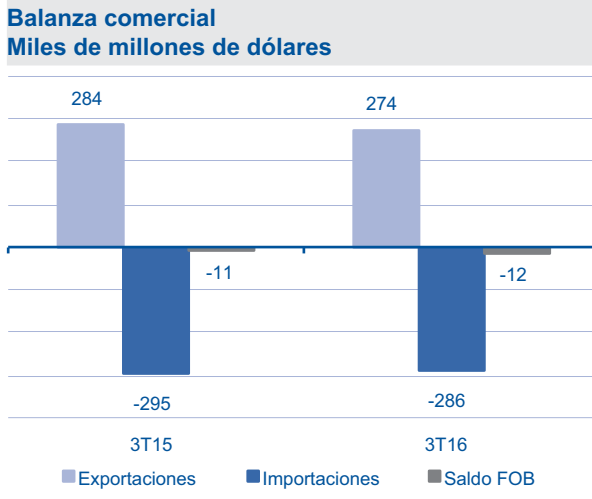
Gráfica 2a.6



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

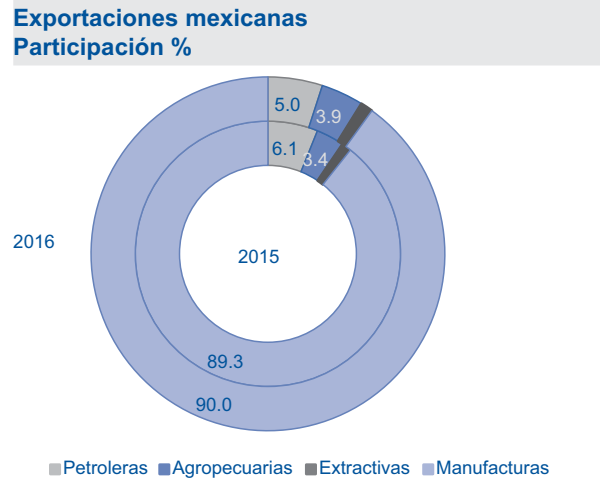
Las manufacturas de la industria alimentaria y la fabricación de equipo de transporte aportan casi 40% de la producción del sector. Durante el periodo de análisis, ambas crecen por arriba del sector. En primer lugar observamos la elaboración de equipo de computación y comunicación que es de los pocos que crecen más rápido que el año previo. De las industrias exportadoras más relevantes, esta última junto con el equipo eléctrico y equipo de transporte continúan con un resultado por arriba del promedio. Otras industrias que aumentaron el paso ascendente fueron la fabricación de plástico y hule al pasar de 0.9% a 3.0% explicado en parte por la demanda de autopartes; la industria alimentaria que pasó de 1.0% a 2.9%, así como bebidas y tabaco que aumentó su tasa de 2.4% a 2.9%. En todas ellas estimamos que cerrarán 2016 con esta misma tendencia.

Gráfica 2a.7



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Gráfica 2a.8



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

En el corto plazo, el comercio exterior seguirá influyendo en gran medida en el sector manufacturero. Una menor demanda global, principalmente del mercado estadounidense podría desacelerar aún más a la Manufactura. Los ingresos obtenidos internacionalmente por este tipo de producción no podrán ser compensados por el resto de las exportaciones. Ni siquiera en el caso de la recuperación de los precios del petróleo, se sustituirían dichos ingresos. No obstante, el cierre del 2016 será positivo. El próximo año la manufactura podría acelerar nuevamente ante una mayor diversificación de la fabricación de equipo de transporte y los distintos productos textiles.

Servicios por arriba del sector secundario al cierre del 2016

Estimamos que el buen desempeño de los sectores servicios se mantendrá al cierre del año y continuará para 2017. En particular las telecomunicaciones y los servicios financieros serán los que más aporten al crecimiento de la economía. Este paso podría mantenerse para el siguiente año debido a inversiones en ambos sectores que se contemplan para el próximo año. Una característica que comparten estos tipos de servicios es el incremento en la competencia entre sus jugadores. En el primer caso como resultado de la reforma realizada en 2014 y su aplicación por el regulador sectorial. En el segundo por el apetito de los bancos por obtener una mayor participación del mercado y la entrada de nuevos jugadores con ofertas de crédito y financiamiento distintas al bancario. Algunos otros servicios también tendrán una dinámica positiva aunque a menor velocidad. En contraste, sectores como la Construcción y la Minería podrían seguir de forma no favorable ante los recortes presupuestales y la baja actividad en hidrocarburos. De mantenerse la creación de empleo, el comercio podría recuperarse conforme aumente el consumo; pero también dependerá de la confianza del consumidor. De fortalecerse el mercado interno, no solo el comercio podría mejorar, con éste, la manufactura de algunos productos se impulsaría.

2.b Pronósticos sectoriales

Cuadro 2b.1

Indicadores y pronósticos sectoriales México, Producción sectorial base 2008=100, ae												
	Variación % anual											
	2014	2015	2016	2017	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
PIB Total	2.3	2.6	1.8	2.2	2.8	2.6	2.7	2.5	2.3	1.5	2.0	1.5
Primario	4.4	1.6	2.0	-0.1	5.0	0.8	-0.2	0.7	-1.0	3.2	4.8	1.0
Secundario	2.7	1.0	0.0	1.5	1.9	0.8	1.1	0.1	1.4	-0.5	-0.9	0.1
Minería	-1.3	-4.5	-5.3	-2.8	-3.9	-6.2	-4.2	-3.5	-3.4	-4.7	-7.4	-5.6
Electricidad, agua y suministro de gas	8.2	2.3	3.4	4.5	5.0	0.3	1.8	2.0	1.2	5.7	3.4	3.3
Construcción	1.9	2.6	1.4	2.6	4.8	3.1	3.2	-0.6	3.2	1.3	-0.1	1.1
Manufactura	4.2	2.4	0.7	2.1	3.5	2.3	2.5	1.1	1.0	0.5	0.6	0.6
Terciario	1.8	3.5	2.9	2.7	3.1	3.6	3.6	3.7	3.4	2.6	3.3	2.3
Comercio	3.1	4.7	1.5	2.7	6.1	3.7	5.0	4.1	2.5	1.5	1.2	0.8
Transporte, correos y almacenamiento	3.1	4.3	2.4	2.1	4.4	4.0	5.0	4.0	1.8	2.3	2.7	2.9
Información en medios masivos	0.2	7.7	9.2	4.5	3.2	3.1	8.8	15.7	10.2	9.8	13.3	4.1
Serv. financieros y de seguros	-0.8	4.3	7.7	7.6	1.9	3.2	5.9	6.2	7.9	7.7	7.9	7.5
Serv. inmobiliarios y de alq.de bienes	2.1	2.5	1.8	2.6	1.9	3.3	2.4	2.3	2.1	1.6	1.8	1.5
Serv.prof., científicos y técnicos	1.3	4.5	7.1	0.9	3.3	7.2	3.5	4.2	6.8	6.8	11.9	3.0
Dirección de corporativos y empresas	7.1	3.3	6.0	3.4	-0.7	2.8	5.8	5.5	6.0	5.0	5.7	7.2
Serv. de apoyo a los neg.	-0.1	1.2	3.0	2.6	2.3	0.4	1.1	1.1	3.3	3.5	2.6	2.5
Serv. educativos	0.1	0.0	1.1	0.4	-0.3	0.0	-0.5	0.8	0.9	1.5	1.4	0.7
Serv. de salud y de asistencia social	-0.6	-2.3	1.3	1.9	-1.7	-2.4	-3.0	-2.2	-1.0	1.7	2.3	2.2
Serv. de esparcimiento, culturales y deportivos	-1.4	3.9	5.7	1.6	3.3	5.3	3.5	3.3	1.9	4.4	10.0	6.3
Serv. de alojam.temp.y de prep.de alim.y beb.	2.9	5.8	3.7	0.9	3.5	4.9	6.9	7.7	6.0	3.2	2.8	3.0
Otros Serv.excepto actividades del gobierno	1.6	2.7	5.1	1.3	3.8	2.6	1.3	3.1	5.3	6.2	6.1	2.8
Actividades del gobierno	1.9	2.7	-0.2	1.3	5.7	4.7	0.7	-0.3	-3.1	-0.6	1.7	1.2

	Estructura, %				Contrib. al crecimiento, pp			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
PIB Total	100.0	100.0	100.0	100.0	2.3	2.6	1.8	2.2
Primario	3.1	3.1	3.1	3.0	0.1	0.0	0.1	0.0
Secundario	33.8	33.2	32.6	32.6	0.9	0.3	0.0	0.5
Minería	7.3	6.8	6.3	6.0	-0.1	-0.3	-0.4	-0.2
Electricidad, agua y suministro de gas	2.3	2.3	2.3	2.5	0.2	0.1	0.1	0.1
Construcción	7.3	7.3	7.3	7.4	0.1	0.2	0.1	0.2
Manufactura	16.8	16.8	16.6	16.7	0.7	0.4	0.1	0.4
Terciario	60.5	61.0	61.6	61.8	1.1	2.1	1.8	1.6
Comercio	15.4	15.7	15.7	15.8	0.5	0.7	0.2	0.4
Transporte, correos y almacenamiento	5.8	5.9	5.9	5.8	0.2	0.3	0.1	0.1
Información en medios masivos	3.3	3.5	3.7	3.8	0.0	0.3	0.3	0.2
Serv. financieros y de seguros	4.5	4.6	4.8	4.9	0.0	0.2	0.4	0.4
Serv. inmobiliarios y de alq.de bienes	11.9	11.9	11.8	11.9	0.2	0.3	0.2	0.3
Serv.prof., científicos y técnicos	2.2	2.2	2.3	2.2	0.0	0.1	0.2	0.0
Dirección de corporativos y empresas	0.6	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de apoyo a los neg.	3.1	3.1	3.1	3.1	0.0	0.0	0.1	0.1
Serv. educativos	3.6	3.5	3.5	3.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de salud y de asistencia social	1.9	1.8	1.8	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de esparcimiento, culturales y deportivos	0.4	0.4	0.5	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de alojam.temp.y de prep.de alim.y beb.	2.1	2.1	2.2	2.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Otros Serv.excepto actividades del gobierno	2.0	2.0	2.1	2.1	0.0	0.1	0.1	0.0
Actividades del gobierno	3.6	3.6	3.5	3.5	0.1	0.1	0.0	0.0

Nota: pronóstico aparece con **negrita**. Todas las cifras están sujetas a revisión por parte del Instituto

ae: Ajuste estacional; pp:Puntos porcentuales

Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

Cuadro 2b.2

Indicadores y pronósticos sectoriales México, Producción manufacturera base 2008=100, ae

	Variación % anual											
	2014	2015	2016	2017	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
Total	4.2	2.4	0.7	2.1	3.5	2.3	2.5	1.1	1.0	0.5	0.6	0.6
Alimentos	0.6	1.6	2.1	1.2	1.6	0.8	1.8	2.1	1.0	3.2	2.9	1.5
Bebidas y tabaco	3.0	5.6	4.9	3.2	4.0	2.5	6.5	9.5	7.5	7.8	2.7	2.0
Insumos textiles	-1.8	3.7	0.0	0.5	-1.9	6.3	7.1	3.5	1.7	-0.1	-1.7	0.4
Confección de prod.textiles	6.8	9.7	4.1	6.4	4.7	14.9	13.2	6.1	1.9	2.5	4.2	7.5
Prendas de vestir	-2.6	6.8	-0.7	1.2	-1.7	7.9	8.5	13.0	2.6	1.9	-3.8	-3.1
Prod.de cuero y piel	-1.7	2.0	-2.3	-0.7	0.4	5.6	-0.5	2.6	2.0	-0.8	-5.1	-5.1
Ind. de la madera	1.0	3.2	-5.0	3.0	6.9	5.0	0.8	0.3	-7.5	-5.8	-3.4	-3.4
Ind. del papel	3.1	3.7	3.7	3.4	5.1	3.3	4.8	1.9	3.6	5.0	2.6	3.6
Impresión e Ind. conexas	-2.9	1.7	-2.7	4.5	3.5	-1.0	1.7	2.7	-4.2	-0.1	-1.3	-5.0
Prod. deriv. petróleo	-4.5	-7.4	-8.9	-3.6	-7.8	-11.3	-8.4	-1.7	1.0	-4.6	-18.2	-13.5
Química	-1.3	-2.7	-2.2	-0.5	-3.6	-1.8	-3.2	-2.3	-1.6	-2.3	-2.8	-2.2
Plástico y del hule	6.5	2.3	3.3	3.2	4.3	0.8	2.3	2.1	3.2	4.9	3.1	2.0
Prod. min. no metálicos	2.7	4.6	3.2	2.2	3.9	4.5	6.8	3.4	1.7	4.6	2.7	3.9
Metálicas básicas	8.5	-3.6	0.8	1.9	-6.6	-1.7	1.9	-7.6	-2.5	1.3	0.2	4.3
Prod. metálicos	7.8	3.2	2.4	0.8	6.2	5.1	0.5	1.3	4.7	1.2	1.7	1.8
Maquinaria y equipo	1.6	0.1	2.1	1.0	0.9	1.0	-1.5	0.0	5.3	3.0	0.3	-0.2
Computación y electrónico	11.0	6.2	5.4	1.7	12.6	3.7	4.7	4.4	6.1	8.5	5.7	1.4
Eq. eléctrico	8.8	5.8	2.6	1.7	7.0	8.9	4.8	2.8	2.4	2.7	3.2	2.2
Eq. de transporte	12.3	7.2	-0.3	5.9	11.2	7.6	5.6	4.6	-3.0	-2.1	3.4	0.2
Muebles y relacionados	-2.2	8.5	0.5	2.7	10.5	16.9	11.9	-3.9	-3.3	0.4	-1.0	6.2
Otras Ind. manufactureras	6.4	4.7	4.4	-0.7	5.4	6.1	5.1	2.5	4.3	4.2	4.7	4.3

	Estructura, %				Contrib. al crecimiento, pp			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	4.2	2.4	0.7	2.1
Alimentos	21.0	20.9	21.2	20.9	0.1	0.3	0.4	0.3
Bebidas y tabaco	5.0	5.1	5.3	5.4	0.2	0.3	0.3	0.2
Insumos textiles	0.7	0.7	0.7	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Confección de prod.textiles	0.6	0.6	0.6	0.6	0.0	0.1	0.0	0.0
Prendas de vestir	2.3	2.4	2.4	2.4	-0.1	0.2	0.0	0.0
Prod.de cuero y piel	0.8	0.8	0.7	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Ind. de la madera	1.0	1.0	0.9	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Ind. del papel	2.0	2.0	2.1	2.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Impresión e Ind. conexas	0.7	0.7	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Prod. deriv. petróleo	3.4	3.0	2.7	2.7	-0.2	-0.2	-0.3	-0.1
Química	11.1	10.5	10.2	10.1	-0.1	-0.3	-0.2	-0.1
Plástico y del hule	3.0	3.0	3.0	3.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Prod. min. no metálicos	4.9	5.0	5.1	5.1	0.1	0.2	0.2	0.1
Metálicas básicas	7.1	6.7	6.7	6.7	0.6	-0.3	0.1	0.1
Prod. metálicos	3.3	3.3	3.4	3.4	0.2	0.1	0.1	0.0
Maquinaria y equipo	4.1	4.0	4.0	4.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Computación y electrónico	4.4	4.6	4.8	4.8	0.5	0.3	0.2	0.1
Eq. eléctrico	3.0	3.1	3.1	3.1	0.3	0.2	0.1	0.1
Eq. de transporte	18.3	19.2	19.0	19.3	2.1	1.3	-0.1	1.1
Muebles y relacionados	1.1	1.2	1.2	1.2	0.0	0.1	0.0	0.0
Otras Ind. manufactureras	2.2	2.2	2.3	2.2	0.1	0.1	0.1	0.0

 Nota: pronóstico aparece con **negrita**. Todas las cifras estan sujetas a revisión por parte del Instituto

ae: Ajuste estacional; pp:Puntos porcentuales

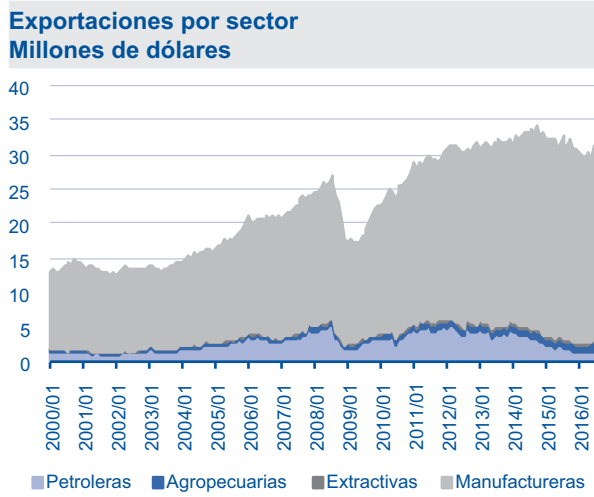
Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

2.c Algunas entidades con alta dependencia en las exportaciones manufactureras

Exportaciones manufactureras: dinámica y determinantes

Las exportaciones manufactureras de México representan alrededor de 90% de las exportaciones totales, éstas enfrentan un proceso de desaceleración sostenida desde 2011, enlazando cuatro trimestres consecutivos de crecimiento negativo hasta el tercer trimestre de 2016. El sector manufacturero es uno de los más importantes de la economía mexicana, cuenta con una participación cercana a 17% del PIB nacional y genera poco más de 8 millones 400 mil empleos que representan 16.3% del empleo total durante el tercer trimestre de 2016. La demanda exterior es uno de los principales determinantes de la dinámica del sector, de acuerdo con datos de la Matriz de Insumo-Producto de 2012 cerca de 30% de la producción manufacturera tiene como destino el mercado exterior.

Gráfica 2c.1



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Gráfica 2c.2

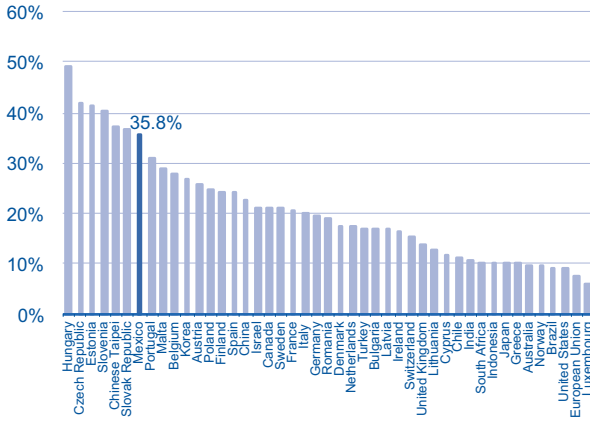


Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

La alta dependencia del mercado estadounidense y del ciclo de la manufactura en ese país, la poca diversificación de los productos de exportación (dada la alta especialización en producción de autos ligeros), y el alto contenido de importaciones en exportaciones son algunos de los elementos estructurales que explican el comportamiento de las exportaciones manufactureras. De acuerdo con datos la OECD, más de 46% del valor de las exportaciones manufactureras de México depende de importaciones manufactureras. En el caso de manufacturas de alta y media alta tecnología como equipo de cómputo y tecnología de información y comunicación, el contenido de importaciones supera el 70% del valor de las exportaciones. Dadas estas características estructurales del sector, elementos como la desaceleración de la economía de los Estados Unidos de América (EUA), el cambio en los patrones de consumo de autos del consumidor americano y una alta apreciación de la moneda, disminuyen la demanda externa por las exportaciones manufactureras de las cuales dependen algunas de las entidades. Las exportaciones manufactureras se recuperaran en la medida que crezca la economía de EUA, crezcan las exportaciones globales de ese país y se mantengan las reglas de juego actuales del comercio internacional.

Gráfica 2c.3

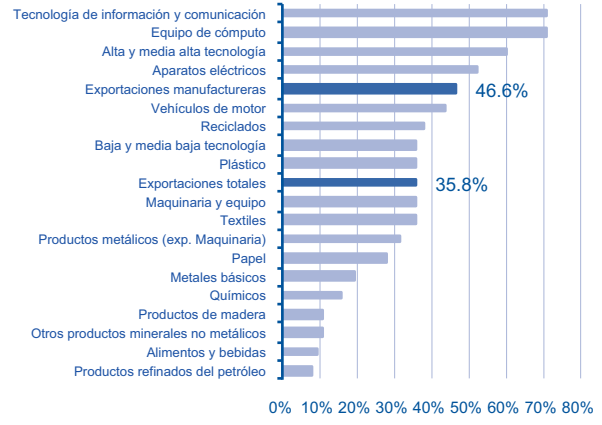
Contenido de importaciones manufactureras en exportaciones totales, 2012 (% del valor de las exportaciones)



Fuente: BBVA Research con datos de la OECD

Gráfica 2c.4

Contenido de importaciones manufactureras en exportaciones manufactureras, 2012 (% del valor de las exportaciones)



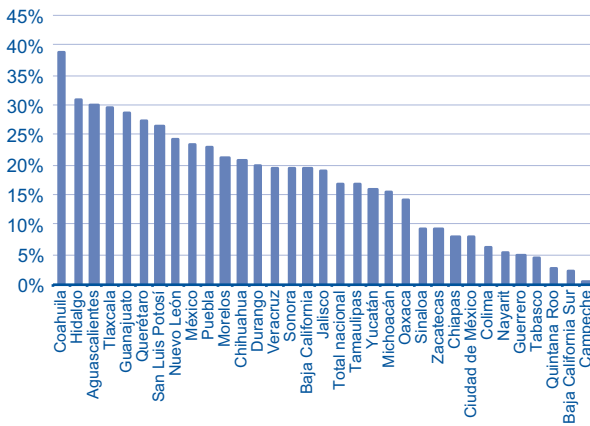
Fuente: BBVA Research con datos de la OECD

Dependencia estatal de las exportaciones manufactureras

Se pueden observar entidades con una alta dependencia del sector manufacturero como Coahuila, Hidalgo y Aguascalientes que tienen una participación del sector superior a 30% de su PIB. En general, se observa una relación positiva entre la manufactura y el crecimiento de las entidades. Aquellos estados que presentan una mayor participación del sector manufacturero entre 2010 y 2014 en su PIB muestran mayores tasas de crecimiento del ITAEE durante el primer semestre de 2016.

Gráfica 2c.5

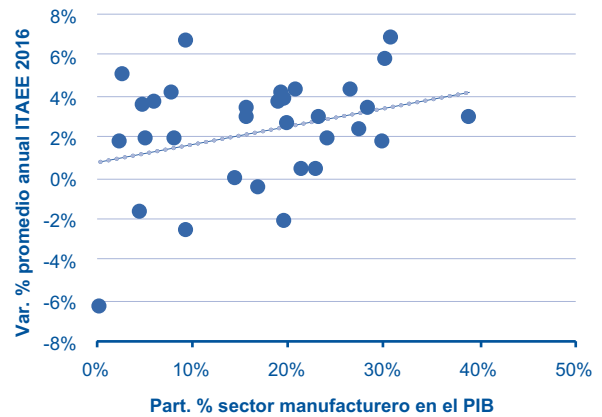
Sector manufacturero en el PIB estatal, 2014 (Part. %)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Gráfica 2c.6

Crecimiento ITAEE 2016 vs. PIB manufacturero (Part. % promedio 2010-14 y Var. % prom. anual)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Esta relación muestra que un mayor dinamismo del sector manufacturero es positivo para la economía de las entidades, sin embargo también es evidencia de que aquellos estados con mayor dependencia del sector serán más susceptibles a los cambios en la demanda externa, principalmente de EUA. Las exportaciones manufactureras se encuentran altamente concentradas en pocas entidades, cerca de 85% se concentra en 10 estados de país. Los estados de la región fronteriza (Chihuahua, Baja California, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) participan con cerca de 60% de estas exportaciones.

