

*José Luis de la Cruz Gallegos\* & Vanessa Veintimilla\*\**

---

---

## **Evaluación y resultados económicos del TLCAN, en el marco de la competencia comercial con China**

**SUMARIO:** I. Introducción. II. El contexto de México a 20 años del TLCAN. III. TLCAN, algunas razones y evidencias. IV. Metodología. V. Resultados. VI. Conclusiones. VII. Bibliografía.

### **I. Introducción**

El comercio internacional no solamente es una extensión de la estrategia de política económica que aplican los países, en realidad es parte integral de su posicionamiento geoeconómico y geopolítico. Así ha sido durante siglos y de igual manera continuará ocurriendo. Una razón fundamental es la enorme transferencia de recursos e inversiones que se encuentran detrás del comercio entre las naciones. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2012 las exportaciones globales de mercancías superaron los 18 billones de dólares, en tanto que la parte correspondiente a los servicios comerciales fue mayor a los 4 billones.

Asociado con lo anterior se tiene a la inversión, particularmente a la más productiva. En 2007, antes de la recesión, la entrada de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial superó los 2 billones de dólares, en tanto que en 2012 contabilizó 1.4 billones. No se debe subestimar la disputa por estos recursos. Los países en desarrollo han realizado profundos cambios estructurales a sus instituciones y estrategias de política económica para intentar ser atractivos a los potenciales inversionistas globales.

De manera particular se tiene al caso de América Latina, que después de la crisis de los años ochenta necesitaba recursos financieros adicionales pa-

\* Director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C.

\*\* Subdirectora de Análisis Económico del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C.

ra solventar la crisis de deuda que enfrentó. En aquellos años la región se vio obligada a renegociar su débito, debiendo adoptar planes de rescate, como el Baker y el Brady, que en teoría fueron diseñados para reactivar la economía Latinoamericana, disminuir la incertidumbre financiera, garantizar el pago de la deuda y al mismo tiempo iniciar su proceso de cambio estructural hacia uno de mayor apertura económica.

Apertura comercial y financiera, privatización y reducción del Estado propietario de medios de producción fueron el común denominador de las modificaciones estructurales gestionadas por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Además, el Consenso de Washington dictó directrices de libre mercado que fueron aplicadas por la mayor parte de las naciones de América Latina que vivieron los problemas de la crisis de deuda de los años ochenta.

En dicho entorno, México fue uno de los países que siguió los lineamientos citados, sin embargo, lo hizo sin contar con una planeación y visión estratégica adecuada. El país no tenía los niveles de inversión productiva para aprovechar los beneficios y atenuar los riesgos que representó la apertura económica. Hacia fines de la década de los años ochenta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no se encontraba en la planeación del gobierno mexicano (Rozo, 1998 y Velásquez, 2003), en realidad se buscaba generar un acercamiento comercial y financiero con naciones europeas y el Japón, que permitiera hacer contrapeso a la dominante posición de Estados Unidos.

Los años ochenta se constituyeron en una década de nulo crecimiento e inversión, con caída en el nivel y calidad del empleo, con retroceso en productividad y aumento de la pobreza, lo cual afectó el desarrollo del mercado interno. Por ello se tomó la opción de buscar una alternativa externa para reactivar la economía mexicana, y se decidió por entrar a las negociaciones del TLCAN. No obstante, los mismos argumentos que se contemplaron para iniciar las negociaciones también eran válidos para evitar dar pasos demasiado acelerados en dicho sentido: las empresas mexicanas no estaban preparadas para enfrentar a trasnacionales que tenían una mayor capacidad productiva, financiera y logística, por lo que solo algunos sectores y empresas mexicanas han estado en capacidad de beneficiarse del TLCAN.

Más aún, en términos generarles el TLCAN no ha cumplido con las expectativas de sus propios promotores, aunque ello es atribuible a que el tratado se implementó sin una estrategia sistémica que permitiera potenciar e integrar a las cadenas productivas involucradas, así como reactivar al mercado interno. A pesar del TLCAN la participación de México en las exportaciones globales sigue siendo casi la misma en 1990 tenía el 1.2% del total, en 2011 representó el 1.9%. En el mercado canadiense pasó de 2.2% en 1993 a 5.5% en el 2012. En Estados Unidos el avance fue mayor de 6.9% a 12.2% en el mismo periodo. Sin embargo, el progreso de China fue sustancialmente mayor: de 5.4% a 18.7% en Estados

Unidos y 1.8% a 11% en Canadá. Al mismo tiempo la importación de productos chinos por parte de México le ha generado un déficit comercial creciente, más de 55 mil millones de dólares en 2013.