A pesar de esta concentración, en general, las entidades que más contribuyen a las exportaciones manufactureras son los que al mismo tiempo contribuyen más al PIB. De esta forma, la dinámica de la demanda exterior no solo afecta a los estados con mayor dependencia de las exportaciones, sino también el crecimiento de la economía en general.

Otro elemento importante relacionado con el potencial de crecimiento de las entidades en el largo plazo es la capacidad de atraer inversiones. Durante el primer semestre de 2016 los estados que han atraído mayores flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) son aquellos con mayor potencial exportador, es decir, aquellas entidades con mayor participación en las exportaciones manufactureras totales.

Gráfica 2c.7



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Gráfica 2c.8

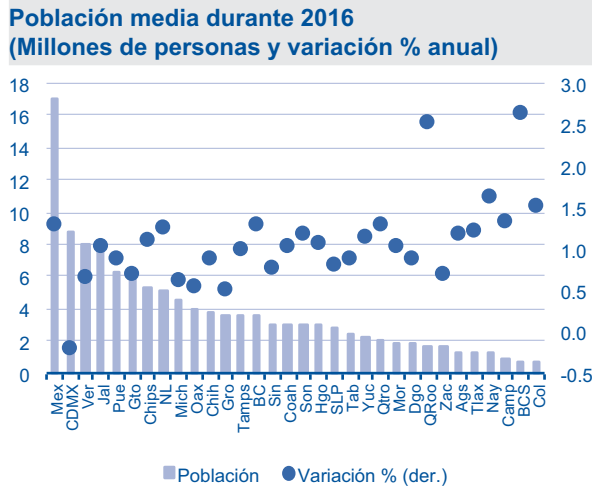


Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Población y empleo

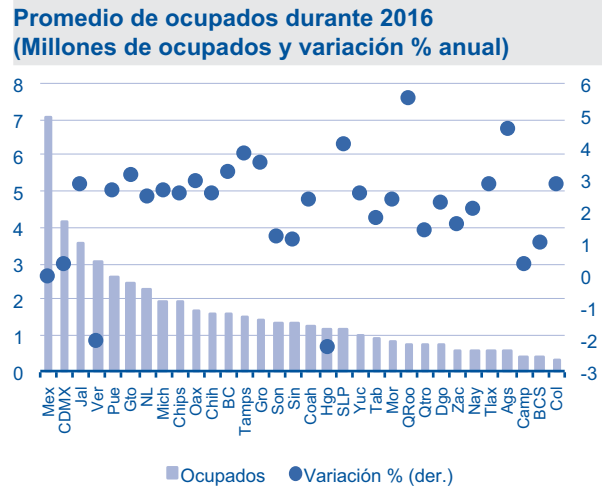
Hasta el tercer trimestre de 2016, el Estado de México es la entidad con el mayor número de población y personas ocupadas remuneradas, seguido por la Ciudad de México. Por población Veracruz y Jalisco ocupan el tercer y cuarto lugar, pero intercambian posiciones al considerar solo la población ocupada remunerada. Muestra de su actividad económica, Guanajuato y Nuevo León también se posicionan mejor en el número de personas con empleos remunerados en comparación al lugar que ocupan por población. De esta forma, los mercados más grandes desde la perspectiva de población son Estado de México, Ciudad de México, Veracruz, Jalisco, Puebla, Guanajuato, Chiapas y Nuevo León quienes acumulan poco más del 50% de la población total. En cambio, si solo consideramos la población ocupada remunerada había que sustituir a Chiapas por Michoacán para tener el 50% de este grupo de personas en particular.

Gráfica 2c.9



Nota: Población promedio del 1T16 al 3T16
Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE, Inegi

Gráfica 2c.10



Nota: Ocupados remunerados promedio del 1T16 al 3T16
Fuente: BBVA Research con datos de la ENOE, Inegi

La Ciudad de México presenta la menor tasa de crecimiento de población. Reconociendo que la dinámica demográfica es compleja, algunas causas que pueden estar influyendo es el menor espacio para vivienda y por lo tanto el elevado precio de habitar en esta ciudad. Por otra parte, Baja California Sur y Quintana Roo son las entidades con el mayor crecimiento. En el primer caso se puede deber a un efecto base, dado que es la penúltima entidad poblada. En cambio, Quintana Roo puede estar creciendo gracias a una mayor oportunidad económica, ya que también es la segunda con el mayor crecimiento de empleos remunerados totales. Solo los estados de Veracruz e Hidalgo presentan una disminución en el número de personas ocupadas remuneradas en promedio durante los primeros tres trimestres de este 2016.

Perspectivas de crecimiento de las entidades 2016

De acuerdo con estimaciones de BBVA Research la mayoría de las entidades federativas mostraran un crecimiento débil durante 2016 en línea con el proceso de desaceleración de la economía mexicana explicado por factores como la desaceleración de las exportaciones manufactureras, el aumento de la deuda pública, la caída de los precios del petróleo, la volatilidad cambiaria asociada a las elecciones de EUA, entre otros. En 2015 el PIB total creció 2.5%, las entidades que mostraron mayor dinamismo fueron Querétaro, Baja California y Guanajuato, creciendo por encima de 6.4%. En contraste el PIB de Tabasco, Guerrero, Chiapas y Campeche cayó en 2015, otros estados como Veracruz y Michoacán presentaron un crecimiento positivo pero cercano a cero.

Solo 12 entidades tendrán un crecimiento superior al de 2015 y de éstas solo siete mostrarán un desempeño que supere en al menos un punto porcentual al crecimiento del año pasado, de acuerdo con las últimas cifras del PIB estatal publicadas por Inegi. Chiapas y Guerrero podrían empezar a crecer a tasas positivas después de las caídas registradas en años anteriores. En contraste se espera que 20 entidades crezcan en 2016 por debajo de los niveles de 2015, y 14 de ellas con un desempeño menor en más de un punto porcentual. Entre estos estados Campeche y Tabasco podrían seguir decreciendo de forma pronunciada debido a los efectos de la caída de los precios del petróleo y el agotamiento de reservas de crudo sobre la actividad extractiva de la zona. Veracruz pasaría de presentar un crecimiento bajo a una caída de su PIB en 2016, reflejando no solo los efectos de la actividad petrolera, sino también los problemas de deuda pública que enfrenta el estado.

Cuadro 2c.1

PIB por entidad federativa												
	2013	2014	2015	2016e	2013	2014	2015	2016e	2013	2014	2015	2016e
	Miles de millones de pesos de 2008				Var. % anual				Aportación al crecimiento, pp			
Total nacional	13,119	13,404	13,743	13,986	1.4	2.2	2.5	1.8	1.4	2.2	2.5	1.8
Aguascalientes	147	164	170	178	4.2	11.2	3.9	4.7	0.0	0.1	0.0	0.1
Baja California	382	383	409	424	0.3	0.2	7.0	3.6	0.0	0.0	0.2	0.1
Baja California Sur	100	98	103	102	2.5	-2.0	5.5	-1.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Campeche	631	611	570	515	0.7	-3.2	-6.6	-9.8	0.0	-0.2	-0.3	-0.4
Coahuila	437	454	465	480	0.1	3.9	2.3	3.3	0.0	0.1	0.1	0.1
Colima	77	80	82	86	0.9	4.2	2.3	5.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Chiapas	229	235	228	231	-1.0	2.6	-3.3	1.7	0.0	0.0	-0.1	0.0
Chihuahua	375	383	401	417	5.3	2.1	4.8	3.9	0.1	0.1	0.1	0.1
Ciudad de México	2,244	2,255	2,313	2,357	1.6	0.5	2.5	1.9	0.3	0.1	0.4	0.3
Durango	157	159	162	167	2.1	1.6	1.6	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Guanajuato	522	556	591	614	3.5	6.5	6.4	3.8	0.1	0.3	0.3	0.2
Guerrero	187	197	197	206	0.3	5.8	-0.3	4.8	0.0	0.1	0.0	0.1
Hidalgo	209	216	224	234	1.9	3.3	3.9	4.4	0.0	0.1	0.1	0.1
Jalisco	822	850	890	901	1.9	3.4	4.7	1.2	0.1	0.2	0.3	0.1
México	1,192	1,208	1,231	1,255	1.1	1.3	1.9	2.0	0.1	0.1	0.2	0.2
Michoacán	300	318	318	324	2.0	6.0	0.2	1.8	0.0	0.1	0.0	0.0
Morelos	156	156	160	164	1.1	0.1	2.4	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Nayarit	84	88	92	94	3.9	4.8	4.4	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Nuevo León	962	999	1,042	1,091	1.4	3.9	4.3	4.7	0.1	0.3	0.3	0.4
Oaxaca	205	211	214	217	2.7	2.8	1.5	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Puebla	421	426	435	439	-0.9	1.1	2.2	0.9	0.0	0.0	0.1	0.0
Quéretaro	271	293	315	329	3.4	8.0	7.7	4.5	0.1	0.2	0.2	0.1
Quintana Roo	206	213	223	233	4.3	3.5	4.7	4.4	0.1	0.1	0.1	0.1
San Luis Potosí	254	258	272	281	0.9	1.5	5.4	3.4	0.0	0.0	0.1	0.1
Sinaloa	269	277	291	304	1.6	2.9	5.0	4.6	0.0	0.1	0.1	0.1
Sonora	396	397	401	414	5.4	0.4	1.1	3.2	0.2	0.0	0.0	0.1
Tabasco	425	434	434	421	-2.0	2.2	-0.1	-2.9	-0.1	0.1	0.0	-0.1
Tamaulipas	402	414	423	421	0.5	2.9	2.2	-0.6	0.0	0.1	0.1	0.0
Tlaxcala	72	73	76	78	0.4	1.7	3.9	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Veracruz	675	675	677	666	-0.3	0.1	0.2	-1.6	0.0	0.0	0.0	-0.1
Yucatán	190	196	204	209	0.8	3.1	4.0	2.8	0.0	0.0	0.1	0.0
Zacatecas	122	128	132	132	-1.2	5.1	3.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0

e/ Estimado.

pp/ Puntos porcentuales.

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

3. Temas de análisis

3.a Industria automotriz en México hacia nuevos caminos

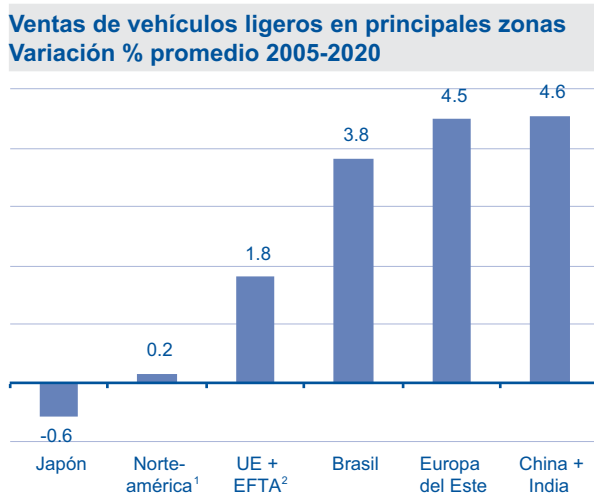
Algunas tendencias globales que transformarán a la industria

En la industria automotriz se observan diversas tendencias alrededor del mundo. Dichas tendencias impactarán al sector, aunque a priori no se puede definir de forma precisa cómo será esta transformación. Actualmente la demanda global se desacelera en los mercados maduros¹ y posiciones contra el libre comercio podrían provocar que la industria asiática gané terreno a nivel mundial. En México, la industria automotriz enfrenta algunos cambios en el perfil de la demanda internacional a la que tendrá que adaptarse rápidamente para mantenerse competitivo, así como diversificar su comercio internacional ante nubarrones en los caminos que llevan al norte. En tanto, el mercado doméstico mantiene un buen paso y la perspectiva es positiva, pero falta mucho para equilibrar las exportaciones.

Desempeño de la demanda por vehículos en los mercados internacionales clave

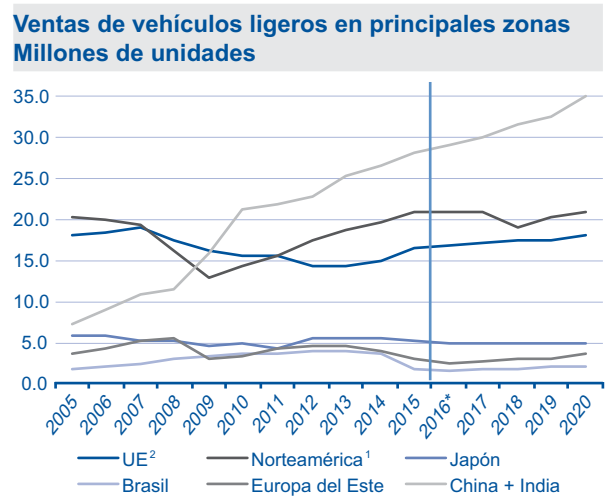
A nivel internacional el mercado más dinámico estaría conformado por los gigantes asiáticos China e India. Las cifras observadas de ventas de autos ligeros ponen a estos dos países de forma conjunta por arriba del mercado norteamericano. Una estimación hasta 2020 hecha por PwC de las ventas de este tipo de automóviles incluso señala que se mantendrían como la zona de mayores ventas y con la tasa media de crecimiento anual mayor a nivel global. En contraste, el mercado norteamericano presentaría una de las menores tasas promedio de crecimiento del 2005 al 2020, pero seguirá como el segundo mercado para este tipo de vehículos. Otras zonas del mundo como Europa del Este o Brasil tendrán altas tasas de crecimiento, aun así son mercados pequeños comparados contra China e India, Norteamérica o la Unión Europea, donde las venta superarían los 15 millones de unidades en cada una de estas regiones.

Gráfica 3a.1



1 Incluye EEUU, México, y Canadá
2 Unión Europea (28 países) + EFTA Islandia, Liechtenstein y Noruega
Fuente: BBVA Research con datos OICA y PwC

Gráfica 3a.2



1 Incluye EEUU, México y Canadá
2 Unión Europea (28 países) + EFTA Islandia, Liechtenstein y Noruega
e=estimado a partir de la fecha indicada
Fuente: BBVA Research con datos de OICA y PwC

1: PwC, 2016 Auto IndustryTrends: Automakers and suppliers can no longer sit out the industry's transformation, pp.4-5 www.strategyand.pwc.com

Los mercados emergentes de China e India, a pesar de un menor crecimiento mostrado, continuarán siendo los más dinámicos con un crecimiento promedio de 4.6% en 2015-2020. Un factor que impactará negativamente en la demanda serán las restricciones a la propiedad en las grandes ciudades de China.² En el mercado Norteamericano el incremento de las tasas de interés en EUA y México por el cambio de sus políticas monetarias podría inhibir en alguna medida la de demanda por automóviles al aumentar el costo de los créditos para su adquisición. El contrapeso podría llegar a través del financiamiento de las propias empresas automotrices, como podrían ser las de origen europeo o asiático que acceden a tasas de interés que aún no sufren el estrujamiento monetario. Por otro lado, el mercado norteamericano podría enfrentar un camino sinuoso de concretarse algunas medidas contra el libre comercio en la zona; lo que tendría el efecto de un incremento en el costo de los automóviles y pérdida de competitividad de su producción en el mercado global.

Los grandes productores globales

Los fabricantes globales de vehículos han realizado inversiones en mercados emergentes para lograr la producción de modelos más rentables. En China, las inversiones en alianza con fabricantes locales han permitido producir modelos con elevados beneficios logrando ventas que superan 25 millones de unidades anuales con lo que tienen un potencial de crecimiento prometedor.

En Norteamérica de siete nuevas plantas, seis serán para México, de hecho es factible que la capacidad instalada crezca 50% desde tres millones 500 mil en 2015 a cinco millones de unidades en 2020. Una buena parte de la capacidad adicional será para producir vehículos de alta gama con marcas como Audi, Mercedes Benz y BMW; la mayoría destinada a los mercados de exportación. La planta restante será para Estados Unidos, Volvo se situará en Carolina del Sur; en tanto que en Canadá no se vislumbra ninguna.

Cuadro 3a.1

Principales productores mundiales de vehículos Millones de unidades			
	2014	2015	2016*
China	25.2	25.2	25.8
Estados Unidos	11.7	11.9	12.2
Japón	9.6	9.1	9.0
Alemania	5.6	5.7	5.9
Corea	4.5	4.6	n.d.
India	3.8	4.1	n.d.
México	3.3	3.6	3.5
Canadá	2.4	2.3	2.4
España	1.8	2.2	2.3
Brasil	3.1	2.4	2.1

* Estimado con cifra de enero-junio de 2016
Fuente: BBVA Research con datos de OICA y Haver

Cuadro 3a.2

México: nuevas plantas de vehículos 2016-2019						
Compañía	Planta (localización)	Capacidad de producción (unidades)	Fecha de apertura	Inversión Mills. Dls.	Descripción	
VW	Puebla (ampl. de planta)	n.d.	2016	1,000	SUV Tiguan	
Audi	San José Chiapa Pue.	150,000	2016	2,000	Q5 y en 2017 Q6 y Q7	
Kia-Hyundai	Nuevo León	300,000	2016	1,500	Forte y Rio Kia y Accent de Hyundai	
Toyota	Baja California	160,000	2017	150	Ampliación de capacidad de 100 a 160 mil unidades	
Daimler-Nissan	Aguas-calientes, Ags	150,000	2017	1,360	Tipo 1: CLA coupé	
Ford	Irapuato, Gto	Ampl. transm.	2017	1,200	Transmisiones	
Ford	Chihuahua, Chih	Ampl. motores	2017	1,300	Motores	
Ford	San Luis Potosí	n.d.	2018	1,600	NG Focus versión híbrida	
BMW	San Luis Potosí	150,000	2019	1,000	Gama Serie 3	
Toyota	Irapuato, Gto	200,000	2019	1,200	Corolla 2020	

Fuente: BBVA Research con base en información periódica

2: PwC, 2016 Auto Industry Trends, op. cit., pp. 6-9.

Menor dinamismo de la ventas mexicanas al exterior, necesario ajustar la oferta

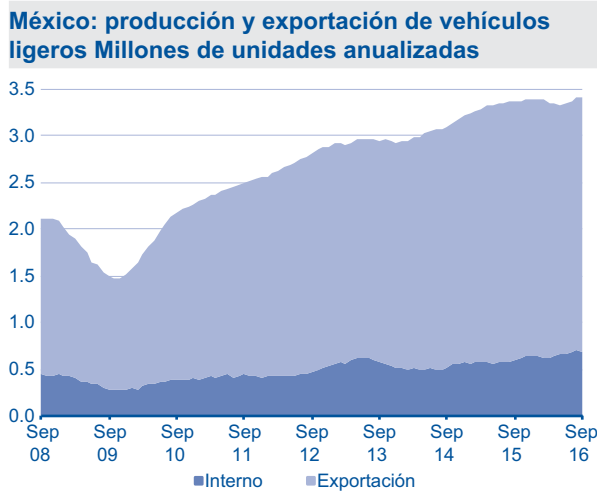
De enero a septiembre de 2016, las armadoras en México fabricaron 2 millones 576 mil unidades, equivalentes a un crecimiento de 0.9% con respecto a igual periodo de 2015. El 80% de la producción se destinó a los mercados de exportación (2 millones 051 mil unidades) y el restante 20% (535 mil unidades) para el mercado interno. En lo que va de 2016, los principales mercados de exportación de México se han mostrado débiles, con un aumento acumulado 0.8% anual, resultado de -4.6% en el 1T16 y -6.5% en 2T16; así como un avance de 6.8% en 3T16. Con excepción de Nissan que destina en promedio el 64% de su producción al mercado nacional, el resto de los fabricantes establecidos en México destinan una proporción elevada a la exportación.

Hasta septiembre de 2016, el 77% de la producción de exportación de México se envió a los Estados Unidos, único destino que ha crecido. A esta fecha, las ventas a dicho país aumentaron 5.6%, tasa menor a las mostradas en 2014 y 2015 de 13.9% y 6.3%, respectivamente. La desaceleración de este mercado tiene su origen en un lento crecimiento de su economía y en la caída de los precios del petróleo que ha elevado los incentivos para adquirir vehículos de mayor tamaño como las pick up y las SUV's. Este cambio de preferencias ha afectado la producción de México y por consiguiente a las exportaciones, dado que la mezcla actual de productos es 58% autos y 41% camiones ligeros.

El menor crecimiento del mercado de Estados Unidos combinado con caídas generalizadas en los mercados de Canadá, Latinoamérica, Asia y Europa, así como el caso de VW (noviembre de 2016) derivado del uso de software para eludir controles de emisiones han profundizado la desaceleración de las exportaciones de vehículos en México. No obstante, las exportaciones de vehículos de México ya muestran signos alentadores a partir en el 3T16.

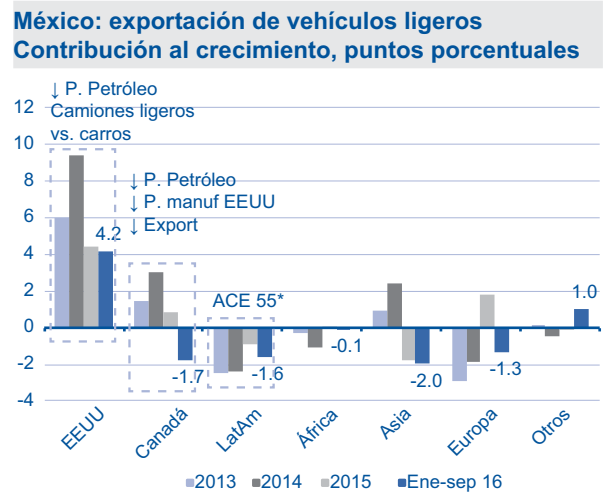
En 2016 se estima que la producción de vehículos ligeros aumenten 1.5% anual (de 3.4 millones de unidades en 2015 a 3.45 en 2016), pese a un caída 3.1% anual ocurrida en el primer semestre del año. Esto supone una recuperación de las unidades fabricadas de 6% para la segunda parte del año. Para 2017 se estiman 3.6 millones de unidades lo que representa un avance de 5%. Como en años previos, la mayoría de la producción se destinará a la exportación, cerca del 80%.

Gráfica 3a.3



Fuente: BBVA Research con datos de AMIA

Gráfica 3a.4



*ACE: Acuerdo de Complementación Económica No. 55 firmado entre México y los países miembros del Mercosur
Fuente: BBVA Research con datos de AMIA

La mejor perspectiva para la producción y la exportación de vehículos ligeros en México para la segunda mitad del año y en 2017, se sustenta en el fortalecimiento de su mezcla de productos para enfrentar la mayor demanda de camiones ligeros del mercado de Estados Unidos. Durante el segundo semestre de este año, México lanzará a los mercados de exportación una camioneta urbana familiar de lujo de la marca Audi manufacturada en Puebla. Asimismo, Fiat Chrysler Automobiles (FCA) fabricará en Toluca, Estado de México un nuevo Crossover compacto destinado a su marca Jeep para abastecer el mercado nacional y de exportación. En el mismo sentido, Nissan construirá en su planta de Aguascalientes A1 una crossover Kicks para el mercado local y de Sudamérica, posteriormente la enviará a todo el mundo. En el primer trimestre del 2017 se tiene programado el inicio del montaje de la SUV Tiguan de VW para los mercados de exportación.