En consecuencia no es de extrañar que la integración comercial de Canadá, Estados Unidos y México haya llegado a sus primeras dos décadas de vida sin el crecimiento económico y la generación de empleo prometido. Si bien se ha intensificado el intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, principalmente por la parte que se relaciona con las importaciones que Estados Unidos realiza de sus dos socios comerciales, ello no implica un aumento en la participación de mercado.<sup>1</sup> La interacción comercial trilateral tiene un componente energético y manufacturero que cubre la mayor parte de la misma, situación que se explica por el estrecho vínculo industrial existente entre los tres países y la dependencia energética norteamericana.

Respecto a la interrelación manufacturera, se tiene que la puesta en marcha del TLCAN generó los incentivos suficientes para que grandes empresas transnacionales se instalaran en México y Canadá, estrategia acorde con la decisión directiva de las mismas para abaratar sus costos de producción, sin comprometer la logística de sus operaciones. En particular ello promovió que importantes flujos de inversión extranjera directa (IED) llegarán a los sectores exportadores de México, que con un bajo costo laboral, mano de obra relativamente calificada y una cercanía geográfica al mercado estadounidense recibió los beneficios de la una apertura comercial diseñada mediante la estrategia comercial y geopolítica del presidente George Bush a principios de los años noventa.

Bajo la necesidad de crear polos productivos y comerciales que integran las cadenas consideradas esenciales para hacer frente al nacimiento de lo que hoy es la Unión Europea, el TLCAN se conformó como un mecanismo comercial que continuó la sociedad que Estados Unidos y Canadá habían signado mediante el *Free Trade Agreement* en 1988. Además la administración de George Bush veía al TLCAN como un paso intermedio de un acuerdo de mayor calado, uno que involucrara a todo el continente americano. Ello ejemplifica la visión geo-económica con la que el gobierno de Estados Unidos calibraba su estrategia de comercio internacional.

A veinte años del TLCAN se puede observar que el intercambio comercial de Estados Unidos con México y Canadá se intensificó, sin embargo, ello no fue privativo a dichas naciones. En el mismo periodo de tiempo las estadísticas

<sup>1</sup> En 1993 las exportaciones de México y Canadá a Estados Unidos sumaban el 26% del total, para 2012 representaron 26.5%, solo a fines de la década de los años noventa y principios del nuevo milenio la participación supero el 30% y a partir de ahí ha venido disminuyendo. En el caso de las importaciones de Canadá, la participación de México y Estados Unidos era de 69% en 1993, para el 2012 solo representó 56%. En el mercado de México, Estados Unidos tenía el 69% en 1993, para el 2012 solo tiene el 46%. La participación de Canadá sigue siendo marginal. En los tres mercados el gran ganador fue China.

disponibles ponen en claro el ascenso vertiginoso de China en el intercambio comercial de la zona TLCAN.<sup>2</sup> Las exportaciones del país asiático a Estados Unidos se incrementaron a tasas superiores que las realizadas por el resto de los países integrantes del TLCAN. Las razones fundamentales son que China recibió el Trato de Nación más Favorecida por parte de Estados Unidos, cuestión que de facto facilitó el intercambio comercial entre ambos países y que ello fue porque formaba parte del esquema con el cual el gobierno norteamericano buscó darle mayores facilidades a sus empresas y aprovechar las ventajas de bajos costos laborales que China le ofrecía. Por ello no se puede ver el TLCAN sin China, la gran proveedora de bienes finales e intermedios que se producen desde dicho país y que se destinan a México, Estados Unidos y Canadá.