El atractivo de México va más allá del bajo costo de la mano de obra

Si bien los bajos costos de producción son un incentivo para la inversión automotriz en México, también lo es su ventaja competitiva que otorgan los bajos aranceles debido al amplio alcance de los tratados de libre comercio que tiene de México con otros países. Esto ha hecho posible que el país se vuelva una importante plataforma de exportación mundial. Las exportaciones de México a 46 países están exentas de aranceles, incluida la tarifa del 10% que asigna la Unión Europea a los vehículos de motor importados. Fabricantes asiáticos y europeos han trasladado su producción a México, y los fabricantes norteamericanos han incrementado su inversión con el fin de seguir siendo competitivos a nivel mundial.

El crecimiento de las exportaciones automotrices de México se debe en gran parte a los acuerdos comerciales favorables del país con el resto del mundo. México ha signado 12 tratados de libre comercio³ (TLC) que incluyen a 46 países que representan más del 60% del PIB mundial y nueve acuerdos comerciales con países individuales. Asimismo, recientemente se suscribió al Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), que sumaría a otros seis países. En cambio, Estados Unidos tiene TLC que incluyen a 20 países⁴ que representan solo el 14% del PIB mundial. A través de sus TLC, México tiene acceso libre de aranceles al 47% del mercado mundial de vehículos nuevos, en tanto los fabricantes de Estados Unidos tienen acceso al 9% del mercado mundial.

Los TLC permiten a los exportadores de vehículos acceso libre de arancel a los países que los suscriben. Sobre una base unitaria, las ventas de vehículos de México a los países con lo que ha suscrito un TLC le han permitido el acceso libre de aranceles al 47% del mercado de vehículos en 2015. Una primera ventaja de producir en México tiene que ver con las exportaciones libres de impuestos a dos de los mayores mercados automotrices del mundo, Unión Europea y Brasil.⁵ Estados Unidos a estas regiones paga el 10% y 35% de los aranceles, respectivamente.⁶

De acuerdo con una estimación realizada por *Center for Automobile Research* (CAR) el ahorro en costos que representa producir un vehículo de tamaño medio en México para su venta en Estados Unidos contra producirlo en Estados Unidos es significativo. En el cuadro se detallan los costos de mano de obra, de autopartes, transporte y aranceles para ser vendido en Estados Unidos o en Europa. Los costos de mano de obra de la manufactura mexicana pueden ser en promedio menor a USD 674 por coche aunque se ajusta a

3: Los que ha suscrito México son TLC Panamá, TLC Único con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua; AAE con Japón, TLC Uruguay; ACE 55: Mercosur-Automotriz; TLC TN: Guatemala, Honduras y El Salvador; TLC AELC Islandia Liechtenstein, Noruega y Suiza; TLC Israel; TLCUEM Unión Europea; TLC Chile; TLC Nicaragua; TLC Costa Rica; TLC Colombia y Venezuela; TLC Estados Unidos y Canadá. Secretaría de Economía

4: Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordán, Corea, México, Morocco, Nicaragua, Omán, Panamá, Perú y Singapur. Secretaría de Economía

5: ACE 55 es Acuerdo de Alcance Parcial y entró en vigor el pasado 19 de marzo de 2015, reactivando el comercio a través de cuotas para el comercio de vehículos ligeros y fijando el 19 de marzo de 2019 como nueva fecha para que se libere el comercio de vehículos originarios en el comercio de México con Brasil y Argentina. El valor total del cupo en cada periodo es de entre 1.1 y 1.2 miles de millones de dólares. Fuera de esos límites, se debe pagar un impuesto industrial de 30%. Secretaría de Economía

6: Swiecki B. Menk D, *The growing role of Mexico in the North American automotive Industry- Trends, Drivers and Forecasts*, CAR Center of Automotive Research. August, 2016. <http://www.cargroup.org>

USD 600 debido a que el menor costo se compensa con una menor tasa de productividad laboral en México. El ahorro en costos de las autopartes de un vehículo producido en México es de USD 1,500 tanto para su venta en Estados Unidos como en Europa.⁷ Por lo que se refiere al costo de transporte, las tarifas mexicanas son poco más altas que las de Estados Unidos. El costo de enviar un vehículo desde el puerto de Veracruz en México a Europa es de aproximadamente USD 2,500 en tanto que enviarlo desde el Puerto de Newark en NY a Europa costaría alrededor de USD 1,700. Lo que representa un costo más alto en casi USD 800 de hacerlo desde México. La diferencia puede ser de alrededor de USD 900 más para México y de USD 300 menos para Estados Unidos pues los costos pueden negociarse si son al mayoreo. Como se desprende de este ejercicio de análisis sobre algunos beneficios de producir en México, la verdadera ventaja son los numerosos TLC firmados por México, pues el ahorro que representa producir y enviarlo desde México hacia la Unión Europea es de más de USD 4,000 por vehículo.⁸

Cuadro 3a.3

(Ford Fusion) Lugar de producción: Flat Rock, Detroit vs. Hermosillo, Sonora

Ventaja en costos	Diferencia entre producir en EEUU y México para su venta en EEUU	Diferencia entre producir en EEUU y México para su venta en Unión Europea
Laborales	USD 600 menos en México	
Autopartes	USD 1,500 menos en México	
Transporte	USD 900 más en México	USD 300 más en México
Aranceles	USD 0	USD 2,500 menos en México
Total	USD 1,200 menos por producir en México y vender en EEUU	USD 4,300 menos por producir en México y vender en Unión Europea

Fuente: BBVA Research con datos de *Center for Automobile Research (CAR)*

El abaratamiento del peso mexicano ha favorecido el desempeño de la industria

El abaratamiento del peso mexicano en los últimos años ha tenido una gran influencia para el crecimiento de la industria automotriz en México. Desde 2008 hasta junio de 2016 el valor del peso ha reducido su valor en 41% frente al dólar estadounidense. Lo que equivale a decir que la fabricación de vehículos y piezas fabricadas en México es menos costosa en comparación con Estados Unidos, donde el dólar se ha apreciado frente a casi todas las monedas.

Si comparamos al peso mexicano frente a las monedas de los principales países productores de automóviles vemos también un abaratamiento frente al yen japonés 43%, al won de Corea 29% y al euro 22%. Pese a ello, México se beneficia de cuantiosas inversiones de cada uno de estos países convirtiéndolo en el sitio con más ventajas en la región del TLCAN.

7: De hecho, la producción en México de autopartes fue lo que permitió que consiguieran competitividad los vehículos producidos en Estados Unidos en la crisis de 2009. Recordar que las proveedoras de primer nivel (Tier1), estaban adheridas al Capítulo 11 de la Ley de Quiebras en EUA.

8: Swiecki B. Menk D, *The growing role of Mexico in the North American automotive Industry- Trends, Drivers and Forecasts*, CAR Center of Automotive Research. August, 2016. pp. 43-46 . <http://www.cargroup.org>

Gráfica 3a.5

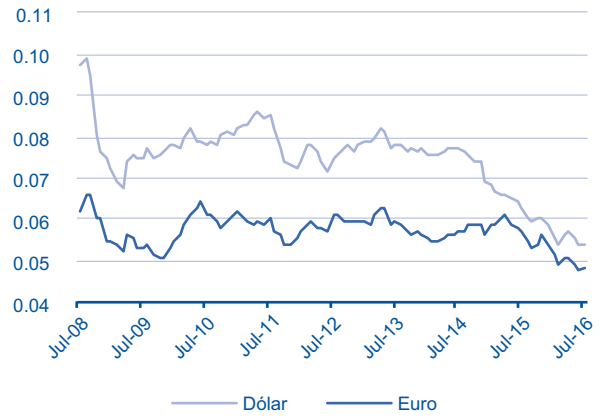
MX pesos con respecto a monedas de productores mundiales de vehículos



Fuente: BBVA Research con datos de Haver

Gráfica 3a.6

MX Pesos con respecto a monedas de productores mundiales de vehículos



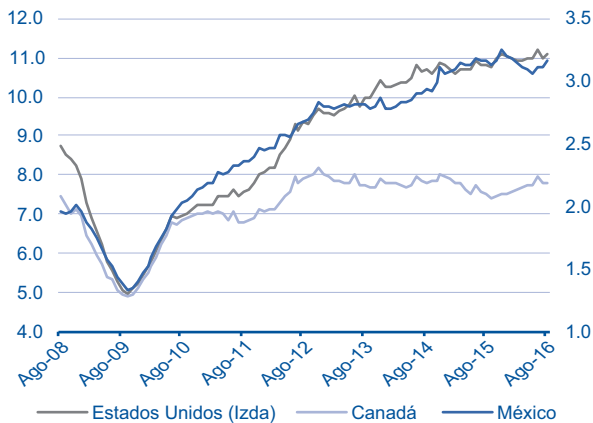
Fuente: BBVA Research con datos de Haver

Autopartes

La industria de autopartes se compone principalmente de dos segmentos. Los fabricantes de equipo original (OEM original equipment manufacturer) son principalmente proveedores de partes y accesorios necesarios para el montaje de un vehículo. Los OEM no solo producen, también diseñan piezas. La producción de los OEM está fuertemente ligada a la demanda de vehículos nuevos, cerca de 75% de la producción del equipo original. Los fabricantes de autopartes de repuesto se orientan al mercado de piezas construidas y/o reconstruidas para reemplazar equipo original cuando esté dañado o desgastado. También están incluidos los complementos después del montaje original del vehículo.

Gráfica 3a.7

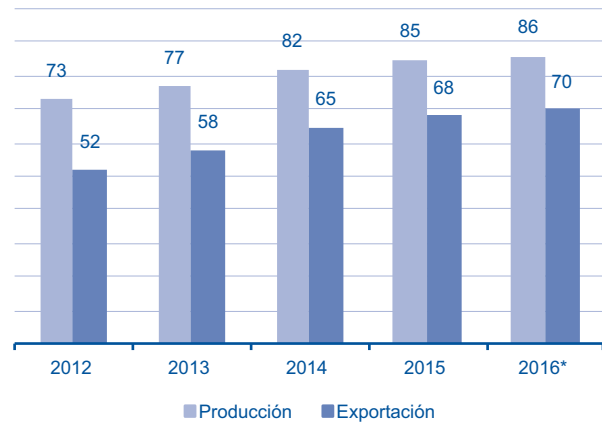
Norteamérica: producción de vehículos ligeros
Millones de unidades



Fuente: BBVA Research con datos de Haver

Gráfica 3a.8

México: producción y exportación de autopartes
Miles de millones de dólares

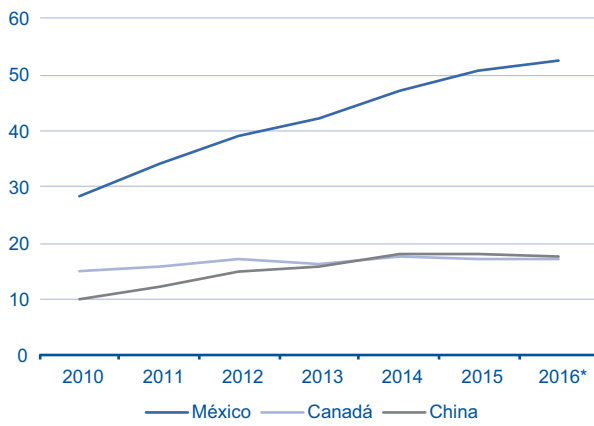


Fuente: BBVA Research con datos de INA * estimación de INA

Los fabricantes de vehículos tienen una relación estrecha con los proveedores OEM y se basa en la entrega justo a tiempo por parte de los proveedores que les permite mantener el nivel de productividad requerido en el proceso de producción de un vehículo, esto implica una cercanía geográfica. Los proveedores OEM tienen operaciones e inversiones grandes y complejas en todo el mundo. Por el contrario, los proveedores de nivel inferior a los OEM, son pequeñas y medianas empresas que tienen a su cargo accesorios que son relativamente fáciles de producir con baja tecnología.

Gráfica 3a.9

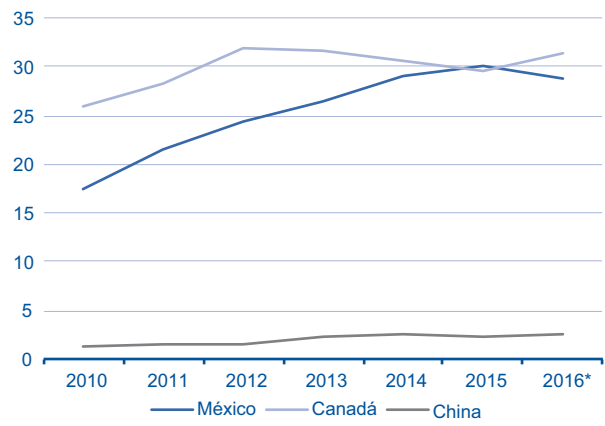
Importaciones de autopartes de Estados Unidos desde principales países de origen
Miles de millones de dólares



*2016 estimado a partir de cifras observadas de enero-junio
Fuente: BBVA Research con datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos USITC

Gráfica 3a.10

Exportaciones de autopartes de Estados Unidos hacia principales países de destino
Miles de millones de dólares



*2016 estimado a partir de cifras observadas de enero-junio
Fuente: BBVA Research con datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos USITC

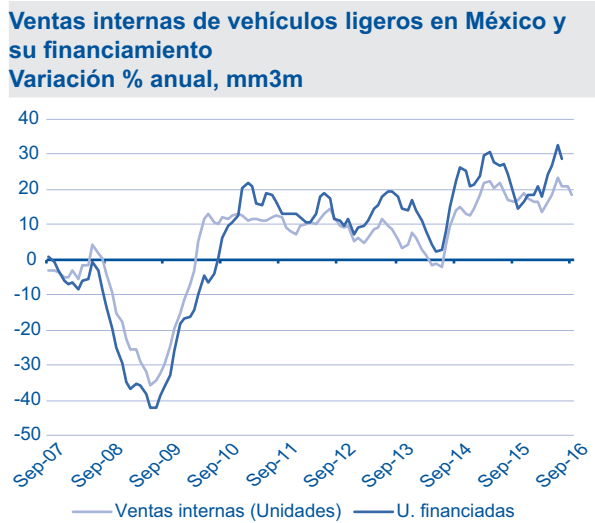
Después de la crisis automotriz de 2009, la producción de vehículos en Estados Unidos y México se ha más que duplicado, mientras que la de Canadá se ha rezagado. Dada la continua expansión de la producción de Estados Unidos y la nueva capacidad instalada estimada para México hacia el año 2020 (de aproximadamente 5 millones de unidades) es de esperar un incremento en la fabricación de autopartes en los próximos años tanto para la producción de vehículos como para la exportación. En 2016, el valor de la producción de autopartes en México se estima concluya en 70,000 millones de USD, equivalente a un aumento de 1.2% representando el menor crecimiento desde 2012. Del total de autopartes fabricadas en México, más del 80% se destina a los mercados de exportación, principalmente al de Estados Unidos cuyo monto estimado en 2016 representa 58% de la producción total de México.

De hecho, se estima que México seguirá siendo el primer exportador de autopartes hacia Estados Unidos con más de 50,000 millones de dólares para 2016, dicha cifra representará 37% del total de importaciones de autopartes de Estados Unidos, de lejos le siguieron las ventas de Canadá y China. Por lo que se refiere a las exportaciones de Estados Unidos, la mayor parte se envía a los mercados de Canadá (39.2%) y México (36%) el tercer mercado más importante es China (3.3%) del total de autopartes. La exportación de autopartes de Estados Unidos a varios mercados puede ser un reto, incluso para los proveedores más competitivos como México, debido a que las especificaciones en cada región son diferentes lo que se constituye en una barrera a la entrada. El 75% de las exportaciones de autopartes de Estados Unidos se dirigen a México y Canadá.

Las ventas internas de vehículos ligeros, en niveles nunca antes registrados

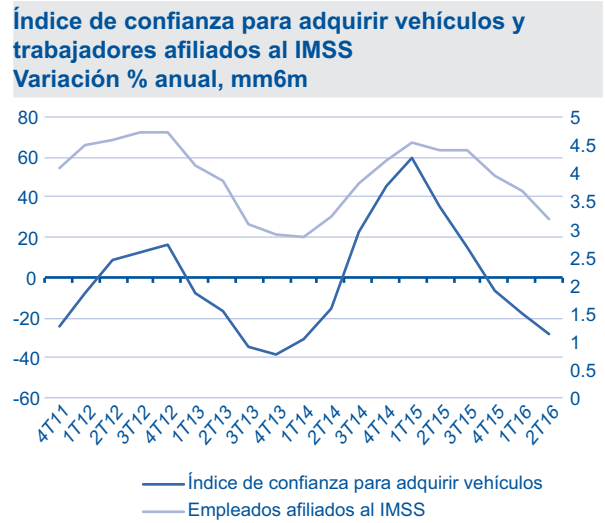
Si bien las exportaciones de México de vehículos ligeros y de autopartes hacia el mundo han mostrado un modesto crecimiento, el mercado nacional por el contrario avanza a tasas elevadas. En los primeros nueve meses del año, las ventas de vehículos en México sumaron 1 millón 119 mil unidades, equivalentes a un crecimiento de 18.4% anual. El dinamismo de los últimos dos años obedece principalmente a una oferta de crédito variada y competitiva de parte del sector bancario, pero sobre todo de los brazos financieros de las armadoras automotrices. Otros aspectos que han influido positivamente son las tasas relativamente elevadas de crecimiento del empleo, a pesar de un modesto avance de la economía en su conjunto, y de la confianza del consumidor para adquirir vehículos.

Gráfica 3a.11



Fuente: BBVA Research con datos de AMIA y Jatco mm3m= media móvil 3 meses

Gráfica 3a.12



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI e IMSS mm6m=media móvil 6 meses

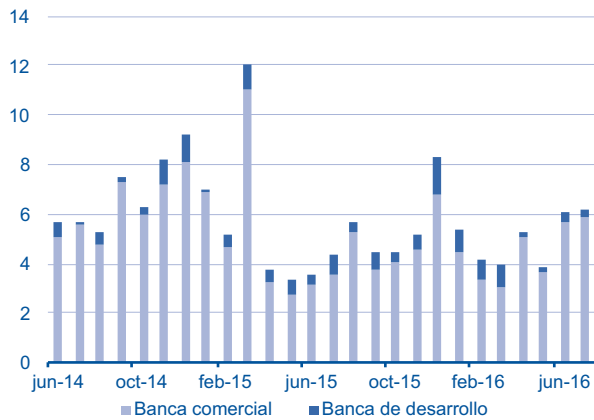
Las diversas instancias de financiamiento automotriz mantuvieron su tendencia positiva y creciente. De enero a julio de 2016 registraron 564.3 mil colocaciones lo que representó un incremento de 25% con respecto a igual lapso de 2015. Los brazos financieros de las marcas automotrices continuaron presentando la mayor colocación con el 72%, seguidas de la banca con 24% y el restante 4.2% las empresas de autofinanciamiento. El importante crecimiento de la colocación de las financieras de marca se debe en parte a que prácticamente operan en un mercado cautivo con un gran apoyo financiero de sus compañías fabricantes, al no tener obligaciones regulatorias en el otorgamiento de crédito, además que suelen ser la primera opción de crédito que ofrecen los agentes de ventas a clientes. Esto representa una importante barrera a la entrada para los bancos.

Crédito bancario crece con la actividad y su abaratamiento fomenta la demanda

Una variación en la actividad de la industria automotriz, tanto de vehículos terminados como de autopartes, incide directamente en los montos de financiamiento. Estas empresas suelen apoyarse tanto del sistema bancario como a través de sus casas matrices. Con respecto al crédito bancario, al 1S16 se otorgó crédito por poco más de 28 mil millones de pesos (mmdp), de los cuales 25 mil fueron de la banca comercial y el resto de la banca de desarrollo. El saldo de la cartera de la banca comercial superó los 30 mmdp con una alta calidad, mantiene la morosidad por debajo del 0.5%. Este tipo de crédito tiene plazos muy cortos, por lo que sus amortizaciones son altas. En el 1S15 el saldo de esta cartera superó los 31 mmdp, con lo que no se muestra un cambio significativo.

Gráfica 3a.13

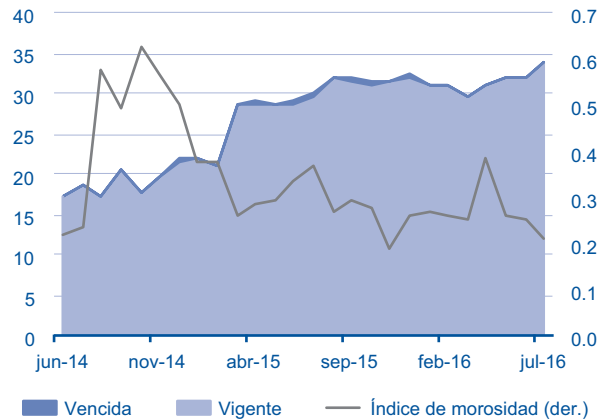
Origenación de crédito para manufactura automotriz (Miles de millones de pesos constantes)



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Gráfica 3a.14

Saldo de crédito para manufactura automotriz Miles de millones de pesos constantes

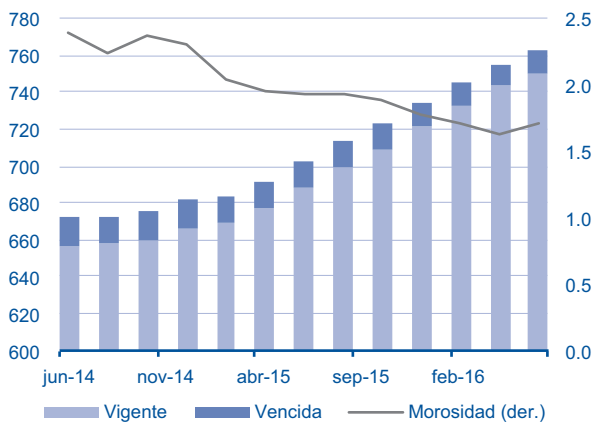


Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Del lado de la demanda de financiamiento para la adquisición de vehículos automotrices la historia es similar. El número de créditos en el portafolio de la banca comercial casi alcanzó los 800 mil préstamos, mientras que el monto está cercano a los 100 mmdp también con una morosidad baja, de apenas 1.5%. El monto del portafolio creció más que el número de créditos porque se presta en promedio una mayor cantidad gracias al abaratamiento del financiamiento que otorga la banca comercial para adquirir vehículos.

Gráfica 3a.15

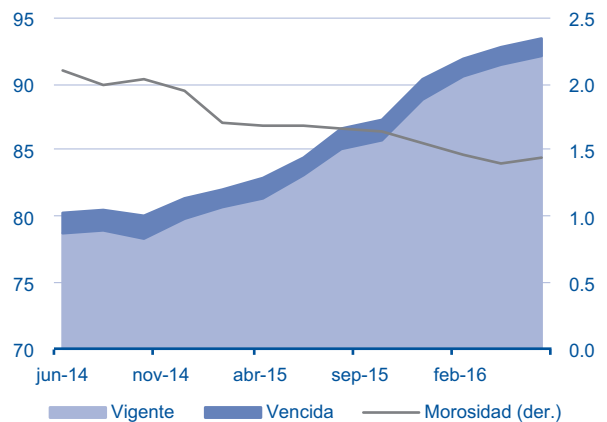
Saldo de crédito bancario automotriz Miles de créditos



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Gráfica 3a.16

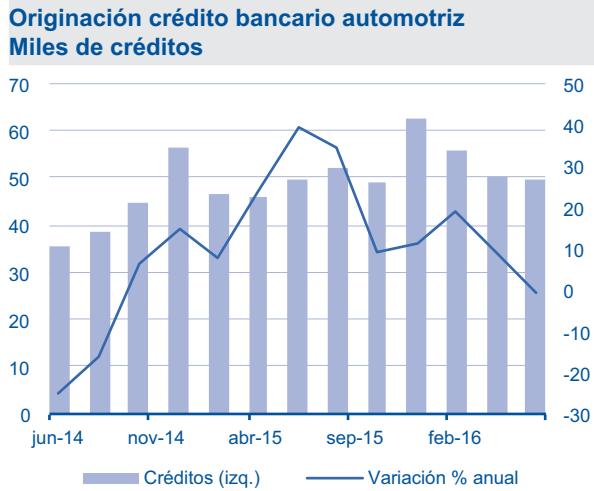
Saldo de crédito bancario automotriz Miles de millones de pesos



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

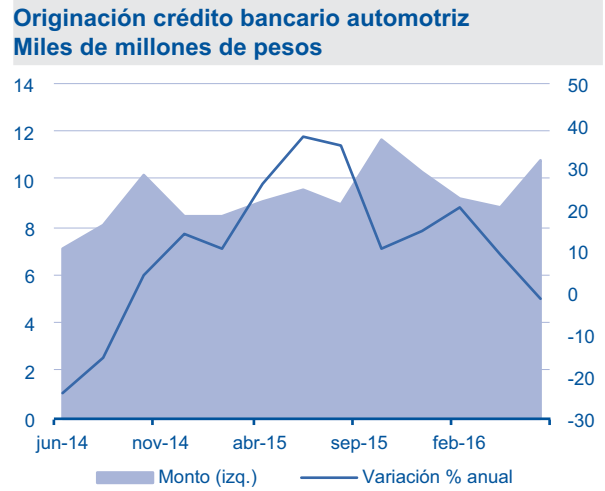
Hasta junio de 2016, la banca ha otorgado casi 50 mil créditos para la adquisición de vehículos, equivalentes a los otorgados en el mismo periodo del año pasado. En términos del monto del crédito, en este mismo lapso de tiempo se supera lo realizado el año anterior. A junio del 2015 se había colocado crédito por 25 mmdp, mientras que al mismo mes del 2016, la originación alcanzó los 28 mmdp. Esto se debe a un ligero incremento del monto promedio del crédito gracias a que las tasas de interés de este producto crediticio han continuado a la baja.

Gráfica 3a.17



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

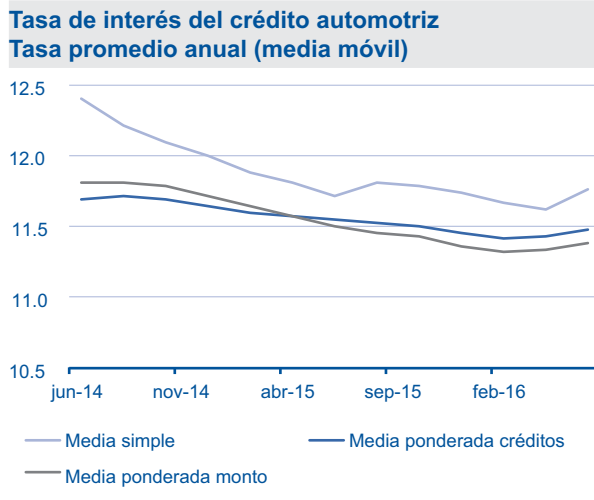
Gráfica 3a.18



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

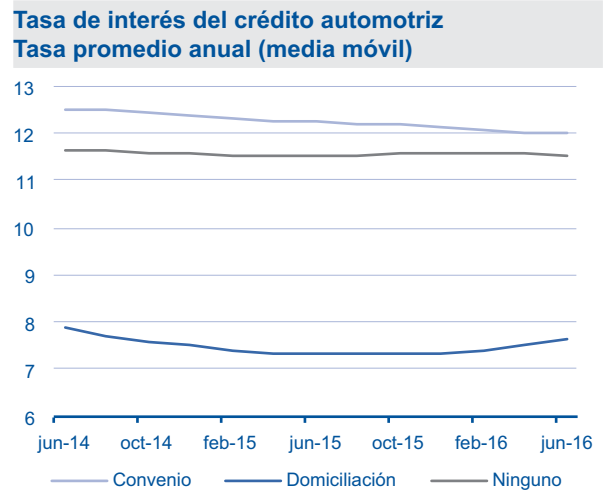
Las tasas de interés del crédito automotriz bancario mantienen su tendencia a la baja excepto en este último mes de junio de 2016 cuando parece que los cambios en la política monetaria ya tiene efecto después de varios meses sin detener la caída. En la primera gráfica mostramos tres distintas formas de promediar la tasa de interés: 1) promedio simple; 2) promedio ponderado por el número de créditos; y 3) promedio ponderado por el monto del crédito. En los dos últimos casos, la tendencia a la baja es clara hasta el mes de junio de 2016.

Gráfica 3a.19



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Gráfica 3a.20



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Las tasas de interés también tienen una tendencia general hacia la baja aun distinguiendo por el mecanismo de pago del crédito. La tasa de interés más baja es cuando se usa la domiciliación para la amortización del préstamo ya que disminuye el riesgo y por lo tanto el costo del crédito. En promedio, a través de la domiciliación, se puede acceder a una tasa de interés ligeramente por debajo del 9%.

La industria automotriz mexicana dependerá del dinamismo internacional

La actividad del sector automotriz en México está basada en su mayor parte en el desempeño de los mercados internacionales, con mayor énfasis en la demanda de Estados Unidos. Vemos que ahora no solo es relevante la fortaleza de las economías a las que se exportan los vehículos, sino que también los cambios en las preferencias e incluso algunos ajustes a normas ambientales cobran importancia. En particular, flexibilizar la producción de autos sedanes hacia camiones ligeros y SUV's será primordial para poder atender la demanda internacional que ha cambiado hacia autos de mayor uso de combustible como respuesta a los bajos precios del petróleo. Esto último a su vez, ha afectado la demanda de otros países que cuentan con menores ingresos para adquirir vehículos como podría ser el caso de Canadá.

En contraste, el mercado nacional sigue creciendo de forma acelerada; aunque no es lo suficientemente grande para compensar las exportaciones. En la demanda doméstica por automóviles ha influido en gran medida el financiamiento, cuyo costo ha disminuido de forma constante. La mayor fuente de colocación siguen siendo los brazos financieros de las mismas armadoras, incluso a veces a un costo por debajo de la tasa de referencia de la política monetaria. La banca tendrá que hacer un gran esfuerzo para poder ser competitiva en este segmento. Si bien el crédito ha sido fundamental para la demanda local, el empleo y las expectativas deberán regir la demanda en los próximos años conforme los ajustes en la política monetaria.

Referencias:

Swiecki B. Menk D, *The growing role of Mexico in the North American automotive Industry- Trends, Drivers and Forecasts*, CAR Center of Automotive Research. August, 2016. . <http://www.cargroup.org>

PwC, *2016 Auto Industry Trends: Automakers and suppliers can no longer sit out the industry's transformation*. <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/2016-Auto-Trends.pdf>

Secretaría de Economía <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-México>

3.b Regulación asimétrica del sector de telecomunicaciones en México

3.b.1 Introducción

El sector de las telecomunicaciones en México es uno de los más dinámicos de la economía, creciendo por encima del Producto Interno Bruto (PIB) Nacional en años recientes. Aun así, el sector muestra un desempeño por debajo de estándares internacionales en diversos indicadores y ha sido clasificado como ineficiente, con bajas tasas de penetración, poco desarrollo de la infraestructura y altos precios (OECD, 2012).

Lo anterior motivó una fuerte reestructuración desde su reforma en 2014 con el objetivo de incentivar la competencia, el desarrollo de infraestructura y nuevas inversiones. Dicha reforma debería traducirse finalmente en un acceso a servicios de mayor calidad y menor precio para el consumidor final. La estrategia regulatoria del sector se ha centrado en el reforzamiento de las facultades regulatorias del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), la introducción de la figura del agente económico preponderante y la aplicación de una regulación asimétrica del sector cuyo objetivo final es la eliminación de barreras a la entrada de la industria y la reducción de costos de empresas que ya se encontraban en el mercado.

Tras poco más de dos años desde la puesta en marcha de la reforma de telecomunicaciones es difícil esperar impactos significativos, dada su naturaleza de largo plazo. Sin embargo, distintos indicadores muestran resultados positivos en línea con los objetivos de la reforma, tales como la caída de los precios de las telecomunicaciones, el incremento de las tasas de penetración, la reducción del índice de concentración de la industria y la aparición de nuevos oferentes de servicios.

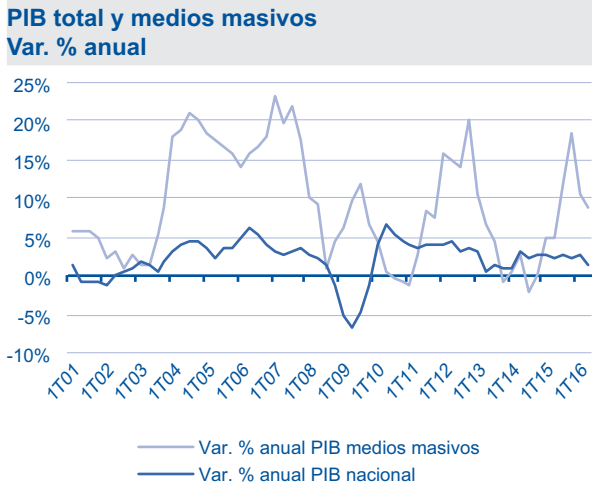
En esta sección de **Situación Regional Sectorial México** revisamos los efectos después de la reforma asimétrica del sector de telecomunicaciones en México que enfatiza el diseño y alcances esperados. Asimismo se realiza un análisis comparativo de la actividad y de distintos indicadores operativos que se relacionan directamente con el diseño de la estrategia regulatoria y que muestran los primeros resultados de su implementación.

3.b.2 Dinámica reciente del sector de las telecomunicaciones

El sector de Medios Masivos es de los más dinámicos de la económica mexicana, creciendo a tasas promedio anuales de 12.2% en el periodo pre-crisis, y alcanzando tasas de 6.7% promedio anual después de la reforma del sector en 2014. Esta tendencia se explica principalmente por el desempeño del subsector telecomunicaciones que representa más de 90% del sector.

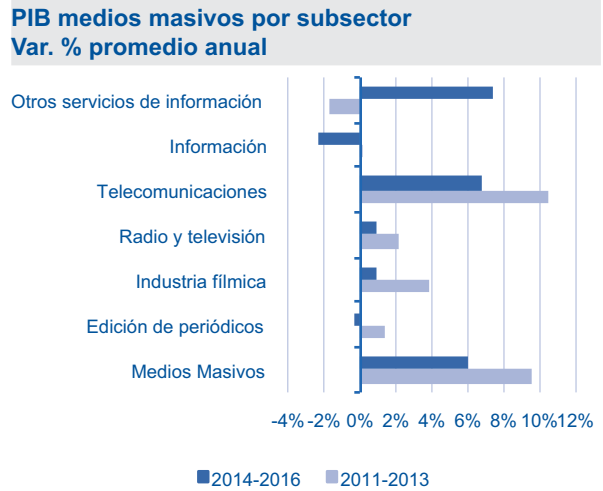
Con base en cifras del Inegi, la participación del sector medios masivos en el PIB se ha incrementando sostenidamente hasta alcanzar cerca de 4%. Aunado a lo anterior, la dinámica de crecimiento del sector ha llevado a contribuir fuertemente al crecimiento de la economía. En 2015, el sector contribuyó con 13.4% del crecimiento del PIB total, mientras en los dos primeros trimestres de 2016 su participación fue de 17.3% del crecimiento.

Gráfica 3b.1



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Gráfica 3b.2



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

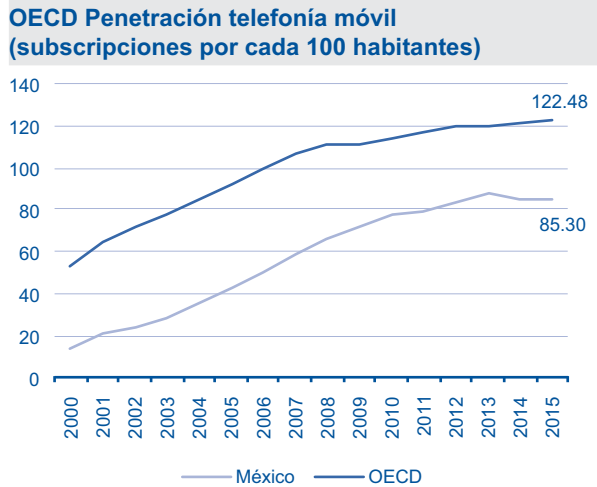
La inversión extranjera directa (IED) hacia el sector se mantiene por debajo de los niveles captados por sectores tradicionales como la manufactura; sin embargo, ha crecido sostenidamente desde 1999 hasta alcanzar un máximo acumulado de 21,444 millones de dólares estadounidenses en el primer trimestre de 2014. Entre el segundo y cuarto trimestres de 2014 se registró una desinversión de más de 6 mil millones de dólares explicada principalmente por la compra de la participación de AT&T en América Móvil (AM) (El Financiero, 2014 junio 27). Sin embargo, durante 2015 y 2016 han ingresado poco más de 4 mil millones de dólares de inversión destinados principalmente a la compra de lusacell (2,500 millones de dólares) y Nextel (1,850 millones de dólares) por parte de AT&T (Arteaga, 2015 agosto 24).

El mercado de la telefonía es de los más importantes del sector, creciendo el número de suscriptores a una tasa promedio anual de 4% desde 2010. Este mercado se caracteriza por mantener una alta concentración, AM con más de 73 millones de suscriptores cubre más de 66% del mercado, seguido por Telefónica (TEL) con cerca de 25 millones de suscriptores (23.5%), AT&T con 9.9 millones (9%) y el resto de empresas con poco más de un millón cubre 1% del mercado. Asimismo, los precios de las telecomunicaciones se han reducido significativamente desde 2010. Los precios al consumidor (INPC) han crecido cerca de 20% entre 2011 y 2016, mientras los precios de las telecomunicaciones (telefonía, internet y aparatos de telefonía) han disminuido cerca de 40% en el mismo periodo de acuerdo con cifras del Inegi.

3.b.3 Diagnóstico y estrategia regulatoria del sector

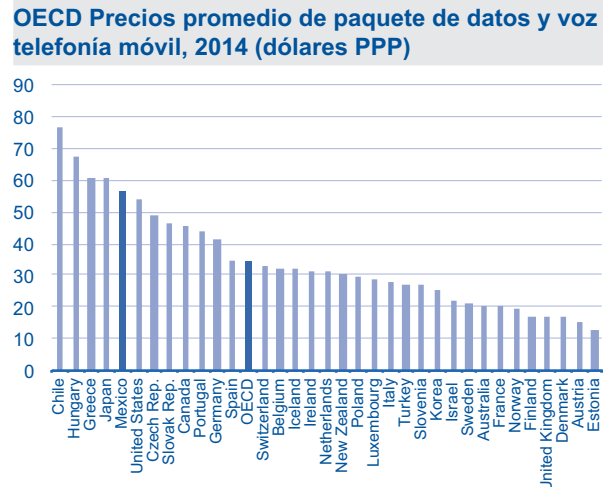
México muestra un desempeño por debajo de estándares internacionales del sector de telecomunicaciones. En comparación con países de la OECD, México tiene una baja tasa de penetración en telefonía móvil con 85.3 suscripciones por cada 100 habitantes. Lo anterior está relacionado con los altos precios del servicio. Los precios promedio de telefonía móvil más datos de México se ubicaban en el quinto lugar más alto entre estos países de la OECD, con un nivel por encima de los 55 dólares (PPP) mensuales en 2014 de acuerdo con cifras de la OECD.

Gráfica 3b.3



Fuente: BBVA Research con datos de ITU

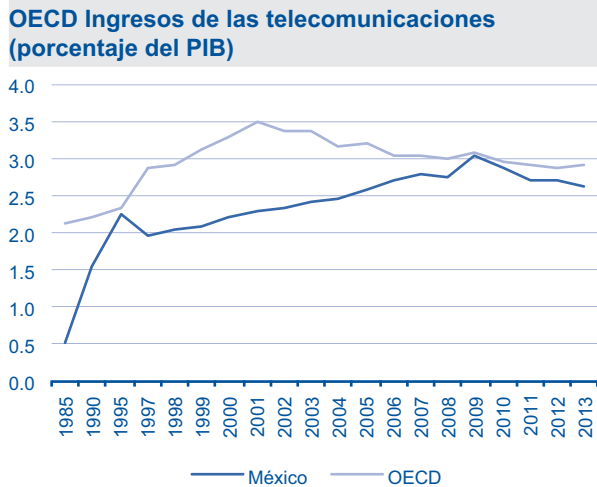
Gráfica 3b.4



Fuente: BBVA Research con datos de ITU

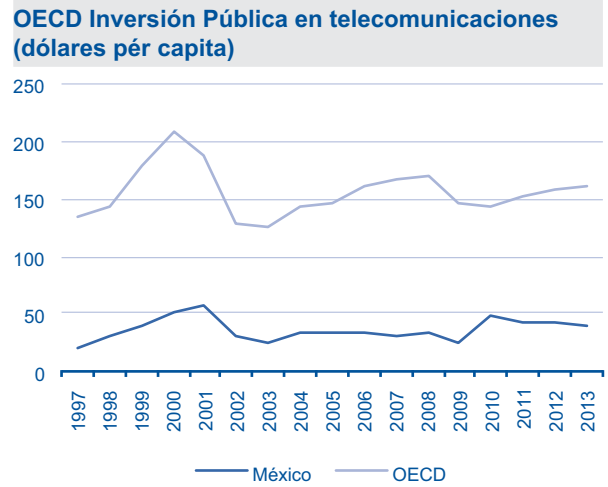
Otros indicadores de la industria siguen la misma tendencia. Por ejemplo, tanto los ingresos de la industria como porcentaje del PIB como la inversión pública per cápita en telecomunicaciones de México se han mantenido por debajo de los niveles promedio de países de la OECD, reduciendo las posibilidades de crecimiento en el largo plazo y el desarrollo de infraestructura.

Gráfica 3b.5



Fuente: BBVA Research con datos de la OECD

Gráfica 3b.6



Fuente: BBVA Research con datos de la OECD

De acuerdo con la OECD (2012), la falta de competencia ha llevado a tener un mercado ineficiente con baja penetración, poco desarrollo de la infraestructura y altos precios. En conjunto estos indicadores resultan en una pérdida estimada de bienestar de 129.2 mil millones de dólares entre 2005 y 2009, equivalente a 1.8% del PIB por año (OECD, 2012).

Esta situación llevó a plantear una estrategia de regulación que incentivara la entrada de nuevos competidores, nuevas inversiones y el desarrollo de infraestructura (Poder Ejecutivo, 2014 julio 14). A mediados de 2014 se publicó la reforma constitucional del sector de telecomunicaciones, destacando entre otras iniciativas:

- La inversión extranjera será permitida hasta 100% en telecomunicaciones y comunicación satelital, y hasta 49% en radiodifusión;
- Creación del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL hoy IFT) y reforzamiento de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) como organismos autónomos;
- Al IFT le fueron otorgadas las siguientes facultades en materia de regulación:
 - o garantizar la competencia económica en el sector;
 - o la capacidad de asignar y/o revocar licencias en telecomunicaciones y radiodifusión;
 - o capacidad para imponer límites a la concentración y participaciones de mercado, en último caso tendría la facultad de forzar la desincorporación de activos;
 - o establecer multas de hasta un 10% del ingreso anual de las empresas infractoras.
- Una política federal de inclusión digital a nivel nacional;
- La construcción de una red principal para los servicios de banda ancha y telecomunicaciones;
- Actualización del marco legal de la industria y mayor cobertura nacional a través del incremento de la red de fibra óptica.

En resumen, la estrategia regulatoria se ha centrado en el reforzamiento de las facultades del IFT y la introducción de una reforma asimétrica que redujera las barreras de entrada para nuevas empresas y los costos de interconexión de empresas con presencia en el mercado.

3.b.4 Regulación asimétrica de las telecomunicaciones: características y marco teórico

La reforma de 2014 clasificó al sector en dos principales categorías, las telecomunicaciones y la radiodifusión. El primer sector incluye los servicios de telefonía móvil y fija, internet y TV de paga vía cable o satélite; mientras que la radiodifusión incluye la TV abierta y la radio (Bejarano, 2014). El agente económico preponderante se definió como aquél con una participación superior a 50% de usuarios suscriptores, audiencia, tráfico o capacidad. América Móvil y Televisa fueron declarados empresas preponderantes en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión, respectivamente (IFT, 2014). En este artículo nos enfocamos en el mercado de telecomunicaciones.

En general, las telecomunicaciones se caracterizan por la existencia de barreras estructurales o naturales a la entrada explicadas entre otros factores por los elevados costos fijos, altos costos hundidos y economías de escala significativas (OECD, 2007). Además en la presencia de amplias asimetrías entre operadores, la empresa con la red de mayor tamaño podría utilizarla también como una barrera a la entrada, excluyendo directamente a otros competidores de su uso o indirectamente a través de altos costos de interconexión. Debido a lo anterior, la regulación asimétrica del operador dominante en el mercado podría utilizarse como un mecanismo para alcanzar una integración eficiente de redes e incentivar la competencia entre operadores. En particular, la regulación asimétrica de las telecomunicaciones en México tiene dos características principales:

1. La introducción de la figura de agente preponderante por sector, el cual se convierte en el sujeto de la aplicación de una regulación asimétrica;
2. La definición de las medidas regulatorias aplicables al agente preponderante que incluyen:

- a. La obligación de compartir infraestructura con terceros en forma no discriminatoria y no exclusiva, así como la desagregación de la red local;
- b. La prohibición para realizar cargos de roaming nacional a los usuarios finales;
- c. La no discriminación de tarifas por llamadas dentro (on-net) y fuera (off-net) de su red;
- d. La aplicación de una tarifa de interconexión cero a los operadores competidores, entre otras.

Estas medidas parecen tener efectos inmediatos sobre la competencia y el bienestar de los consumidores. Por ejemplo, la reducción de las tarifas de interconexión así como el uso compartido de la infraestructura reducen significativamente los costos de los competidores de la empresa preponderante, incentivándolos a implementar estrategias de precios más agresivas.