En el caso concreto de México, la presencia de China significó una abierta competencia por el mercado de Estados Unidos y en menor medida por el de Canadá. Más aún, el propio mercado interno mexicano ha enfrentado una creciente presencia de productos chinos, tanto en la parte de insumos intermedios como en los destinados al consumo final. Lo descrito ha tenido un impacto profundo no solo en las exportaciones de origen mexicano, también ha incidido en la pérdida de empresas manufactureras, en la ruptura de las cadenas productivas, en un estancamiento de la inversión extranjera directa dirigida a la producción industrial y en la generación de empleo.<sup>3</sup>

Para México la presencia de China muestra que el TLCAN no es suficiente para competir en el actual contexto internacional.<sup>4</sup>

Adicionalmente, hay dos aspectos estructurales que también tienen una gran relevancia y deben tenerse en consideración. El primero es que lo citado enseña una lección aprendida por países asiáticos como Corea del Sur, Japón y China: sin el desarrollo de un sólido sector industrial no se puede participar en el comercio internacional y generar crecimiento económico que permita integrar a las cadenas productivas y que al mismo tiempo distribuya los beneficios económicos más allá las empresas que concentran la mayor proporción de las exportaciones, normalmente grandes trasnacionales. Lo segundo se vincula con el mercado interno. De acuerdo a Velásquez (2003) para México las razones de firmar el TLCAN eran tres:

<sup>2</sup> Entre 1993 y el 2012, China paso de tener el 1.8% al 11% del mercado canadiense, de 0.6% al 17.2% del mexicano y del 5.4% al 18.7% del estadounidense.

<sup>3</sup> Entre 1999 y el tercer trimestre del 2013 México recibió 341 mil millones de dólares por IED, entre el 2010 y el 2012 China percibió 360 mil millones.

<sup>4</sup> Las estadísticas disponibles permiten resaltar que las exportaciones chinas desplazaron a las de México (2003) y Canadá (2008) en el mercado de Estados Unidos. El trato de nación más favorecida, la entrada a la Organización Mundial de Comercio, el adecuado desarrollo regional y sectorial, la inversión extranjera que año con año llega a China, así como la aplicación de una política económica de apertura comercial exitosa, han favorecido la presencia en el comercio internacional de la economía asiática.

- La incapacidad del modelo de sustitución de importaciones para generar crecimiento económico.
- La posibilidad de que el libre comercio impulsara la creación de empleo.
- Promover la inversión extranjera, controlar el gasto y la inflación principalmente.

Como el mismo Velásquez señala, existía un amplio conceso de que el TLCAN solucionaría los problemas estructurales que se habían exacerbado con la crisis económica de los años ochenta. Los aspectos resaltados eran que el tratado incidiría en mayor crecimiento económico, un aumento en el nivel de vida de la población, generación de empleo y atracción de divisas. Vinculado con la lógica de un modelo de libre mercado, también se estimaba que la mayor competencia obligaría a que las empresas se modernizaran y mejoraran la calidad de sus productos. Se planteaba que la globalización era un proceso exógeno del cual México no debería quedar fuera si pretendía recibir los beneficios de una mayor apertura comercial y del potencial incremento en los flujos de inversión que ello implicaría.

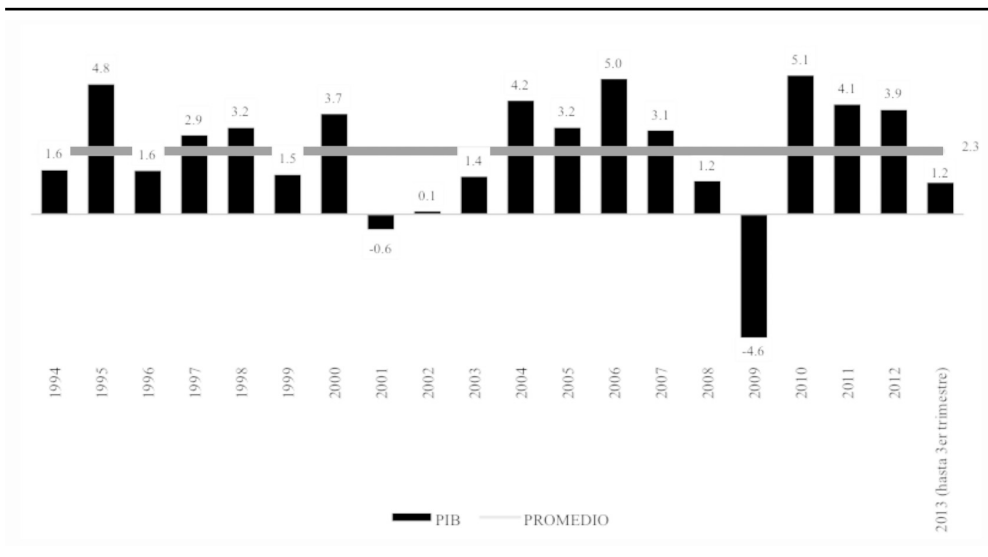
No obstante, se olvidaron varios aspectos esenciales: la apertura comercial iniciada con la entrada de México al GATT (1986), y profundizada con el TLCAN, requería un proceso previo de inversión en infraestructura, educación, ciencia y tecnología, así como una estrategia de fortalecimiento del aparato productivo y acceso a financiamiento. Al carecer de ello, quienes confiaron en el TLCAN como mecanismo para solucionar los problemas económicos y sociales del país sobredimensionaron el alcance que el mismo tendría.