La definición del agente preponderante por sector ha sido criticada al alejarse de las recomendaciones de la OECD (OECD, 2012), así como no tener antecedentes en términos de competencia económica. En primer lugar, una alta participación de mercado no necesariamente refleja que el agente tenga poder sustancial en el mercado, cualquier sector con importantes economías de red se caracterizan por la presencia de pocas empresas, debido a la necesidad de grandes inversiones y al tamaño de la escala mínima eficiente para operar. En segundo lugar, esta definición es compatible con la existencia de monopolios por servicio. Por ejemplo, a pesar de que Televisa tiene más de 50% de los suscriptores de TV de paga no es considerado un agente con poder sustancial, porque este servicio está incluido en el sector de telecomunicaciones donde América Móvil fue declarado agente preponderante. Por lo tanto, Televisa no solo puede ampliar su participación en el servicio de TV de paga sin informar al regulador acerca de sus adquisiciones, sino también determinar sus tarifas de servicio de forma unilateral. Por último, en el caso de un mercado disputable un solo jugador podría tener el 100% de participación de mercado, cero movilidad de clientes, entre otros indicadores estructurales y aún así tener resultados de un mercado en competencia perfecta por la disciplina de mercado que genera la amenaza de entrada ante posibles ganancias superiores.¹

3.b.4.1 Eliminación de la discriminación entre llamadas *on-net* y *off-net*

La discriminación de precios entre llamadas *on-net* y *off-net*, es decir, el pago de un precio distinto dependiendo de si la llamada terminaba en un usuario de la misma red o de una red distinta era una práctica común antes de la reforma. Bajo este esquema el agente con la red más grande podría desincentivar las llamadas fuera de su red estableciendo precios relativamente altos. Sauer (2010) muestra que la discriminación de precios disminuye el bienestar social en un esquema de precios no lineales que consisten en una tarifa fija y un precio por llamada. Estos resultados sobre el bienestar se sostienen en escenarios donde las empresas son asimétricas en tamaño y en la presencia de externalidades en las llamadas. Lo que reforzaría al jugador más grande en una posición dominante.

3.b.4.2 Regulación de las tarifas de interconexión

La regulación de las tarifas de interconexión es uno de los principales mecanismos regulatorios en el sector de telecomunicaciones (Ver Anderson, K. y Hanse, B. (2009), Genakos, C. y Valletti, T. (2015), Hurkens, S. y López, A. (2011), López, A. (2011)). En el caso europeo, la regulación se centró en la reducción simétrica de las altas tarifas de interconexión debido a la hipótesis de que éstas se podrían usar como un mecanismo de colusión entre las empresas del sector, servir como barrera a la entrada para empresas de menor tamaño y a sus efectos sobre los precios para el consumidor final (Hurkens, S. y López, A., 2011; López, A., 2011). Sin embargo, este tipo de regulación parece no ser efectiva dado que los beneficios de las empresas parecen no ser afectados por la reducción simétrica de las tarifas de interconexión, lo que implica que no hay incentivos para incrementar la intensidad de la competencia en precios de las operadoras (Anderson, K. y Hanse, B., 2009).

1: BAUMOL, *et al*

En México se ha optado por la regulación asimétrica de las tarifas de interconexión en la que el agente preponderante cobra un precio cero y el resto de empresas cobran una tarifa positiva regulada por el IFT. Peitz (2002) argumenta que la regulación asimétrica es efectiva debido a que promueve el incremento de los beneficios de las empresas entrantes y aumenta el bienestar de los consumidores. Estos resultados son robustos a la presencia de discriminación de precios entre llamadas on-net y off-net. Bajo este esquema las participaciones de mercado no responden a la regulación asimétrica de tarifas de interconexión (Peitz, 2002; Peitz, 2005). Sin embargo, ante un escenario más realista con asimetrías en los costos de interconexión, la regulación asimétrica tiene un efecto positivo sobre la participación de la empresa entrante si: 1) el grado de sustitución entre operadores es bajo; 2) los costos de terminación son suficientemente asimétricos (suponiendo que la empresa entrante es más eficiente); y 3) la demanda por llamadas es suficientemente inelástica (Stuhmeir, 2011).

3.b.5. Regulación asimétrica de las telecomunicaciones: antes y después

La caída sostenida de los precios de las telecomunicaciones es uno de los principales resultados de esta regulación. Sin embargo, la reforma de telecomunicaciones se ve reflejada en otros indicadores del desempeño de las empresas que muestran evidencia de los efectos esperados de la estrategia regulatoria del IFT.

3.b.5.1 Precios y tarifas de interconexión

El índice de precios de las telecomunicaciones (INPC telcom) se compone de los precios de la telefonía (móvil, fija, larga distancia), los aparatos de telefonía fija y el servicio de internet. Al comparar el periodo anterior a la reforma de telecomunicaciones (2011-13) con el posterior (2014-16), se observa que precios han mostrado un desempeño similar, cayendo 7.4% promedio anual en ambos periodos.

La reducción de los precios de la telefonía móvil está ligada a la dinámica de las tarifas de interconexión que son el principal costo del servicio. Desde 2005 se observa una caída sostenida de estas tarifas, mostrando una reducción significativa de cerca de 62% a principios de 2011. Después de la reforma, en promedio la interconexión de llamadas le cuesta 0.16 pesos/minuto menos a AM, mientras que a TEL le cuesta 0.40 pesos/minuto menos. Lo que implica una reducción significativa de costos para los competidores del agente preponderante.

Cuadro 3b.1

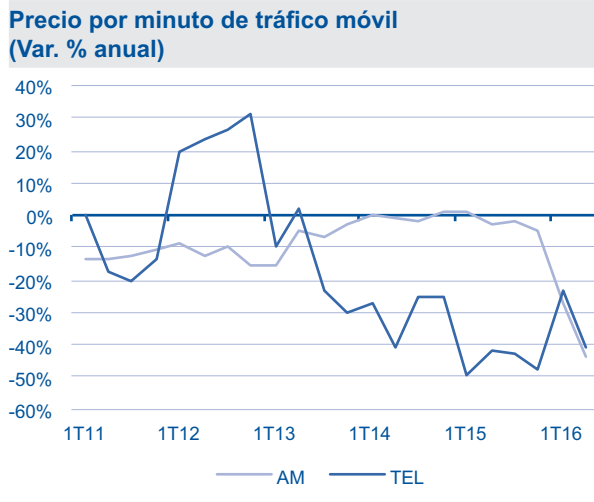
Comparativo de variables operativas de los principales operadores de telefonía móvil

Variable	América Móvil			Telefónica		
	2011-2013	2014-2016	Cambio	2011-2013	2014-2016	Cambio
Tarifa de interconexión	0.40	0.24	-0.16	0.40	0.00	-0.40
Precio promedio por minuto de tráfico	2.73	2.27	-0.46	1.52	0.70	-0.81
Ingreso promedio por usuario (ARPU)	188.48	157.44	-31.04	104.50	84.08	-20.42
Tasa de cancelación de clientes (CHURN)	3.73%	4.18%	0.45%	2.90%	3.55%	0.65%
Minutos por usuario (MOU)	253.83	285.50	31.67	249.08	508.45	259.37
Margenes de beneficio	46.68%	40.45%	-6.23%	26.98%	23.37%	-3.61%

Fuente: BBVA Research con datos de Informes trimestrales de los operadores

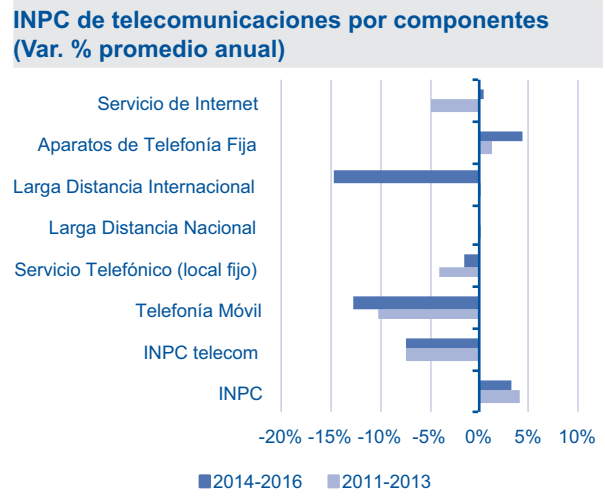
Por otro lado, el margen obtenido por los competidores del agente preponderante sobre la interconexión de llamadas les ha permitido utilizar estrategias más agresivas de precios. Después de la reforma, TEL ha reducido más agresivamente sus precios que AM con una caída del promedio precio por minuto de tráfico de 53.3%, mientras que AM solo disminuyó sus precios 16.8%.

Gráfica 3b.7



Fuente: BBVA Research con datos de IFT

Gráfica 3b.8



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

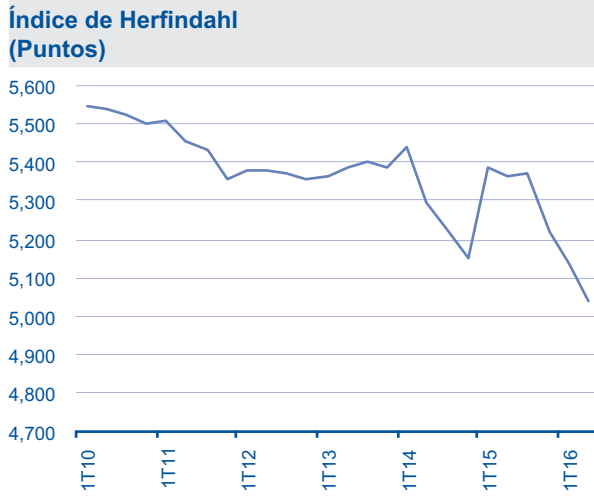
3.b.5.2 Rentas de los operadores y consumo de los suscriptores

Las caídas de precios a partir de la regulación de las tarifas de interconexión han tenido efectos significativos sobre las rentas de las empresas y el bienestar del consumidor. Después de la reforma, el ingreso promedio por usuario (ARPU por sus siglas en inglés) de TEL cayó 20.42 pesos en términos reales, mientras el de AM disminuyó 31.04. Además de lo anterior, con la caída de precios y la estrategia de los operadores, el usuario ha incrementado significativamente su consumo después de la reforma impactando directamente su bienestar. En el caso de TEL los usuarios han incrementado en 259.4 minutos su consumo mensual promedio, mientras los usuario de AM solo ha incrementado su consumo en 31.7 minutos.

3.b.5.3 Márgenes, tasas de cancelación y concentración del mercado

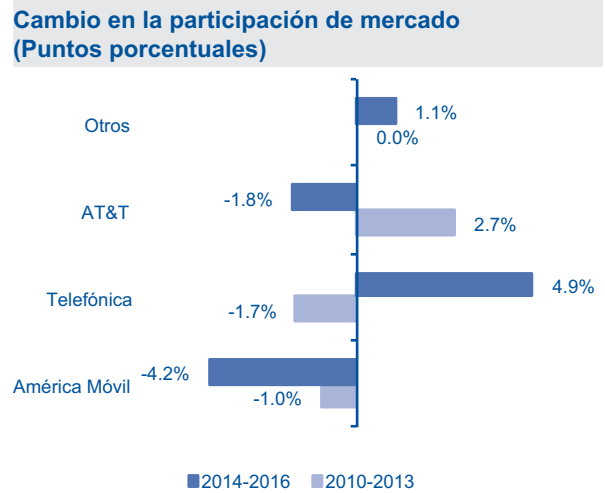
La caída de los precios de telefonía se ha visto reflejada en una reducción de los ingresos por suscriptor que lleva a una caída de los márgenes de beneficios de los operadores, que pueden utilizarse como indicadores del nivel de competencia entre operadores. En el caso de AM el EBITDA como margen de los ingresos totales se ha reducido 6.23 puntos porcentuales (pp) después de la reforma. Entretanto TEL perdió 3.61 pp de margen de beneficios después de la reforma de 2014.

Gráfica 3b.9



Fuente: BBVA Research con datos de Informes trimestrales de los operadores

Gráfica 3b.10



Fuente: BBVA Research con datos de IFT

La concentración del mercado se ha reducido moderadamente después de la reforma hasta 5,039 puntos de acuerdo con el índice de Herfindahl (400 puntos desde principios de 2014), debido posiblemente a la baja movilidad de usuarios. Cabe destacar que el nivel de este índice se encuentra por arriba de los criterios de la Cofece para mercados competitivos de 2,500 puntos como máximo (IFT, 2015). Las tasas de cancelación de clientes de ambos operadores han aumentado ligeramente después de la reforma, sin embargo, se mantienen relativamente bajas por debajo de 5%.

Esta reducción en el grado de concentración del mercado se ha visto reflejada en el cambio de las participaciones de los principales operadores. Entre 2014 y 2016 AM ha reducido en más de 4 pp su participación en el mercado. Mientras que los ganadores de este proceso han sido TEL con un incremento de su participación de casi 5 pp y de operadores nuevos con una participación de 1%.

Conclusión

Tras poco más de dos años desde la aprobación de la reforma de telecomunicaciones se han observado señales positivas de su implementación. Los precios de las telecomunicaciones se han reducido significativamente, explicados principalmente por la caída de los precios de los servicios de telefonía. Aunque es criticable la definición del agente preponderante por sector económico, la reforma asimétrica de las tarifas de terminación de llamadas parece explicar en gran medida esta dinámica reciente de los precios. Por un lado, reduce los costos de interconexión de los competidores del agente preponderante, lo cual debería reflejarse directamente en los precios del usuario final. Por otro lado, permite a estas empresas competir más agresivamente al proporcionar un margen de beneficio adicional por minuto de llamada que compensaría la reducción de precios ofertada al usuario final.

Como consecuencia de la caída de precios, se ha observado un incremento significativo del consumo de los usuarios de telefonía aunado a una reducción del ingreso promedio por usuario y una reducción de los márgenes de beneficio de los principales operadores. En conjunto estos indicadores muestran que la reforma de telecomunicaciones evoluciona positivamente propiciando una competencia más intensiva entre operadores, un incremento del bienestar de los consumidores y una reducción moderada de la concentración del mercado. Un mercado de telecomunicaciones más eficiente se refleja ya en bienestar para los usuarios y podría incrementar la penetración de servicios digitales como es el caso de los productos bancarios.

Referencias

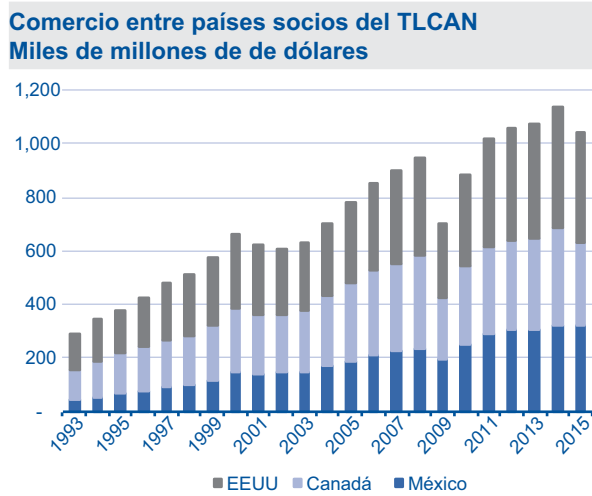
- Anderson, K. y Hanse, B. (2009). Network competition: Empirical evidence on mobile termination rates and profitability. Working Paper. 1-27 pp.
- Arteaga, J. (2015, agosto 24). Nextel y Iusacell concluirán fusión con AT&T en 2016. Forbes. En: <http://www.forbes.com.mx/nextel-y-iusacell-concluiran-fusion-con-att-en-2016/#gs.otZH=jw>
- Bejarano, O. (2014). The telecommunication sector in Mexico: Present and future in the context of the 2014 reform. Rice University's Baker Institute for Public Policy. 1-32 pp.
- El Financiero (2014, junio 27). Slim compra acciones de AT&T en América Móvil. En: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/slim-compra-acciones-de-at-t-en-america-movil.html>
- Genakos, C. y Valletti, T. (2015). Evaluating a decade of mobile termination rates. The Economic Journal, Volume 125. F31-F48 pp.
- Hurkens, S. y López, A. (2011). The welfare effects of mobile termination rates in asymmetric oligopolies: The case of Spain. Telecommunications Policy, 36. 369-381 pp.
- IFT (2014). Versión público Acuerdo P/IFT/EXT/060314/76. 1-1711 pp.
- IFT (2015). Nota técnica del "Nota proyecto de criterio técnico para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo a fin de determinar el grado de concentración en los mercados y servicios correspondientes a los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión". 1-37 pp.
- López, A. (2011). Precios de terminación de llamada en telefonía móvil. Sus efectos sobre la competencia y el bienestar social. Working papers IESE Business School. 1-31 pp.
- OECD (2007). Competition and barriers to entry. Policy Brief. 1-6 pp.
- OECD (2012). OECD Review of telecommunication policy and regulation in Mexico. OECD Publishing. 1-144 pp.
- Peitz, M. (2002). Asymmetric price regulation in telecommunication markets. Working paper. University of Mannheim. 1-32 pp.
- Peitz, M. (2005). Asymmetric regulation of access and price discrimination in telecommunication. Working paper 28/2005. 1-24 pp.
- Poder Ejecutivo. (2014, julio 14). Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión–Leyes Secundarias. Diario Oficial de la Federación. México: Diario Oficial de la Federación.
- Sauer, D. (2010). Welfare implications of on-net/off-net Price discrimination. Working paper, Toulouse School of Economics. 1-21 pp.
- Stuehmeier, T. (2011). Access regulation with asymmetric termination cost. Discussion paper, 29. Dusseldorf Institute for Competition Economics. 1-41 pp.

3.c El TLCAN y la mayor complejidad económica de México

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se eliminó la gran mayoría de las barreras arancelarias y se fijaron una serie de protecciones para la inversión.¹ Con estas medidas, el TLCAN fue exitoso en alcanzar su meta básica de incrementar los flujos de comercio e inversión. Asimismo, permitió mejorar la productividad y elevar la complejidad económica de la producción así como estimular una amplia red de tratados de libre comercio.

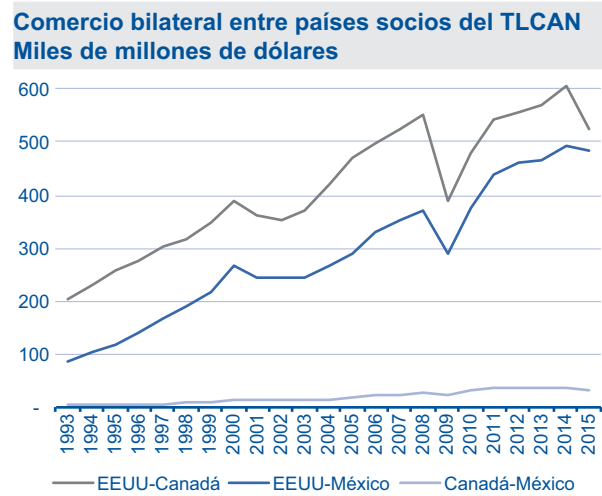
En este contexto, los flujos comerciales entre los socios han tenido un importante incremento. Entre 1994 y 2015 el comercio ha crecido 6% anual en promedio. En 2015 sumó un billón de dólares, más de tres veces que el existente en 1994. Durante la vigencia del TLCAN se distinguen dos periodos: 1) de 1994 a 2008 con crecimiento de 8.2%; y 2) de 2009 al 2015 con un avance de 5.8%.² Entre Estados Unidos de América (EUA) y Canadá, el comercio casi se triplicó de 113.6 a 301 mil millones de dólares; el de EUA y México se multiplicó por más de siete veces al pasar de 40.7 a 297.5 mil millones de dólares, y el comercio de México y Canadá fue el de menor valor, de 1.2 a 9.9 mil millones de dólares, más de ocho veces al observado en 1993. Esto evidencia la importancia que tiene para los tres países este tratado.

Gráfica 3c.1



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi y Banco Mundial, Wits

Gráfica 3c.2



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi y Banco Mundial Wits

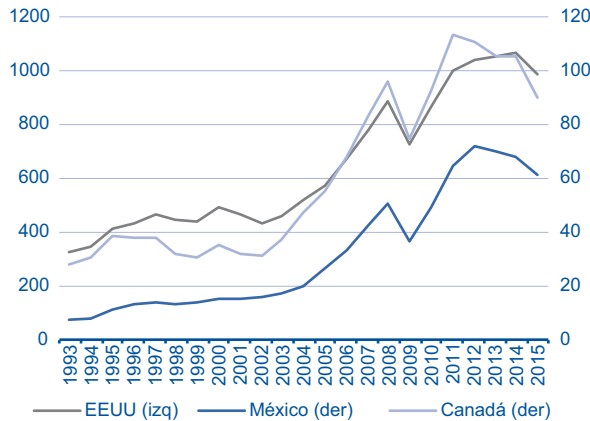
Por su parte, el comercio con países fuera del TLCAN también se expandió significativamente haciendo de la zona una potencia exportadora regional hacia otras latitudes. Las exportaciones de México fuera de la zona TLCAN se expandieron 10.1% anual promedio entre 1993 y 2015, mientras que las de EUA y Canadá avanzaron a un ritmo menor, de 5.5% y 5.2%, respectivamente. Esto permitió que las ventas externas de México se multiplicaran por más de ocho veces, al pasar de 7.4 a 62 miles de millones de dólares.

1: Capítulo XI del TLCAN Protección a la Inversión Extranjera Directa. Este capítulo concede a los inversionistas de México, Canadá y EUA, importantes derechos y privilegios para operar en el territorio de América del Norte, los cuales no son extensivos al resto de la inversión extranjera que opera en esos mismos países. El Mecanismo de Solución de Diferencias (MSD) del cap. XI margina por su propia estructura a la jurisprudencia emanada del derecho público del país, al introducir las demandas y el arbitraje bajo las leyes internacionales de comercio privado. Es decir, regula y legisla de manera supranacional la inversión extranjera, entre otras. Para más detalle del ver <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1667/9.pdf>

2: Esta dinámica es similar a la observada en el comercio global, cuando después de la crisis internacional de 2009 el ritmo del comercio volvió a ser positivo pero a menores tasas. Ver *World Trade Organization. "World Trade Statistical Review 2016"* en https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/publications_e.htm

Gráfica 3c.3

Exportaciones con países no socios del TLCAN
Mil millones de dólares



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi y Banco Mundial, Wits

Cuadro 3c.1

México: Estructura de las exportaciones
Porcentaje del total

	1980-1985	1986-1993 (GATT)	1994-2015 (TLCAN)
Petroleras	71.0	29.7	11.9
Agrícolas	6.8	7.5	3.3
Extractivas	2.7	2.1	0.7
No manufactureras	80.5	39.3	15.9
Manufactureras	19.5	60.7	84.1

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Una importante implicación del dinamismo del comercio norteamericano para México es que cambió la composición del comercio, incluso mucho antes del TLCAN. En una primera fase, las exportaciones de México previo a la incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 se constituía principalmente de productos mineros y agropecuarios, 77% de las exportaciones totales, de las cuales la más importante era petróleo crudo. Después con la incorporación al GATT, entre 1986 y 1993 esta proporción empezó a descender hasta situarse en 39.3% promedio. Ahora en el marco del TLCAN, la participación de ese tipo de exportaciones disminuyó hasta el 16% en promedio entre 1994 y 2015. Simultáneamente, las exportaciones manufacturas aumentaron su contribución continuamente en los tres periodos. Las exportaciones manufactureras crecieron por encima del crecimiento de la economía en todos los periodos.

Cuadro 3c.2

México: Inversión extranjera directa (IED) por zona o país de origen

	1980-1985	1986-1993	1994-2015
Promedio, mdd			
IED total	1,298.7	3,468.2	21,879.4
Estados Unidos	847.0	2,097.7	10,446.3
Canadá	19.7	53.0	1,258.6
TLCAN	866.8	2,150.7	11,704.8
Resto	431.9	1,317.6	10,174.6
% del total			
IED total	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	65.2	60.5	47.7
Canadá	1.5	1.5	5.8
TLCAN	66.7	62.0	53.5
Resto	33.3	38.0	46.5

Fuente: BBVA Research con datos de Secretaria de Economía mdd millones de dólares

Cuadro 3c.3

Algunos vehículos ensamblados en México con componentes de la región de TLCAN

- Honda CR_V 70% de EUA	-GM Chevrolet Silverado BAS 45% EUA y 51% Méx
-GM Chevrolet Cruze 2da G. 60% de EUA	GM GCM Sierra 45% EUA y 51% Méx
-Toyota Tacoma 60% de EUA	-Chrysler Dodge Journey 28% EUA
-Dodge Ram 1500 59% de EUA y UE	-Ford Fusion 25% EUA y 60% Méx
-GM Silverado 45% de EUA y 51% Méx	-Ford Lincoln 25% EUA y 60% Méx

Fuente: BBVA Research tomado de la edición impresa periódico Reforma Sección Negocios 2 nov 2016 Frenaría Trump autos mexicanos

Otra consecuencia fue el comportamiento de la inversión. Gracias al TLCAN, México fue capaz de atraer grandes cantidades de inversión extranjera directa (IED), de sus socios y del resto del mundo. La IED de sus socios a México promedió anualmente 866.8 millones de dólares (mdd) en el lapso 1980-1986, luego de 1986-1993 promedió anualmente 2,098 mdd. El incremento de mayor proporción se observó con el TLCAN al promediar 11,705 mdd en el lapso 1994-2015. Lo mismo ocurrió con la inversión proveniente del resto del mundo, el mayor flujo anual promedio a México ha sucedido durante el periodo TLCAN. En términos absolutos, durante 1994-2015, México recibió más de 480 mil mdd de IED de los cuáles el 53.5% provino de sus socios en el TLCAN, y fueron principalmente hacia el sector manufacturero creando de esa manera un círculo virtuoso como se observa al revisar la variedad de las exportaciones. El restante 46.5% llegó de países fuera del TLCAN atraídos por la necesidad de cumplir con las reglas de origen para poder exportar dentro del mercado regional.

El TLCAN causó una integración económica mucho más profunda que la esperada en el sector manufacturero, facilitando la creación de cadenas de abastecimiento entre EUA y México. Ahora ambos no simplemente intercambian bienes sino producen juntos, intercambiando insumos utilizados en el proceso de manufactura. En suma, los productos finales exportados por México o EUA contienen muchos componentes del otro beneficiando a ambas economías. Dichos productos compiten con exportaciones asiáticas y europeas en el mercado global.³ Lo anterior se ilustra principalmente en cuatro sectores en donde los lazos comerciales han sido más amplios y profundos: equipo de transporte, plásticos, maquinaria y equipo, y productos de tecnología avanzada. Compañías canadienses, estadounidenses y mexicanas han reubicado sus instalaciones de producción para abastecer a la región, mediante fusiones y adquisiciones en la zona de América del Norte para fortalecer su posición competitiva.

Para México, la estrecha integración impulsó la productividad, elevó la complejidad económica e incrementó el valor agregado de lo que se produce en el país. Al mismo tiempo, estimuló la elaboración de productos sofisticados más allá del ensamblaje con algunos avances de investigación y desarrollo. Estos sectores también han sido importantes generadores de empleos.

Algo de lo conseguido: mayor complejidad económica y elevado potencial de desarrollo

Qué es el Índice de Complejidad Económica (ICE)⁴

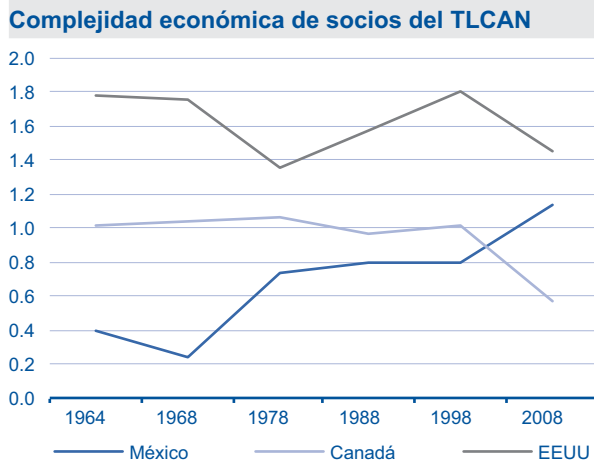
Los indicadores de complejidad se basan en datos de comercio internacional. Los productos exportados aportan información sobre el nivel de desarrollo y capacidades productivas de un país. Si un producto exportado por un país es posible producirlo en otros países, entonces es probable que el país no tenga una economía compleja. Por el contrario, si dicho país es capaz que fabricar un producto que otros no pueden hacer, ello sugiere que se trata de una economía compleja. Mientras más diversos sean los productos de exportación, más diversas las capacidades y conocimientos que posee el país.

La complejidad existente en la producción de un país evidencia las capacidades productivas que la sociedad posee y el nivel de desarrollo económico que un país puede alcanzar. No es de extrañar que los líderes en complejidad económica sean Japón, Corea del Sur y Suiza, países generadores de nuevos productos y procesos productivos.

3: Wilson, Christopher "Working Together: Economic ties between the United States and México" <https://www.wilsoncenter.org/publication/working-together-economic-ties-between-the-united-states-and-mexico>

4: Para obtener el detalle de la metodología del Índice de Complejidad Económica (ICE) consultar The Atlas of Economic Complexity Part I: What, Why and How & Rankings. <http://atlas.cid.harvard.edu/book/>

Gráfica 3c.4



Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Cuadro 3c.4

ICE de varios países

2009			2014		
Posición	País	ICE	Posición	País	ICE
1	Japón	2.2	1	Japón	2.2
2	Alemania	2.0	2	Alemania	1.9
3	Suiza	2.0	3	Suiza	1.9
4	Suecia	1.9	4	Corea	1.8
5	Finlandia	1.8	5	Suecia	1.7
6	Austria	1.8	6	Austria	1.7
7	Rep. Checa	1.7	7	Rep. Checa	1.6
8	Eslovaquia	1.6	8	Finlandia	1.6
9	Corea	1.6	9	Hungría	1.5
10	Eslovenia	1.6	10	Reino Unido	1.5
15	EUA	1.4	14	EUA	1.4
25	México	0.9	19	China	1.1
30	China	0.7	22	México	1.0
32	Canadá	0.6	39	Canadá	0.5
50	Brasil	0.0	54	Brasil	0.0

Nota: La posición con base a 124 países
Fuente: The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

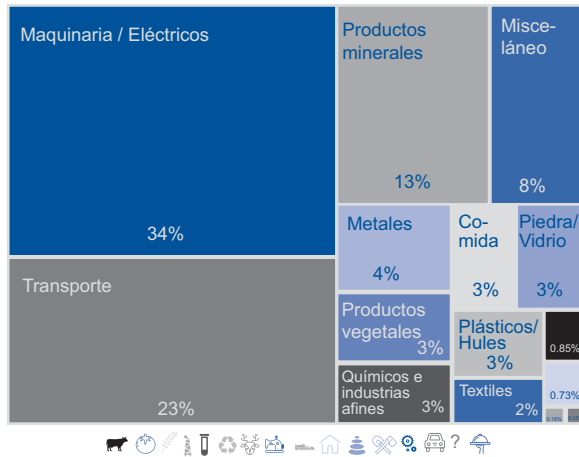
Una implicación importante del ICE es que representa no sólo complejidad presente, sino que también se puede interpretar como el potencial de una economía de volverse más compleja. En el caso de México, que presenta un ingreso per cápita bajo con respecto a lo que su relativamente alto ICE, indicaría que la economía mexicana presenta alto potencial de aumentar en complejidad, desde su actual nivel intermedio.

Capacidades productivas de México y EUA 2014

Otra manera de ver los cambios productivos de México es comparar la estructura de las exportaciones de México con la de EUA en donde podemos observar que hay similitudes aunque el orden de importancia sea diferente. Las cuatro mayores categorías de exportaciones estadounidenses son también las cuatro categorías superiores de las exportaciones mexicanas con excepción de la industria química que en México tiene un peso reducido y en EUA no. Como vemos, México y EUA se especializan en bienes que producen mejor. Esto sugiere un alto grado de comercio entre ambos países, donde cada uno tiene grandes industrias especializadas. México se orienta a la producción más intensiva en mano de obra y EUA en la producción más intensiva en capital. Es decir hay un alto grado de complementariedad en la producción.

Gráfica 3c.11

Exportaciones mexicanas en 2014
Participación porcentual



Fuente: The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Cuadro 3c.5

Exportaciones mexicanas 1995 y 2014
Participación porcentual

	2014	1995	Dif. pp.
Maquinaria y eq. eléctrico y electrónico	34.0	34.0	0.0
Eq. transporte (vehículos y sus partes)	23.0	17.0	6.0
Productos minerales (petróleo crudo)	13.0	12.0	1.0
Miscelaneos ¹	8.0	6.0	2.0
Metálicas básicas (hierro y acero)	4.0	7.0	-3.0
Productos vegetales	3.0	5.0	-2.0
Químicos y relacionados	3.0	4.0	-1.0
Minerales no metálicos (piedra y vidrio)	3.0	2.0	1.0
Plásticos y hule	3.0	2.0	1.0
Productos animales	0.9	2.0	-1.2
Alimentos y bebidas	3.0	2.0	1.0
Textiles	2.0	6.0	-4.0
Madera y sus productos	0.7	1.0	-0.3
Prendas de vestir	0.2	0.5	-0.3
Piel y cuero	0.2	0.4	-0.2
Total	100.0	100.0	

1: Ap. médicos, de precisión, ópticos y asientos para personas, principalmente. Nota: las suma de los componentes no suma 100 por redondeo Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Espacio de productos de México o inventario de capacidades productivas

Los mapas espaciales de producto están basados en la investigación de Hidalgo et al (2007). Cada nodo representa un producto y sus enlaces conectan con otros productos que tienden a ser exportados. Los productos que se exportan por una país se denota por nodos (con un color relacionado al grupo de industrias e indica que este es un producto exportado con un RCA⁵ > 1). Asimismo el tamaño de los nodos está relacionado al comercio total del país. Las gráficas 2.12 y 2.13 muestran las capacidades productivas dominadas por México en 1995 (primer año disponible) y las que domina en 2014. En la segunda gráfica con respecto a la primera se aprecia cómo México ha avanzado de producir productos principalmente en la periferia (con pocas opciones de diversificación) hacia productos de exportación ubicados en el centro, más densamente conectados. Por ejemplo, algunos bienes, como los dispositivos médicos, equipo de transporte, maquinaria y eléctricos y electrónicos que integrar grandes cantidades de conocimiento y son el resultado de grandes redes de personas y organizaciones. Por el contrario, hacer café representa mucho menos conocimiento y las redes necesarias para apoyar estas operaciones no tienen que ser tan grande.

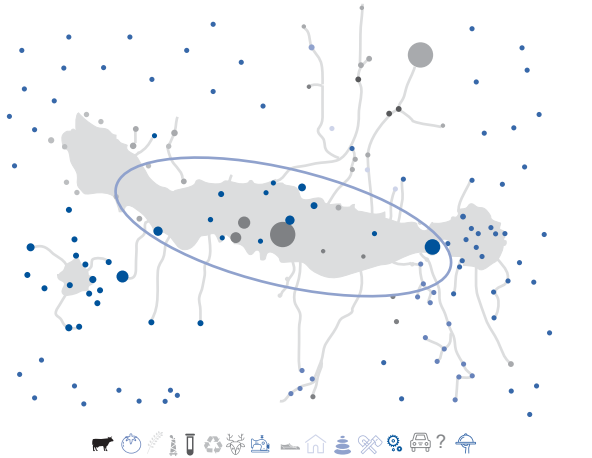
El espacio de productos captura la información sobre la productividad, conocimiento que posee y la capacidad de expandir ese conocimiento. La habilidad de los países para diversificarse y pasar de unos productos a otros es dependiente de su ubicación inicial en el espacio del producto. Así, México, no solo ha progresado con respecto a la gráfica 3c.12 aumentando su presencia en las comunidades de productos que están mejor conectadas (las que se ubican dentro de la banda roja) y consecuentemente reducido las que están en los márgenes, exceptuando algunas como petróleo crudo bruto, que incluso mantiene su contribución relativa en el total.

5: Ventaja Comparativa Revelada (RCA, por sus siglas en inglés). Según esta noción, introducida por Balassa, un país posee ventajas comparativas en la elaboración de un bien cuando la importancia de ese producto dentro de su cesta de exportaciones es mayor que la de ese mismo producto en la cesta de exportaciones del mundo (RCA>1).

Un resultado importante derivado del TLCAN fue el cambio en la estructura productiva de México, hacia una más compleja. Asimismo, el TLCAN introdujo competencia para las empresas mexicanas y cambió la cultura empresarial. Muchas empresas que aprovecharon con éxito el nuevo entorno y consolidaron su posición de liderazgo a nivel local y regional.

Gráfica 3c.12

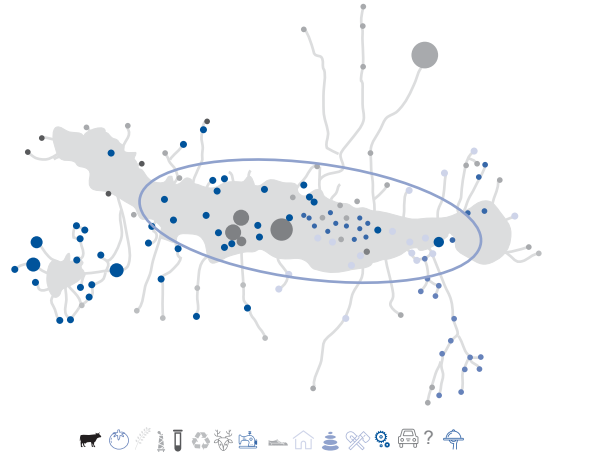
Espacio de productos México 1995



Fuente: The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Gráfica 3c.13

Espacio de productos México 2014



Fuente: The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

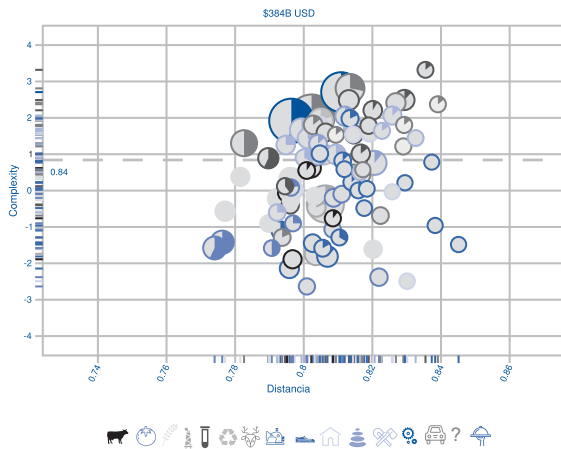
Qué productos son factibles en México dadas sus capacidades actuales

La gráfica 3c.14 permite evaluar la posición general de México en el espacio de productos. De hecho, calcula cuán lejos está de los productos alternativos y qué tan complejos son esos productos. Esta medida la llamamos valor de oportunidad y puede considerarse como el valor de la opción de pasar a más productos complejos. Dicha gráfica muestra que los países con bajos niveles de complejidad tienen pocas oportunidades disponibles. Esto es debido a que los productos que crean tienden a ser periféricos en el espacio de productos. Es decir, los países se mueven a través del espacio de productos desarrollando productos cercanos (un aproximado de similitud entre productos).

Ahora, necesitamos otra medida para cuantificar el trecho tecnológico entre los productos que un país fabrica con respecto a los que no produce, esa medida se llamará "distancia". Si el país exporta la mayor parte de los productos, entonces la distancia será corta, cerca de cero. Pero, si el país solamente exporta una pequeña proporción de los productos relacionados con el producto, la distancia será cercana a uno. En el cuadro 3c.6, se muestran las comunidades en donde México ya está produciendo puede avanzar en la misma comunidad con una mayor complejidad del producto con una distancia relativamente corta. Por ejemplo, México tiene las capacidades productivas para avanzar en la misma comunidad de productos Óptica, Foto / Cinematográfica, Inst. médicos y accesorios con una mayor complejidad que la promedio (línea punteada gris). De hecho, ya fabrica 9 de 32 productos en esa comunidad, de avanzar en más productos, aumentaría la complejidad promedio a 2.81 en dicho grupo además conseguiría tener una ganancia de oportunidad de 18, lo que significa tener 18 nuevas posibilidades de nuevos productos.

Gráfica 3c.14

Complejidad vs. distancia 2014



Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Cuadro 3c.6

Comunidades presentes en México y ganancia de oportunidad

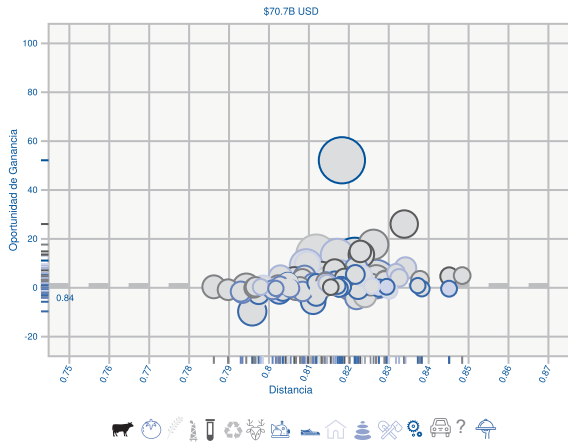
Grupo	Comunidades	A	B	C	D	E	F
Misceláneos	Muebles, Ropa de cama, Iluminación, Edificios prefabricados	10.70	0.78	1.3	1.81	3/6 (50%)	0
Misceláneos	Óptica, Foto / Cinematográfica, Inst. médicos y accesorios	16.90	0.81	2.81	1.05	9/32 (28%)	18
Químicos e ind. relacionadas	Química inorgánica, Compuestos de metales preciosos, Isótopos	1.01	0.82	1.01	0.5	7/49 (14%)	26
Plásticos y hules	Plásticos y manuf.	7.36	0.80	1.92	0.52	5/26 (19%)	14
Textiles	Textiles recubiertos	0.37	0.81	1.98	0.5	2/11 (18%)	5
Madera y sus productos	Papel y Cartón, Art. de Pulpa de Papel	1.87	0.80	1.76	0.5	3/22 (14%)	10
Piedra y vidrio	Art. de piedra, yeso, cemento, asbesto, mica y materiales relacionados	0.64	0.80	1.29	0.6	2/15 (13%)	5
Piedra y vidrio	Vidrio y cristalería	1.55	0.81	2.04	0.7	4/19 (21%)	8
Metales	Aluminio y art. relacionados	1.13	0.79	1.25	0.5	4/16 (25%)	4
Metales	Art. de hierro y acero	5.88	0.80	1.66	0.9	7/26 (27%)	9
Eq. eléctrico y electrón.	Eq. eléctrico	76.20	0.80	1.92	1.5	25/48 (52%)	11
Eq. eléctrico y electrón.	Reactores nucleares y calentadores	54.40	0.81	2.71	0.6	16/85 (19%)	52

A: Tamaño de mercado (mmd); B: Distancia; C: Complejidad producto; D: VCR; E: Productos presentes / ausentes; F: Ganancia de oportunidad
Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Por su parte, los productos que el país actualmente no está produciendo se representan en color tenue en la gráfica 3c.15. El eje horizontal muestra la distancia entre el nivel actual de estructura productiva y de cada uno de los productos donde no se está. El eje horizontal muestra la ganancia de oportunidad, que es una medida del número de nuevos productos que se acercan si el país se trasladara a esa comunidad. Mayor valor de oportunidad implica estar cerca de más productos o de productos que son más complejos. Podemos usar el valor de oportunidad para calcular el beneficio potencial para un país si se trasladara a un nuevo producto en particular. Por ejemplo, el incursionar en la comunidad de productos que se menciona en el cuadro 3c.7 le permitirá abrir nuevas oportunidades de productos más complejos y por supuesto mejor conectados.

Gráfica 3c.15

Valor de Oportunidad de comunidades no presentes vs. distancia 2014



Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Cuadro 3c.7

Comunidades ausentes en México y ganancia de oportunidad

Grupo	Comunidades	A	B	C	D
Químicos e ind. relacionadas	Prod. Farmacéuticos	2.15	0.81	2.49	4
Textiles	Art. de Guata, Fieltro, Hilos Especiales, Cordeles, Cuerdas, Cuerdas y Cables	0.18	0.80	1.02	2
Madera y sus productos	Pulpa de madera, desperdicios y desechos de papel	0.07	0.81	1.54	2
Metales	Art. de níquel y relacionados	0.05	0.83	1.44	4
Transporte	Aviones, naves espaciales	1.59	0.83	2.43	3

A: Tamaño de mercado (mmdd); B: Distancia; C: Complejidad producto; D: Ganancia de oportunidad. Fuente: BBVA Research con datos de The Atlas of Economic Complexity Ricardo Hausmann

Conclusión

El proceso de apertura comercial de la economía mexicana ha dado buenos resultados en términos de crecimiento de las exportaciones, de atracción de inversión extranjera, de estímulo a la complejidad productiva. Uno de estos resultados es la diversificación de las exportaciones mexicanas comparado contra el periodo previo al TLCAN. Maquinaria, equipo eléctrico y de transporte ahora forman los principales componentes de estas exportaciones en sustitución del papel del petróleo y los minerales. Las inversiones en estos sectores y el encadenamiento para producir conjuntamente han hecho a la región y a México más competitivo, así como aumentado su nivel de complejidad económica. Ahora, incluso, medido a través de este indicador, México tiene un nivel de complejidad mayor que Canadá. Ejemplo de esto es que precisamente se tiene una mejor posición en las industrias señaladas. Es claro el avance, pero tampoco se debe caer con complacencias, son más aún las áreas de oportunidad.

Independientemente de cuál sea el futuro del TLCAN, el balance de lo conseguido para México en la estructura productiva es alentador; de hecho, lo ha acercado a los niveles de desarrollo de sus socios comerciales, aunque se reconoce que aún hay mucho camino por recorrer. Así mismo, la transferencia tecnológica desde los EUA a México se aceleró con la IED. Por medio del TLCAN EUA, Canadá y México contribuyen a los sistemas de producción de cada uno.