El aumento de la pobreza, la precarización del mercado laboral, el estancamiento del poder adquisitivo de los salarios, el bajo crecimiento económico, el rezago en productividad, competitividad e innovación tecnológica y el mínimo avance de las exportaciones mexicanas a nivel mundial, ponen en evidencia que no se alcanzaron las expectativas planteadas por los precursores del TLCAN. Esta situación obliga a realizar una revisión del mismo, particularmente cuando el socio silencioso, China, ha tomado una participación mayor del mercado de América del Norte. En este sentido, el presente trabajo tiene por objetivo establecer los efectos que las exportaciones hacia Estados Unidos, principal socio comercial de México, tienen sobre variables esenciales de la economía nacional. Lo mismo se establece para el caso de China y Canadá. Productividad, salarios, precarización laboral y competitividad son analizados bajo metodologías de series de tiempo, buscando con ello establecer la causalidad que hay entre las variables. Dado que ya se ha estudiado el desplazamiento que las exportaciones de China han provocado a las de México en el mercado de Estados Unidos y Canadá, los resultados obtenidos muestran que el TLCAN no puede impedir que México pierda terreno frente al ascenso de la economía China, salvo que realice cambios sustanciales a su modelo económico y productivo, particularmente en la parte industrial.

## II. El contexto de México a 20 años del TLCAN

La transformación de la estructura productiva de México de las tres últimas décadas ha tenido magros resultados en variables económicas relevantes para el desarrollo del país, particularmente en el mercado interno. La información estadística permite afirmar que no ha existido una incidencia positiva sobre el crecimiento económico, la distribución del ingreso, la generación de empleo, el incremento en los salarios, y la lucha contra la pobreza. Durante las dos últimas décadas, el crecimiento económico de México, medido a través del producto interno bruto (PIB), solo ha alcanzado una tasa promedio de crecimiento de 2.3% anual, limitando el desarrollo productivo, competitivo y social del mismo (Gráfica 1).

**Gráfica 1**  
**Producto Interno Bruto, variación promedio anual**



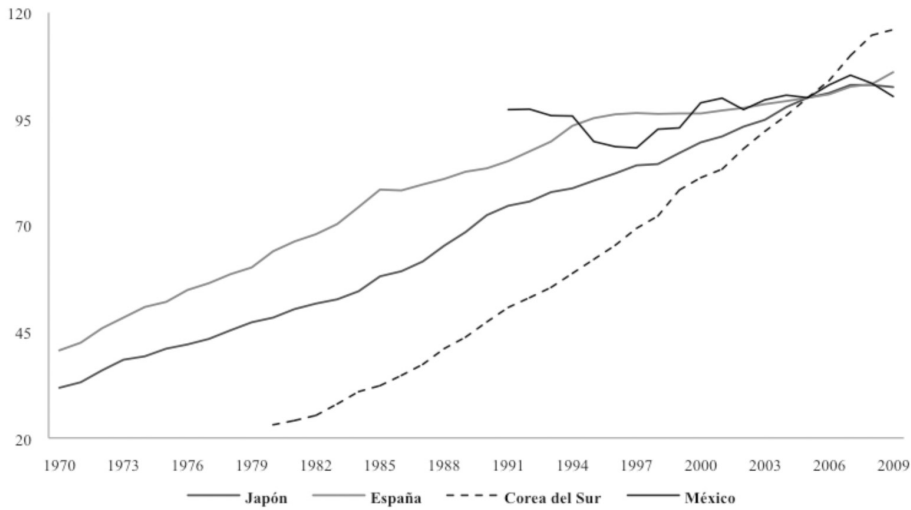
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Las cadenas productivas del país han generado en promedio solo un crecimiento anual de 2.6% de valor agregado en la economía durante las últimas dos décadas; por lo que el impulso a la productividad y las ventajas del libre comercio asociadas al sector productivo han sido escasas.

El proceso de liberalización implicaba una política económica que elevara la productividad y competitividad de las empresas mexicanas, de manera que les permitiera enfrentar el desafío de la competencia de trasnacionales inte-

resadas en posicionarse en el mercado nacional. No obstante, de acuerdo con el índice de productividad laboral de la OCDE, es evidente que México no ha logrado cumplir con la condicionante de elevarla a un ritmo similar al alcanzado por otros países (Gráfica 2). En realidad la evolución de la productividad laboral mostró un retroceso durante la primera parte de la década de los años noventa y solamente durante el nuevo milenio ha conseguido establecer una modesta senda de crecimiento.

**Gráfica 2**  
**Índice de productividad laboral, 2005=100**



Fuente: OCDE.

Incluso en términos de competitividad ha existido un pérdida significativa del posicionamiento de México en el mundo: ha pasado de estar en el lugar N° 33 en 1996, al N° 55 en 2013,<sup>5</sup> siendo superado por países como Costa Rica, Chile y Taiwán (Gráfica 3).

La pérdida de competitividad constituye una debilidad estructural de la economía mexicana, una implicación negativa para los fundamentos del modelo de crecimiento basado en la apertura, la desregulación y la privatización. Bajo la política económica aplicada, las empresas privadas no han logrado incrementar su productividad y competitividad, por lo que no son capaces de

<sup>5</sup> World Economic Forum, Davos Suiza (Análisis de 148 países en 2013).

enfrentar el desafío global y difícilmente pueden establecerse como el mecanismo para elevar el bienestar de la población.

En este sentido, variables como inversión, empleo, salarios, pobreza y seguridad han constituido algunos de los desafíos más importantes para la nación. La situación del mercado interno ha sido la principal limitante de México para su reconocimiento como país desarrollado, ya que pese a ser la economía N°14 por tamaño de PIB, la vulnerabilidad de sus condiciones sociales pone de manifiesto que aún existen pendientes importantes en la estructuración de su sistema económico.

**Gráfica 3**  
**Índice de Competitividad global**  
**para el crecimiento: Posición de México**



Fuente: Global Competitiveness Report 2013-2014 (World Economic Forum).

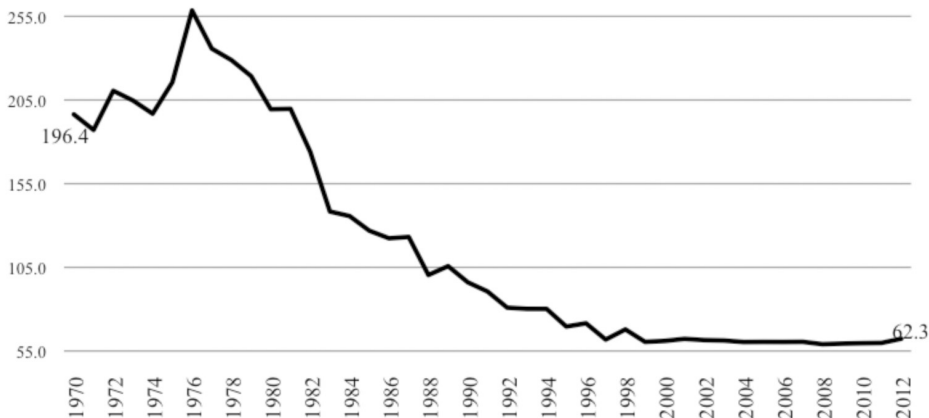
El entorno de bajo crecimiento descrito contribuyó a la reducción del poder adquisitivo de los salarios, fundamentalmente porque se ha buscado aumentar la competitividad de las exportaciones mexicanas, y contener la inflación, mediante la aplicación de una política laboral que otorga bajos incrementos salariales y reduce las prestaciones de los trabajadores.

De esta manera, la delicada situación del empleo señala que el sistema económico no cuenta con las condiciones para generar oportunidades formales suficientes y con ello dar cabida a toda la oferta laboral, ni a toda la capacidad emprendedora del país. Las cifras correspondientes al tercer trimestre



de 2013 establecen ocupación informal directa para más de 13.947 millones de mexicanos,<sup>6</sup> condiciones críticas de trabajo para 6.36 millones, subocupación para 4.21 millones y desocupación para 2.73 millones. Además, el número de mexicanos ocupados que no reciben ingreso (4.15 millones), que cuando mucho perciben un salario mínimo (6.73 millones), de los que ganan entre uno y dos salarios mínimos (11.88 millones), de las personas con ocupación pero que no tienen acceso a la seguridad social (32.62 millones) o de quienes no tienen contrato por escrito (14.74 millones) refleja un escenario altamente preocupante, y muestra que el escaso avance en materia de creación de empleo se ha dado en un contexto en el que la mayor parte de la población ocupada enfrenta una condición de precariedad. Aunado a lo anterior, se encuentra el estancamiento de los salarios: en términos reales ha existido una pérdida del poder adquisitivo sustancial, el salario mínimo ha decaído cerca del 4.3% entre 2000 y 2012, aun cuando éstos ya representan solo una tercera parte de lo que correspondía a la década de los 70 (Gráfica 4).

**Gráfica 4**  
**Evolución del salario mínimo real en México 1970-2012**



Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

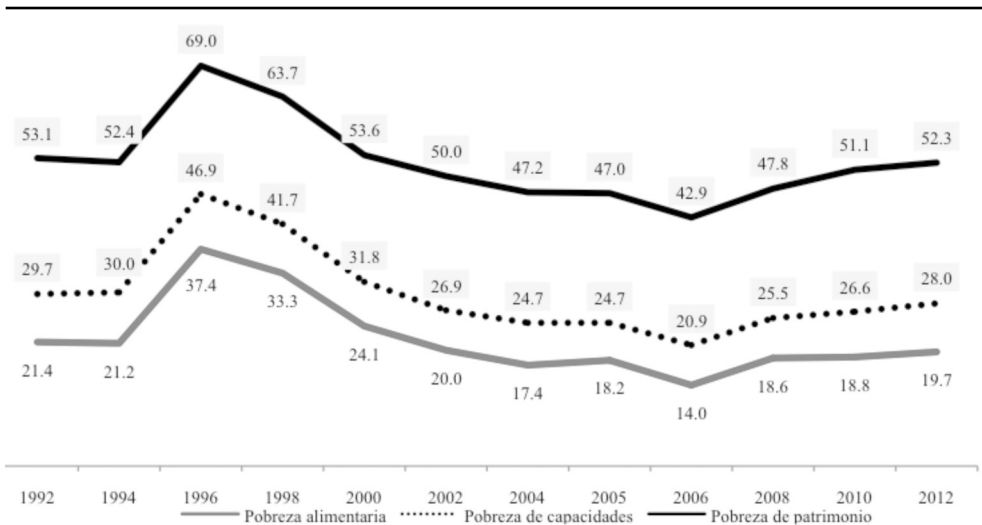
Así, pese a que los costos empresariales asociados al empleo y los salarios han generado menor poder adquisitivo para las familias mexicanas y mayor preca-

<sup>6</sup> 29 millones de personas cuando se toma en consideración a toda la población ocupada vinculada con el sector informal.

riedad en las condiciones laborales, esto no ha sido suficiente para establecer los cimientos de una economía sólida, robusta e incrementar los niveles de productividad y competitividad del país.

Las implicaciones de lo anterior no son menores, como resultado se han exacerbado los problemas sociales, particularmente el de la pobreza. La magnitud de esta problemática es preocupante y muestra la gravedad del rezago en el bienestar de los mexicanos, el cual a su vez, impide la elevación del consumo y por lo tanto afecta negativamente la demanda del sector privado, es decir, contribuye al debilitamiento del mercado interno. Entre 1992 y 2012, el número total de pobres aumentó en 33%, contabilizando 61 millones de mexicanos en pobreza por ingresos, cifra superior en más de 15 millones a la registrada hace 20 años, 46 millones (Gráfica 5).

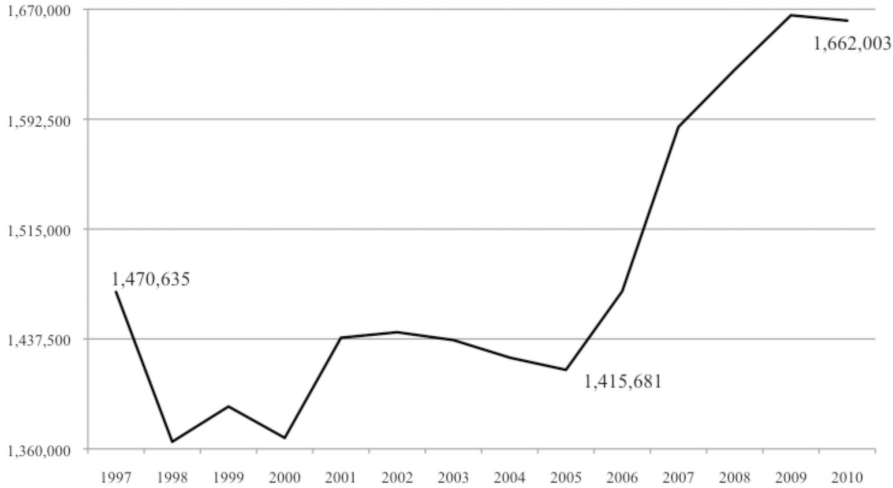
**Gráfica 5**  
**Evolución de la pobreza por ingresos: Porcentaje de personas en pobreza 1992-2012**



Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)

La inseguridad representa otro problema que no se puede soslayar. Las denuncias a nivel nacional son una evidencia de cómo ha evolucionado la delincuencia, llevando al país a la situación actual de inseguridad pública que se vive: en tan solo 10 años se han elevado en un 22%. El crecimiento de estas denuncias señala a su vez un incremento de la delincuencia casi exponencial, particularmente a partir de 2006, considerando únicamente las cifras oficiales (Gráfica 6).

### Gráfica 6 Denuncias del Fuero Común a Nivel Nacional



Fuente: Secretariado del Ejecutivo.

El contexto descrito enmarca una situación económica delicada, en el cual la falta de crecimiento económico ha sido la principal condicionante de las adversidades sociales y productivas del país. Sin crecimiento económico las empresas no pueden invertir ni pueden generar las plazas laborales necesarias para atender el aumento de la población, tampoco éstas pueden ofrecer salarios que garanticen la permanencia de la población fuera de la línea de pobreza. En consecuencia, las familias no realizan un consumo que fomente el desarrollo del mercado interno, obligando a muchos a caer en la vorágine de la pobreza, al filo de la delincuencia o en el mejor de los casos en la informalidad o bien con un trabajo con un sueldo por debajo del mínimo y/o sin las condiciones laborales mínimas.

### III. TLCAN, algunas razones y evidencias

¿Por qué el TLCAN debe ser evaluado a la luz del contexto descrito? Porque fuera del mismo no se tiene una estrategia de política económica alternativa para generar crecimiento económico. Como se ha citado, la firma e implementación del TLCAN representó la consolidación del proceso de apertura comercial iniciado en la década del ochenta. Los cambios estructurales realizados en el marco legal y en la organización industrial del país, como la desregulación eco-

nómica, las facilidades fiscales y la entrada de inversión extranjera directa, favorecieron en mayor medida al sector exportador mexicano. Lo anterior sin que se haya logrado alcanzar una integración entre los sectores exportadores y aquellos que encaminan sus actividades para satisfacer los requerimientos del mercado interno. En este sentido, el aparato productivo de México se encuentra inmerso en una fragmentación de la actividad productiva nacional, teniendo como consecuencia la polarización de la sociedad. Algo similar se ve entre regiones, sectores industriales y la propia distribución del ingreso: los grupos vinculados con el mercado externo acaban disfrutando un entorno más propicio y prometedor que los asociados al mercado interno.

La profunda liberalización comercial buscaba impulsar el crecimiento económico de México por medio de un incremento vigoroso en las exportaciones, la diversificación de las mismas y mediante una mayor integración comercial con Estados Unidos y Canadá (Brown, Dearnorff & Stern, 1994). De igual manera, la liberalización debería propiciar la posibilidad de generar encadenamientos productivos, economías de escala y una transferencia tecnológica capaz de consolidar el crecimiento económico de México (Buitelaar y Padilla, 1996 y Clark, Fullerton y Burdorf, 2001).

En este sentido, la aplicación del modelo liberal implicaba la transformación de la economía mexicana en una de mayor eficiencia productiva y con mayores flujos de comercio e inversión extranjera directa. Sin lugar a dudas esa transformación sucedió y la matriz productiva mexicana tuvo cambios significativos en su estructura, los incrementos en inversión extranjera directa, mayores flujos en comercio y el aumento de la producción de maquila son irrefutables. Sin embargo, el efecto sobre el desarrollo del mercado interno, es insuficiente, sobre todo cuando se observa la magnitud del proceso de reformas implementado y a las expectativas generadas a partir del mismo.

Existen diferentes autores que encuentran resultados positivos derivados del cambio estructural descrito, pero así también se tiene algunas opiniones que van en contrasentido del mismo. Por ejemplo, si bien se reconoce la pertinencia del modelo como un mecanismo de inserción global que ha permitido un crecimiento vertiginoso del comercio exterior mexicano, éste se dio en un contexto de desequilibrios y disparidades regionales que no fueron consideradas al momento de su implementación. De acuerdo a Delgadillo (2008), ha existido una profundización de los desequilibrios regionales al interior del país como resultado del TLCAN, lo cual a su vez ha acentuado la desigualdad social en las entidades federativas del país. El autor señala que las dinámicas económicas de los estados son excluyentes y contrapuestas en términos de sus propios intereses y que, a partir de dicho proceso, solo se han favorecido a ocho de las 32 entidades federativas del país.

De igual manera, Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2006) señalan que si bien el TLCAN ha generado un auge exportador, un ingreso importante de flujos de inversión, así como una reducción significativa del déficit fiscal y

control de la inflación, los niveles de crecimiento económico y la velocidad con la que se ha dado, no han sido suficientes para atender los requerimientos de empleo que tiene el país, ni para elevar la generación de valor agregado y mitigar los efectos de las importaciones de insumos de capital y bienes intermedios para la producción nacional.

En términos generales, existen coincidencias con el éxito, medido a través del comercio exterior, la inversión y la coordinación macroeconómica que ha tenido el TLCAN, pero al mismo tiempo se plantea que existen algunos desafíos pendientes. Espinoza y Serra Puche (2004) señalan que la pérdida relativa de las ventajas proporcionadas por el TLCAN se han dado por la ausencia de reformas estructurales para incrementar la competitividad del país, así como por el incremento significativo de tratados de libre comercio entre la economía estadounidense y otros países de América Latina, y aún más específicamente por la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio.

A partir de lo anterior y de la dinámica creciente de la competencia global, las inversiones realizadas buscan esquemas de mercados que ofrezcan las mejores ventajas competitivas como reducciones en restricciones fiscales, costos laborales competitivos, mayor productividad, baja volatilidad en el entorno económico y financiero, así como mayores y eficientes vías de comunicación. En este contexto, México vivió una creciente expansión comercial hacia Estados Unidos gracias a las ventajas logradas a través del TLCAN, la situación geográfica y los reducidos costos laborales; sin embargo, algunos datos comparables señalan que esta relación se ha modificado en beneficio de otras economías, principalmente de China.

De la Cruz y Núñez (2005) han demostrado que la pérdida de participación de las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos debido a la proliferación de las exportaciones de China hacia este mercado. Por lo que, China ha podido incrementar significativamente esta proporción: en 1989 le correspondía únicamente el 2.5 % del total, situación que contrasta con el 18.7 % que alcanzó en 2012, lo cual le convirtió en su principal proveedor.

El problema de fondo es que los arquitectos de la política comercial dejaron de lado el fomento industrial. La dinámica de China tiene efectos importantes sobre diferentes economías alrededor del mundo. Diversos autores coinciden con el efecto que tiene sobre el sector exportador de otras regiones y países, particularmente de aquellos relacionados con la manufactura (Ahearne, Fernald, Loungani y Schindler 2003; Eichengreen, Rhee y Tong, 2004; de la Cruz y Núñez, 2005 y Chiquiar y Ramos-Francia, 2005). De igual manera, tiene una influencia negativa sobre la participación de inversión extranjera directa (IED) de América Latina a nivel global (Chantasawat