Referencias Bibliográficas

The Atlas of Economic Complexity "Part I: What, Why and How & Rankings". <http://atlas.cid.harvard.edu/book/>

World Trade Organization. "World Trade Statistical Review 2016"

Wilson, Christopher. "Growing Together:A Regional Manufacturing Platform" Wilson Center Home. Mexico Institute. Sep 26, 2016 <https://www.wilsoncenter.org/article/growing-together-economic-ties-between-the-united-states-and-mexico>

Wilson, Christopher "Working Together: Economic ties between the United States and México" "<https://www.wilsoncenter.org/publication/working-together-economic-ties-between-the-united-states-and-mexico>

4. Anexo estadístico

4.a Indicadores de desempeño económico estatal

Cuadro 4a.1

	TMCA ⁴ , % 2003 - 2014							Lugar en el Nacional					
	PIB* 2015 (miles de millones de pesos)	Población ¹ (personas)	PIB 2014 USD ²	PIB/ hab. 2015 ³	PIB real	Pobla- ción	PIB/hab.	PIB 2015 ⁵	PIB por hab. 2015 ⁶	Inver. Extr. Dir. 2016 ⁷	Empleo genera. 2016 ⁸	Part. Federal. 2016 ⁹	Deuda Pública 2016 ¹⁰
Nacional	17,126.8	121.0	1,080.7	8.9	2.6	1.2	1.4						
Aguascalientes	217.8	1.3	13.7	10.7	4.7	1.6	3.0	25	9	17	13	28	23
Baja California	517.0	3.5	32.6	9.4	2.4	1.9	0.5	11	11	5	7	14	7
Baja California Sur	133.3	0.8	8.4	11.0	4.5	3.4	1.1	29	7	21	19	32	19
Campeche	444.7	0.9	28.1	30.9	-3.6	1.7	-5.2	13	1	24	31	27	29
Coahuila	608.3	3.0	38.4	13.0	3.0	1.4	1.6	7	4	12	10	17	3
Colima	103.9	0.7	6.6	9.1	2.9	1.9	0.9	31	14	31	28	31	14
Chiapas	293.8	5.3	18.5	3.5	1.1	1.5	-0.4	20	32	29	24	8	13
Chihuahua	518.2	3.7	32.7	8.8	3.2	1.3	1.8	10	15	6	5	12	2
Ciudad de México	2,866.3	8.9	180.9	20.4	2.5	-0.1	2.7	1	2	1	1	2	10
Durango	213.7	1.8	13.5	7.6	1.9	1.1	0.8	26	20	18	20	26	12
Guanajuato	762.7	5.8	48.1	8.3	3.7	0.9	2.8	6	16	7	6	7	26
Guerrero	260.2	3.6	16.4	4.6	2.2	0.7	1.5	24	30	27	29	18	30
Hidalgo	301.2	2.9	19.0	6.6	2.8	1.3	1.4	19	24	15	21	20	22
Jalisco	1,169.0	7.9	73.8	9.3	3.1	1.3	1.8	4	13	3	2	3	17
México	1,622.2	16.9	102.4	6.1	2.9	1.7	1.1	2	26	4	4	1	20
Michoacán	411.7	4.6	26.0	5.7	2.3	0.7	1.5	14	27	30	15	10	9
Morelos	201.4	1.9	12.7	6.6	2.3	1.3	1.0	27	23	22	27	23	18
Nayarit	119.7	1.2	7.6	6.2	3.6	1.9	1.6	30	25	32	26	30	8
Nuevo León	1,290.2	5.1	81.4	16.0	4.1	1.6	2.4	3	3	2	3	5	4
Oaxaca	274.5	4.0	17.3	4.3	2.0	0.6	1.4	22	31	19	25	15	16
Puebla	554.1	6.2	35.0	5.6	2.7	1.1	1.6	8	28	11	11	6	25
Querétaro	402.3	2.0	25.4	12.7	5.5	1.7	3.8	15	5	8	8	21	31
Quintana Roo	283.5	1.6	17.9	11.4	4.7	3.4	1.2	21	6	23	9	25	1
San Luis Potosí	346.2	2.8	21.8	7.9	3.5	1.0	2.5	18	19	20	14	19	24
Sinaloa	376.5	3.0	23.8	8.0	2.7	1.0	1.6	17	18	16	16	16	21
Sonora	507.1	2.9	32.0	10.9	3.7	1.6	2.0	12	8	13	12	13	5
Tabasco	397.8	2.4	25.1	10.5	3.5	1.2	2.3	16	10	25	30	9	27
Tamaulipas	524.0	3.5	33.1	9.3	2.3	1.5	0.8	9	12	9	18	11	15
Tlaxcala	98.2	1.3	6.2	4.8	2.0	1.5	0.4	32	29	26	23	29	32
Veracruz	854.1	8.0	53.9	6.7	2.5	0.8	1.7	5	22	10	32	4	6
Yucatán	269.3	2.1	17.0	8.0	3.2	1.4	1.8	23	17	28	17	22	28
Zacatecas	184.1	1.6	11.6	7.4	4.1	0.8	3.3	28	21	14	22	24	11

* PIB a precios corrientes de 2015

1: Proyecciones de la población por entidad federativa 2010-2030. Conapo. Cifras en millones de personas

2: Miles de millones de dólares de Estados Unidos (tipo de cambio promedio del año)

3: Miles de dólares de Estados Unidos (tipo de cambio promedio del año)

4: Tasa media de crecimiento anual (%)

5: Posición con base en PIB 2015

6: Posición con base en PIB por habitante 2015

7: Posición con base en la inversión extranjera directa captada por la entidad durante los dos primeros trimestres del 2016

8: Posición con base en la variación de trabajadores asegurados en el IMSS durante 2016

9: Posición con base en las participaciones federales que constan en el ramo 28 del PEF 2016

10: Posición con base únicamente en las obligaciones finan. registradas ante la SHCP como prop. de las particip.federales presupuestadas para cada estado en 2016

Nota: las cifras relacionadas con el PIB son de 2014 ya que a la fecha de cierre es la cifra oficial más actual

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, Conapo, Banxico, STPS, SE y SHCP

4.b Indicadores por entidad federativa

	Aguascalientes						Baja California					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAEE**) Total	11.2	4.2	4.5	3.1	5.1	6.6	-0.2	6.1	6.0	5.0	4.2	3.9
Sector Primario	8.1	5.1	18.2	4.2	10.7	14.4	-5.6	8.9	2.9	9.1	24.7	0.0
Sector Secundario	19.3	4.0	3.7	0.7	2.3	7.9	0.0	9.5	8.1	6.1	3.4	4.3
Sector Terciario	4.7	4.3	4.1	5.1	3.9	8.5	-0.2	4.2	4.4	4.4	3.4	3.8
Producción manufacturera	24.8	6.0	5.4	2.4	2.5	3.9	6.0	9.2	7.9	6.3	7.7	5.6
Construcción	-15.5	25.3	18.7	-12.6	-1.3	54.3	-18.7	22.9	20.7	7.1	3.0	-0.3
Obra Pública	40.0	-21.1	-39.8	-73.8	51.7	77.3	-23.1	31.5	16.0	8.5	-3.5	-15.6
Obra Privada	-28.0	55.2	54.1	38.3	-11.7	48.8	-10.3	22.4	35.3	6.2	13.4	23.6
Ventas menudeo	9.1	5.2	7.6	9.5	16.6	20.0	9.1	5.2	7.6	9.5	16.6	20.0
Ventas mayoreo	15.9	9.8	11.2	20.1	32.8	56.3	15.9	9.8	11.2	20.1	32.8	56.3
Empleo total (asegurados en el IMSS)	6.0	5.6	5.2	5.7	6.6	7.7	5.5	7.0	7.0	5.3	4.5	4.1
Permanentes	5.9	6.0	5.7	5.9	6.3	7.2	5.3	6.5	6.4	5.5	4.7	4.3
Eventuales urbanos	6.6	2.6	0.6	4.6	10.1	11.8	8.3	7.1	3.9	0.7	3.4	4.8
Participaciones federales (Ramo 28)	8.2	9.4	11.7	9.5	7.5	-0.4	10.5	5.6	12.6	5.7	9.1	6.6
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	623.7	658.2	48.6	131.0	106.2	53.3	1112.8	1167.5	290.6	409.8	534.5	241.0

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Baja California Sur						Campeche					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAEE**) Total	-1.7	1.9	3.9	4.5	2.6	0.7	-3.1	-7.4	-6.4	-8.1	-7.0	-5.8
Sector Primario	14.9	-6.0	-13.7	-5.0	15.5	-2.3	14.4	2.0	-10.3	-2.3	13.8	-5.5
Sector Secundario	-9.7	0.4	2.0	7.7	-2.4	-4.6	-4.3	-8.6	-7.4	-9.6	-7.8	-6.2
Sector Terciario	0.2	3.3	2.6	4.6	2.4	2.5	5.5	0.6	1.2	0.7	-1.4	-4.6
Producción manufacturera	6.2	0.9	5.6	1.7	6.4	4.0	0.1	-0.7	-0.8	-4.4	-3.9	15.5
Construcción	-25.6	49.4	52.0	8.3	-31.5	-25.5	-30.3	1.2	-16.4	19.8	-9.5	-14.3
Obra Pública	-38.3	6.3	25.4	10.7	5.8	-41.1	-31.2	0.2	-13.0	23.6	-3.0	-6.5
Obra Privada	62.1	202.3	73.1	8.9	-11.7	9.0	-10.3	42.4	-37.1	-16.9	-58.3	-70.5
Ventas menudeo	-1.3	13.8	15.4	14.1	16.7	27.2	4.1	9.0	11.6	-0.4	12.5	30.0
Ventas mayoreo	-3.6	4.4	7.2	8.3	11.0	12.5	-2.6	14.8	12.2	8.6	12.5	-4.4
Empleo total (asegurados en el IMSS)	3.3	5.8	5.5	10.4	6.1	7.8	-0.1	-4.8	-7.9	-6.8	-7.6	-13.4
Permanentes	2.3	3.7	3.1	6.6	4.0	5.5	-0.9	-4.4	-7.2	-6.6	-5.3	-8.5
Eventuales urbanos	1.8	6.8	7.9	10.8	7.2	11.1	2.1	-6.8	-9.8	-7.5	-16.6	-30.2
Participaciones federales (Ramo 28)	9.3	5.6	4.3	2.6	0.4	-3.0	1.1	20.4	19.7	24.6	-2.7	-21.3
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	235.6	351.2	160.9	53.7	56.9	46.4	128.0	389.9	134.5	63.1	65.0	21.0

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Chiapas						Chihuahua					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	2.5	-3.1	-5.0	0.3	3.9	-0.3	2.3	4.9	4.7	5.0	3.6	4.8
Sector Primario	-5.7	-1.4	-1.8	1.7	-0.5	-1.5	7.1	6.2	14.1	-0.6	-34.0	0.9
Sector Secundario	3.3	-11.0	-12.7	-4.7	-4.6	0.8	4.8	5.7	4.0	7.1	6.9	5.8
Sector Terciario	3.3	0.3	-1.8	1.8	5.1	2.5	0.5	4.5	4.2	4.5	4.3	4.3
Producción manufacturera	-1.0	-0.5	-5.8	10.7	7.0	8.7	5.3	6.5	3.5	5.8	7.5	5.2
Construcción	10.3	-2.8	16.0	-12.4	-19.8	9.2	3.6	6.4	-0.1	16.1	10.6	-0.4
Obra Pública	46.6	-7.3	27.0	-34.5	-26.8	-32.5	-15.4	-22.0	-28.2	-8.8	4.5	8.9
Obra Privada	-18.2	17.3	-16.5	77.1	4.2	101.5	29.1	31.0	21.7	39.3	14.2	-4.1
Ventas menudeo	1.8	8.5	20.0	13.3	14.6	5.5	7.0	-9.3	-13.5	4.7	42.2	51.4
Ventas mayoreo	13.6	11.4	21.5	3.1	4.6	-7.9	21.6	17.2	8.0	5.6	8.5	-10.9
Empleo total (asegurados en el IMSS)	0.9	2.2	3.3	2.0	1.7	1.3	4.2	6.0	6.1	6.3	6.2	5.8
Permanentes	-0.6	2.3	3.4	2.8	2.2	1.9	3.1	6.6	7.2	7.2	6.8	6.2
Eventuales urbanos	13.9	6.5	6.7	0.5	-1.8	-2.9	15.2	0.7	-3.6	-1.4	1.2	2.4
Participaciones federales (Ramo 28)	9.1	3.6	5.0	3.3	6.6	0.8	13.0	7.8	13.0	8.9	9.9	-0.8
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	30.1	141.6	10.1	24.7	42.5	-1.2	1787.6	2341.7	1102.0	502.8	350.6	390.2

	Ciudad de México						Coahuila					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	0.5	2.1	2.7	2.9	4.7	3.6	3.9	3.0	4.2	4.0	3.5	2.3
Sector Primario	7.2	-5.2	-4.4	-4.7	-10.7	5.7	9.7	-4.2	-8.5	1.0	-10.5	-4.6
Sector Secundario	2.7	-2.4	-2.5	-5.0	-2.5	3.5	6.6	2.7	6.0	5.5	3.6	2.4
Sector Terciario	0.2	2.7	3.2	3.8	4.3	5.2	0.7	4.1	3.8	3.8	2.1	1.9
Producción manufacturera	-0.6	-0.4	0.8	-1.2	-0.4	-0.6	7.9	2.5	4.5	4.5	4.9	1.2
Construcción	-11.2	-19.9	-35.1	-27.4	-6.6	24.1	17.1	10.0	32.0	11.1	5.8	-3.6
Obra Pública	-21.7	-29.8	-38.2	-7.2	25.0	54.7	11.7	-5.4	-6.6	16.3	22.6	46.5
Obra Privada	-1.3	-7.6	-33.1	-36.5	-21.7	14.1	20.7	16.7	48.5	12.9	2.7	-11.9
Ventas menudeo	-0.7	5.2	5.9	5.8	17.2	16.8	-0.3	8.9	9.3	13.8	8.8	12.2
Ventas mayoreo	-0.1	8.9	12.8	9.7	12.5	29.4	-2.6	7.6	12.7	-4.8	15.7	12.0
Empleo total (asegurados en el IMSS)	4.2	4.5	4.7	4.0	3.6	3.4	3.7	5.1	5.0	4.6	3.6	3.3
Permanentes	3.9	4.4	4.6	4.2	3.8	3.3	3.4	4.9	5.0	4.6	3.4	3.4
Eventuales urbanos	5.7	5.6	5.3	2.2	2.6	3.9	5.7	7.1	5.3	4.3	4.2	1.8
Participaciones federales (Ramo 28)	8.4	14.8	17.9	17.3	2.3	-6.1	10.9	3.7	6.1	0.4	10.1	0.6
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	5232.2	5093.7	713.3	742.6	2576.3	756.2	1469.4	1210.5	465.7	152.4	122.8	135.8

	Colima						Durango					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	4.1	3.6	4.8	6.0	2.5	4.8	1.7	2.1	2.6	2.0	3.7	1.5
Sector Primario	-2.5	-0.8	-15.1	16.0	-9.8	-0.9	3.8	1.2	-1.7	-8.8	1.4	-4.2
Sector Secundario	4.0	4.8	13.5	9.9	6.8	12.3	1.5	0.0	3.0	-1.5	0.5	-0.1
Sector Terciario	4.8	3.5	2.6	3.8	2.7	1.8	1.4	3.2	3.3	3.9	6.8	4.8
Producción manufacturera	-2.6	13.7	23.1	21.1	13.8	-4.9	-2.3	2.6	2.0	-1.9	-4.7	-1.4
Construcción	-10.0	-8.0	6.2	9.3	81.0	19.7	37.6	-17.7	1.4	-7.8	39.3	20.5
Obra Pública	-15.7	-13.9	11.7	0.0	37.5	-14.7	9.6	-0.4	26.6	5.1	30.2	3.2
Obra Privada	3.1	2.8	8.4	17.7	123.8	55.7	103.2	-32.2	-19.9	-22.3	55.4	53.7
Ventas menudeo	-0.3	8.9	9.3	13.8	8.8	12.2	10.3	4.6	2.9	4.9	8.9	-0.8
Ventas mayoreo	-2.6	7.6	12.7	-4.8	15.7	12.0	1.6	-1.2	-4.1	2.1	25.1	32.5
Empleo total (asegurados en el IMSS)	2.2	2.3	2.1	0.6	0.5	1.2	3.2	2.8	2.4	2.2	3.6	3.6
Permanentes	1.5	1.6	1.7	0.2	1.6	2.6	3.5	2.9	2.5	3.0	4.4	4.5
Eventuales urbanos	5.2	5.1	4.1	0.9	-4.9	-6.7	1.1	2.3	2.6	-3.5	-2.8	-2.9
Participaciones federales (Ramo 28)	6.6	7.4	7.1	7.1	9.9	1.1	10.1	8.3	10.2	8.6	6.6	-0.4
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	185.4	135.2	31.3	14.5	35.3	-6.0	67.6	181.6	96.2	14.9	30.1	123.7

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Guanajuato						Guerrero					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	6.7	6.5	2.9	4.1	3.9	2.9	5.3	2.0	1.4	1.0	8.0	-1.0
Sector Primario	3.6	-4.8	-2.7	-13.1	8.7	3.4	11.7	-5.7	-8.9	-26.6	5.4	-2.5
Sector Secundario	13.7	9.7	2.7	3.8	1.1	3.3	11.2	-8.5	-12.0	-20.6	-0.2	-4.1
Sector Terciario	2.2	5.0	3.3	6.2	4.4	3.9	3.2	6.2	6.2	11.0	10.6	0.1
Producción manufacturera	16.7	11.7	7.8	7.0	6.3	3.4	2.1	3.7	3.8	5.1	0.3	-3.3
Construcción	-16.5	36.9	5.6	10.5	-20.6	-17.2	64.0	-21.6	-31.3	-44.8	-27.7	-8.1
Obra Pública	-12.5	12.2	-13.4	-1.4	-19.3	-39.4	77.9	-16.7	-28.5	-42.6	-35.9	-29.5
Obra Privada	-18.3	53.9	17.4	18.2	-19.8	-3.4	66.2	-30.7	-39.4	-38.1	7.7	84.5
Ventas menudeo	1.4	10.1	13.9	19.8	42.0	37.8	6.9	11.1	9.9	12.6	25.8	31.6
Ventas mayoreo	1.4	3.7	1.7	-1.4	2.5	6.7	-5.3	8.8	15.6	9.6	8.2	19.5
Empleo total (asegurados en el IMSS)	7.3	6.5	6.1	4.7	4.8	5.6	4.3	1.2	0.0	0.2	-0.6	0.6
Permanentes	6.7	5.9	5.6	4.8	4.7	4.8	2.6	0.6	-0.1	0.6	0.0	0.7
Eventuales urbanos	11.9	11.0	9.9	3.7	5.0	9.6	12.1	4.0	0.3	-0.9	-2.2	-0.3
Participaciones federales (Ramo 28)	11.6	10.5	16.0	12.9	7.3	-0.7	12.6	8.3	14.3	6.5	0.9	-6.2
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	1196.2	1549.2	407.9	770.6	374.9	336.6	474.1	160.0	19.7	17.9	48.8	21.9

	Hidalgo						Jalisco					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	4.1	3.6	3.6	4.8	9.3	4.2	3.5	3.8	4.3	2.9	4.6	2.8
Sector Primario	0.8	2.4	-5.9	8.2	-2.3	5.7	8.2	2.1	-0.1	-1.4	-2.9	-0.7
Sector Secundario	3.2	4.3	0.7	9.3	8.3	5.0	4.4	6.6	9.4	2.5	2.6	4.0
Sector Terciario	4.0	3.3	2.6	1.9	8.5	3.5	2.8	2.5	2.9	3.1	5.6	3.0
Producción manufacturera	-0.8	1.9	-2.3	8.8	4.4	1.4	6.2	5.3	5.6	4.0	2.7	3.8
Construcción	34.3	12.5	3.3	-11.3	10.3	18.6	-11.5	24.1	45.4	0.7	7.7	-13.7
Obra Pública	29.1	52.9	35.6	4.8	16.8	24.8	-15.1	-5.6	-17.4	-21.4	-15.9	-1.0
Obra Privada	44.3	-28.5	-36.8	-36.0	4.4	4.9	-7.2	42.2	84.4	14.4	19.5	-17.8
Ventas menudeo	22.0	14.9	11.0	37.4	29.2	4.7	9.9	2.5	0.6	3.6	45.4	24.7
Ventas mayoreo	1.4	3.0	3.3	3.0	19.4	19.1	-5.2	5.9	7.6	8.2	14.6	-5.6
Empleo total (asegurados en el IMSS)	4.9	2.2	1.5	1.9	3.2	3.6	3.6	5.1	4.8	4.8	4.7	5.1
Permanentes	3.5	2.3	2.1	2.7	4.2	5.8	3.3	4.4	3.9	4.1	4.0	4.4
Eventuales urbanos	9.5	1.9	-0.4	-0.2	0.3	-3.1	3.3	11.0	12.3	10.1	10.8	11.0
Participaciones federales (Ramo 28)	6.2	5.4	10.2	9.0	3.7	2.9	10.8	10.5	16.6	12.2	8.0	-1.7
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	-84.8	376.6	10.3	72.9	100.6	67.0	1512.3	2650.7	777.2	447.2	1254.1	315.2

	México						Michoacán					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	1.5	1.5	1.5	1.7	1.2	4.5	6.5	-0.6	5.2	0.5	4.2	2.4
Sector Primario	13.5	-0.3	17.1	-3.8	12.9	-2.8	11.3	-2.7	6.4	-1.9	14.5	-0.3
Sector Secundario	-2.2	0.3	1.5	1.6	2.2	6.1	9.1	-4.1	9.5	-7.7	-2.7	1.3
Sector Terciario	3.3	2.1	1.4	2.0	2.6	3.9	4.8	1.3	3.5	3.2	5.6	3.4
Producción manufacturera	-2.4	1.3	3.4	4.9	0.2	-2.6	6.3	-9.2	0.6	-15.0	-6.9	-4.5
Construcción	3.8	-19.2	-27.6	-20.9	13.8	57.6	33.7	39.6	100.1	39.9	33.2	10.2
Obra Pública	5.6	14.5	-5.4	-4.8	-3.7	55.6	84.3	109.0	282.7	88.0	94.7	-22.9
Obra Privada	4.5	-40.5	-43.5	-31.6	47.1	62.8	11.1	-9.6	2.2	-3.1	15.5	105.5
Ventas menudeo	-0.1	4.7	7.2	5.4	17.0	18.5	29.4	2.2	7.9	9.8	33.0	20.1
Ventas mayoreo	3.1	9.0	13.7	12.4	29.4	16.6	5.1	4.2	9.2	6.0	12.9	29.1
Empleo total (asegurados en el IMSS)	1.5	4.0	4.2	4.3	3.9	4.0	2.6	4.3	4.9	4.1	4.8	4.9
Permanentes	1.5	3.8	4.1	4.3	3.9	4.2	1.9	2.6	2.8	2.7	4.2	5.3
Eventuales urbanos	2.0	5.1	4.9	4.0	3.4	3.0	5.5	10.9	12.5	7.8	1.5	-3.0
Participaciones federales (Ramo 28)	11.9	8.6	12.9	10.8	4.4	-4.0	8.5	6.1	6.8	3.9	6.7	-0.9
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	3233.6	2767.9	577.0	91.5	714.5	287.4	180.7	271.4	49.2	28.1	52.1	-12.7

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Morelos						Nayarit					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	0.0	1.8	2.0	0.2	-0.1	0.7	4.2	4.6	4.1	1.8	-1.5	5.2
Sector Primario	0.8	-9.2	-33.9	-23.2	-1.5	4.6	-6.7	0.4	0.5	7.9	18.9	7.4
Sector Secundario	0.3	1.6	4.6	-1.4	4.5	7.7	7.8	6.7	4.7	-7.4	-16.9	17.0
Sector Terciario	0.1	2.4	2.0	2.6	-2.2	-2.5	4.6	4.7	3.9	4.3	1.1	1.7
Producción manufacturera	-0.4	5.2	8.3	10.0	5.2	5.8	1.4	4.1	5.8	6.4	2.3	5.4
Construcción	-4.2	-4.3	-19.3	-64.9	-62.9	-37.3	-11.2	24.8	8.5	-18.5	-39.0	30.0
Obra Pública	32.1	-17.5	-71.4	-82.4	30.4	-26.4	-32.5	121.2	8.5	5.0	-61.7	64.1
Obra Privada	-12.6	23.2	26.1	-52.5	-43.0	-37.8	23.3	-19.5	1.5	-35.2	25.2	13.1
Ventas menudeo	29.4	2.2	7.9	9.8	33.0	20.1	4.8	4.9	2.8	6.7	1.4	9.1
Ventas mayoreo	6.8	5.2	5.4	6.8	15.8	13.4	-5.2	1.4	3.5	10.0	7.2	8.0
Empleo total (asegurados en el IMSS)	1.1	1.5	2.2	1.3	1.4	1.5	4.1	4.0	3.5	4.3	2.3	3.7
Permanentes	1.2	1.0	1.2	1.1	1.4	1.4	3.8	3.1	3.1	3.1	2.7	4.4
Eventuales urbanos	-0.3	7.9	10.2	4.9	4.4	2.4	5.8	6.5	6.2	4.0	-1.3	2.1
Participaciones federales (Ramo 28)	11.3	5.6	6.5	9.2	5.5	-3.0	10.2	6.9	8.1	6.2	3.3	-4.4
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	306.1	400.3	113.4	17.6	87.3	13.5	111.5	96.3	21.3	17.9	15.3	10.1

	Nuevo León						Oaxaca					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	3.9	5.9	5.8	5.5	3.0	0.7	1.8	2.6	4.9	2.5	-0.9	0.6
Sector Primario	1.3	-9.6	-13.9	-5.0	-3.6	-0.1	-1.1	-2.6	-0.8	2.8	4.4	12.4
Sector Secundario	5.4	4.9	4.1	2.8	-1.3	-1.0	4.2	2.3	7.0	0.8	-4.9	-0.1
Sector Terciario	3.0	6.6	6.9	7.6	3.5	3.6	0.9	3.1	4.2	3.1	0.9	0.1
Producción manufacturera	4.0	-0.4	-2.1	-2.2	0.2	0.7	0.1	0.3	3.6	4.4	6.1	5.3
Construcción	38.1	22.6	26.2	10.4	-7.4	-21.9	16.1	-2.3	10.5	-15.1	-40.9	-20.9
Obra Pública	7.4	96.7	96.5	65.8	-32.2	-58.9	5.2	57.4	69.3	62.5	-47.6	-24.8
Obra Privada	50.8	2.8	6.4	-3.2	7.1	1.1	72.6	-70.5	-61.3	-69.6	27.0	33.4
Ventas menudeo	13.4	7.9	6.6	8.2	12.2	15.7	4.9	5.3	9.0	7.1	19.6	17.5
Ventas mayoreo	2.9	8.1	10.3	9.5	2.2	10.3	4.1	-6.9	-13.2	-17.2	-4.0	-5.6
Empleo total (asegurados en el IMSS)	3.7	5.0	5.1	4.7	4.3	4.2	2.6	3.7	3.5	3.1	1.3	1.0
Permanentes	3.5	5.2	5.4	5.5	5.4	5.6	2.8	3.8	3.8	4.3	3.4	3.8
Eventuales urbanos	5.4	3.1	2.5	-1.2	-4.8	-7.2	2.8	2.4	1.2	-5.1	-12.1	-16.7
Participaciones federales (Ramo 28)	12.1	7.8	9.2	8.4	6.1	-2.6	12.2	0.2	5.0	4.3	5.5	4.2
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	1413.4	3646.5	1110.2	1055.0	954.3	786.5	479.5	232.7	65.7	160.3	-5.9	147.4

	Puebla						Querétaro					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	0.9	2.7	2.0	3.3	-0.5	1.2	8.2	8.2	7.5	3.9	1.8	3.0
Sector Primario	1.2	11.8	12.3	8.4	-9.9	9.1	11.9	7.1	1.7	9.4	1.0	0.3
Sector Secundario	0.6	2.0	1.1	2.7	-1.4	1.6	13.4	9.7	8.7	2.3	0.2	2.0
Sector Terciario	1.1	2.5	1.5	3.8	2.7	1.2	4.1	7.1	6.5	5.2	3.1	3.8
Producción manufacturera	1.3	1.5	2.4	2.7	-5.7	-2.6	12.9	9.0	9.0	7.1	5.1	2.3
Construcción	29.5	15.2	-2.0	23.8	28.3	6.9	-1.7	8.3	6.3	-8.6	-18.7	-0.9
Obra Pública	90.3	3.6	-24.5	63.1	81.3	36.0	35.5	70.5	61.5	1.6	3.8	-25.7
Obra Privada	5.0	44.3	50.6	-7.6	-2.5	-14.9	-8.5	-6.2	-8.8	-12.7	-28.1	14.4
Ventas menudeo	3.0	4.5	7.9	9.6	9.6	6.1	-1.0	5.0	4.1	6.8	13.9	16.6
Ventas mayoreo	-7.8	-0.3	5.2	2.9	6.3	12.1	-0.9	3.9	5.8	8.2	4.2	3.1
Empleo total (asegurados en el IMSS)	2.9	5.1	5.6	4.4	3.7	3.6	4.5	5.8	6.3	5.8	7.0	7.7
Permanentes	2.2	4.2	4.5	4.6	4.4	4.6	5.0	5.6	6.2	6.0	6.8	7.4
Eventuales urbanos	5.4	9.9	10.1	3.3	0.4	-2.3	2.4	6.9	7.3	5.2	7.8	8.9
Participaciones federales (Ramo 28)	10.1	6.1	11.0	7.1	8.8	-1.7	9.5	9.5	14.9	6.6	8.2	-2.2
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	935.6	605.0	117.9	168.4	237.2	118.8	1064.4	1301.5	631.1	240.3	235.8	360.3

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Quintana Roo						San Luis Potosí					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	3.7	5.1	5.5	3.7	4.8	5.2	1.7	4.2	6.1	5.4	4.3	4.3
Sector Primario	-4.0	2.5	23.2	-17.8	-2.8	-6.1	15.1	2.0	-0.1	7.2	5.8	11.8
Sector Secundario	7.2	-1.8	-5.1	-2.5	9.1	19.8	2.4	5.3	9.2	6.3	4.4	5.4
Sector Terciario	3.3	6.2	7.5	4.9	3.6	3.3	0.4	3.4	4.1	4.6	2.5	4.2
Producción manufacturera	11.0	0.9	-0.4	-0.7	3.2	5.3	3.9	1.7	4.3	1.2	4.8	3.5
Construcción	20.4	-5.5	10.1	6.8	14.2	78.2	9.3	15.0	29.9	28.6	18.0	5.1
Obra Pública	18.1	-43.3	-30.1	-38.4	-25.0	12.7	-4.7	44.4	66.4	21.8	-0.5	-11.6
Obra Privada	28.1	20.2	30.2	37.7	29.5	95.2	25.1	4.6	14.3	44.1	42.6	17.1
Ventas menudeo	3.8	12.7	13.7	11.2	26.7	32.7	2.3	9.1	11.6	13.0	15.5	23.8
Ventas mayoreo	10.7	19.6	15.7	13.1	5.2	5.8	6.1	2.1	2.3	2.8	11.6	15.5
Empleo total (asegurados en el IMSS)	6.2	7.7	8.3	8.8	9.2	10.1	3.5	4.4	4.9	4.9	5.2	4.5
Permanentes	4.1	6.4	7.1	8.2	7.9	7.6	3.5	3.5	3.9	4.6	4.5	4.1
Eventuales urbanos	14.2	11.8	12.0	10.6	12.8	17.5	2.0	9.1	10.3	8.0	9.1	7.2
Participaciones federales (Ramo 28)	10.6	9.0	10.7	6.9	12.6	-5.0	8.8	5.4	8.9	9.5	8.2	-0.4
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	181.0	320.8	172.7	53.4	28.8	71.5	943.3	1623.3	354.0	475.3	130.5	7.0

	Sinaloa						Sonora					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	2.7	4.3	4.2	3.8	5.0	8.3	0.4	1.2	0.8	2.7	2.8	4.8
Sector Primario	16.0	4.9	-17.7	1.9	9.1	15.1	5.2	1.2	-1.5	8.6	9.8	5.6
Sector Secundario	3.0	6.3	6.0	11.6	8.0	15.2	0.0	0.7	1.1	2.6	7.4	5.5
Sector Terciario	2.3	3.2	4.5	1.4	3.1	5.8	0.7	1.0	1.2	-0.4	1.2	4.0
Producción manufacturera	4.1	7.5	5.9	13.0	-0.1	6.1	-1.5	4.0	1.6	6.4	6.7	-1.4
Construcción	-9.4	0.6	-11.3	36.5	69.4	43.8	6.3	-19.8	-15.1	-14.3	7.9	6.7
Obra Pública	-10.9	-6.4	-22.1	48.0	115.1	82.8	2.6	-9.3	13.3	-12.8	0.5	10.9
Obra Privada	-5.6	10.1	2.4	25.5	30.3	21.1	11.3	-22.4	-24.1	-14.9	11.1	5.3
Ventas menudeo	1.1	4.0	5.1	4.3	17.2	27.8	7.2	5.8	8.0	-0.8	11.1	30.1
Ventas mayoreo	-10.1	10.5	11.0	11.7	6.7	9.6	0.9	2.7	2.9	7.4	19.1	21.3
Empleo total (asegurados en el IMSS)	3.8	5.2	4.6	4.7	6.3	6.3	1.9	2.4	3.5	3.0	2.8	3.1
Permanentes	2.6	5.0	5.2	5.5	5.4	5.3	1.3	2.5	2.9	2.8	2.7	2.9
Eventuales urbanos	8.3	3.8	2.7	5.6	13.4	14.0	2.9	3.0	3.4	0.2	2.5	3.4
Participaciones federales (Ramo 28)	14.4	3.0	7.3	2.7	5.0	0.3	8.6	3.9	4.0	3.0	4.3	-1.1
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	385.7	425.5	115.3	83.8	82.4	84.0	921.4	586.6	54.0	161.7	98.5	117.1

	Tabasco						Tamaulipas					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAE)** Total	2.4	-1.1	-2.8	0.9	0.7	-4.0	3.0	1.4	0.5	1.4	-0.8	-0.4
Sector Primario	-1.7	0.8	0.1	-8.1	16.1	-6.7	31.2	-11.0	-6.8	-0.8	1.2	35.6
Sector Secundario	3.3	-2.5	-4.8	0.4	1.8	-3.4	4.1	1.1	-1.3	2.1	-1.7	-0.7
Sector Terciario	0.6	2.2	2.1	2.4	-2.0	-5.7	1.0	2.6	2.5	1.2	0.9	0.0
Producción manufacturera	-2.5	-12.0	-15.0	-15.5	-14.5	7.4	6.2	3.9	1.2	0.0	-2.2	0.4
Construcción	-11.0	-27.0	-35.5	-28.8	-18.8	-55.9	20.6	13.6	-6.7	58.3	45.8	-5.6
Obra Pública	-0.7	-30.0	-40.6	-26.3	25.3	-52.0	17.9	-18.6	-38.4	0.6	12.9	-10.5
Obra Privada	-20.3	-21.8	-15.4	-35.0	-56.4	-47.2	29.4	67.2	52.7	142.5	80.9	-0.4
Ventas menudeo	-5.8	-1.8	-0.7	-4.6	7.0	25.1	4.1	5.5	5.3	7.1	5.5	-0.4
Ventas mayoreo	1.6	-0.3	6.8	8.0	13.5	17.0	-2.0	6.6	11.7	0.2	10.1	3.6
Empleo total (asegurados en el IMSS)	3.8	-0.6	-1.0	-5.1	-6.9	-9.1	2.5	2.4	2.9	2.2	1.8	1.5
Permanentes	4.7	-0.5	-1.1	-2.9	-3.7	-4.7	2.5	2.9	3.2	3.1	2.4	2.3
Eventuales urbanos	-0.9	0.1	0.5	-14.5	-23.6	-30.9	2.2	-1.4	-0.9	-4.6	-2.7	-4.9
Participaciones federales (Ramo 28)	1.5	6.8	8.5	8.3	4.3	-2.4	10.7	7.0	8.6	9.4	6.2	-4.4
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	231.9	562.6	159.7	300.7	61.5	20.5	657.7	841.9	321.1	201.4	182.0	398.4

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sector, SHCP y SE

	Tlaxcala						Veracruz					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAEE**) Total	1.7	5.0	5.1	3.2	2.0	1.4	0.1	0.3	2.6	-2.0	0.4	-4.7
Sector Primario	11.7	5.4	-7.9	-16.1	-3.6	-4.6	-4.4	3.1	3.6	0.3	2.5	1.7
Sector Secundario	1.7	11.5	10.6	4.6	4.5	0.3	-3.0	-4.4	-2.3	-8.9	-2.7	-11.6
Sector Terciario	1.6	1.8	3.1	3.5	1.4	2.1	2.6	3.3	4.9	2.1	1.4	0.0
Producción manufacturera	0.5	7.3	5.0	2.8	5.8	7.8	2.8	-4.4	-6.1	-16.9	-11.3	-17.8
Construcción	48.3	172.8	153.5	8.3	13.6	-73.6	-7.9	-24.9	-16.3	-16.5	36.1	-21.2
Obra Pública	42.7	114.9	78.7	14.9	85.6	-71.4	-19.1	-28.8	-9.2	-11.6	56.8	13.7
Obra Privada	72.2	300.6	422.0	2.5	-19.4	-72.0	30.3	-12.3	-26.3	-22.2	11.1	-60.0
Ventas menudeo	2.0	2.4	2.9	3.5	9.0	8.9	15.5	6.3	9.1	3.1	14.9	13.6
Ventas mayoreo	1.8	3.0	1.9	-2.7	-2.6	2.7	9.6	13.1	18.3	7.2	14.6	12.0
Empleo total (asegurados en el IMSS)	1.5	5.3	6.7	4.9	5.1	6.0	0.5	-0.2	-0.3	-0.7	-2.0	-2.5
Permanentes	-0.4	3.5	4.2	2.6	3.3	4.1	-0.2	0.3	0.5	0.9	0.5	0.5
Eventuales urbanos	9.0	9.5	8.5	12.3	10.2	11.0	6.3	-3.2	-4.8	-8.7	-14.0	-16.4
Participaciones federales (Ramo 28)	11.7	3.6	8.8	4.0	7.4	1.0	8.4	-0.1	4.0	2.6	5.2	2.2
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	114.7	121.6	40.5	33.8	22.2	52.8	1049.0	1532.4	735.4	252.3	306.9	255.5

	Yucatán						Zacatecas					
	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16	2014	2015	3T15	4T15	1T16	2T16
Actividad Económica (ITAEE**) Total	2.9	3.6	4.3	2.9	1.7	4.1	4.2	2.6	3.6	2.6	2.3	-7.4
Sector Primario	6.0	1.1	3.0	-6.4	-1.4	4.6	6.2	-5.0	-1.9	-6.0	8.0	7.6
Sector Secundario	4.9	4.5	5.9	6.3	6.6	9.3	10.7	3.5	6.1	4.2	0.2	-18.8
Sector Terciario	1.8	3.3	3.7	1.8	2.0	1.5	0.3	3.2	3.5	4.0	3.1	0.1
Producción manufacturera	4.2	11.7	19.4	13.3	14.3	13.0	13.6	11.9	11.0	23.1	7.7	0.7
Construcción	20.7	-19.0	-18.7	-17.3	2.6	40.1	5.4	-18.3	-3.7	-30.3	30.8	112.9
Obra Pública	66.1	-37.2	-14.0	-47.5	-2.9	76.2	2.4	-34.7	-42.4	-38.8	-34.3	34.6
Obra Privada	10.8	-6.2	-19.5	-0.8	5.2	26.3	13.4	2.0	42.2	-20.1	95.6	168.9
Ventas menudeo	15.5	6.3	9.1	3.1	14.9	13.6	-0.2	-0.5	5.1	3.1	12.9	17.5
Ventas mayoreo	9.6	13.1	18.3	7.2	14.6	12.0	6.9	15.4	11.8	7.4	10.0	6.1
Empleo total (asegurados en el IMSS)	3.2	4.0	4.3	4.3	3.8	4.5	3.2	4.0	4.3	4.3	3.8	4.5
Permanentes	3.0	3.4	3.7	3.6	3.6	3.9	3.0	3.4	3.7	3.6	3.6	3.9
Eventuales urbanos	4.6	9.5	9.7	11.3	6.2	10.7	4.6	9.5	9.7	11.3	6.2	10.7
Participaciones federales (Ramo 28)	11.5	7.3	13.2	6.5	2.3	-3.0	11.5	7.3	13.2	6.5	2.3	-3.0
Inver. Extranjera Directa (millones de USD)	73.5	193.8	17.5	70.6	34.4	22.2	694.9	118.9	104.6	10.7	54.6	152.7

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones anuales porcentuales de cantidades reales

** Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal

Fuente: Inegi, STPS, Sectur, SHCP y SE

5. Temas especiales incluidos en números anteriores

Primer Semestre 2016

El impacto económico de los menores precios petroleros sobre estados productores de hidrocarburos
La industria aeronáutica en México
El reto hacia adelante será la mayor integración de la petroquímica con la industria nacional del petróleo y gas

Segundo Semestre 2015

La automotriz en México, principal tren motriz de la economía
La resiliencia de la industria automotriz global
México se consolida en el mercado automotriz de Estados Unidos
Factores a considerar para lograr una reducción de costos y tarifas eléctricas
Comparando el consumo de electricidad entre una residencia del año 2028 vs. una del 2014

Segundo Semestre 2014

Consideraciones sobre algunas de las leyes secundarias energéticas
México se consolida como una potente plataforma de exportación automotriz en el mundo
El turismo nacional e internacional: una historia a dos velocidades

Primer Semestre 2014

El gran reto de México, conservar y ganar espacios en las cadenas globales de valor
Las exportaciones manufactureras mexicanas ganan competitividad en la última década
Reforma energética y los retos de su implementación en la producción de hidrocarburos

Junio 2013

La industria de electrodomésticos: retos y oportunidades para mejorar el posicionamiento competitivo
Industria electrónica en México, tras el reto de elevar la productividad
Sectores clave a considerar para una reforma energética efectiva

Noviembre 2012

Hacia una mejor administración de la deuda pública subnacional mexicana
Energía en México... con incontables retos y oportunidades

Mayo 2012

Análisis de competitividad de las exportaciones mexicanas en EEUU
Sequía severa en México: impacto marginal en PIB total pero, importante en micro regiones

Octubre 2011

¿Cuáles son los sectores más competitivos en México? Un enfoque de costos de producción
¿Se le puede extraer más brillo a la minería-metalúrgica en México

Disponibles en www.bbvarsearch.com en Español y en Inglés

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento se proporciona en el Reino Unido únicamente a aquellas personas a quienes puede dirigirse de acuerdo con la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001 y no es para su entrega o distribución, directa o indirecta, a ninguna otra clase de personas o entidades. En particular el presente documento únicamente se dirige y puede ser entregado a las siguientes personas o entidades (i) aquellas que están fuera del Reino Unido (ii) aquellas que tienen una experiencia profesional en materia de inversiones citadas en el artículo 19(5) de la Order 2001, (iii) a aquellas con alto patrimonio neto (High net worth entities) y a aquellas otras a quienes su contenido puede ser legalmente comunicado, incluidas en el artículo 49(1) de la Order 2001.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA Bancomer y el resto de entidades del Grupo BBVA que no son miembros de FINRA (Financial Industry Regulatory Authority), no están sujetas a las normas de revelación previstas para dichos miembros.

"BBVA Bancomer, BBVA, y sus sociedades afiliadas, entre las que se encuentra BBVA Global Markets Research están sujetas a la Política Corporativa del Grupo BBVA en el ámbito de los Mercados de Valores. En cada Jurisdicción en la que BBVA desarrolla actividades en los mercados de valores, la Política se complementa con un Reglamento Interno de Conducta el cual complementa a la Política y en conjunto con otros lineamientos se establecen medidas para prevenir y evitar conflictos de intereses con respecto a las recomendaciones emitidas por los analistas entre las que se encuentran la separación de áreas. La Política Corporativa se puede consultar en el sitio: www.bbva.com / Gobierno Corporativo / Conducta en los Mercados de Valores".

Consejo editorial

Carlos Serrano

Jorge Sicilia

Han elaborado esta publicación

Editores

Carlos Serrano
carlos.serrano@bbva.com

Alma Martínez
ag.martinez@bbva.com

Alfredo Salgado
alfredo.salgado@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe del Grupo

Jorge Sicilia

Análisis Macroeconómico

Rafael Doménech
r.domenech@bbva.com

Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis
sfernandezdelis@bbva.com

España y Portugal

Miguel Cardoso
miguel.cardoso@bbva.com

América del Sur

Juan Manuel Ruiz
juan.ruiz@bbva.com

Escenarios Económicos Globales

Miguel Jiménez
mjimenezg@bbva.com

Mercados Financieros Globales

Sonsoles Castillo
s.castillo@bbva.com

Modelización y Análisis de Largo

Plazo Global

Julián Cubero
juan.cubero@bbva.com

Innovación y Procesos

Oscar de las Peñas
oscar.delaspenas@bbva.com

Coordinación entre Países

Olga Cerqueira
olga.gouveia@bbva.com

Regulación Digital

Álvaro Martín
alvaro.martin@bbva.hk

Regulación

María Abascal
maria.abascal@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio
arubiog@bbva.com

Inclusión Financiera

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp
Nathaniel.Karp@bbva.com

México

Carlos Serrano
carlos.serrano@bbva.com

Turquía, China y Geopolítica

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

Turquía

Álvaro Ortiz
alvaro.ortiz@bbva.com

Asia

Le Xia
le.xia@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen
gsorensen@bbva.com

Chile

Jorge Selaive
jselaive@bbva.com

Colombia

Juana Téllez
juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea
hperea@bbva.com

Venezuela

Julio Pineda
juliocesar.pineda@bbva.com

BBVA Research Mexico

Paseo de la Reforma 510
Colonia Juárez
C.P. 06600 México D.F.

Publicaciones:

Correo electrónico: bbvaresearch_mexico@bbva.com

Estas y otras publicaciones de BBVA Research

están disponibles en inglés y en español en:

www.bbvaresearch.com

Otras publicaciones:

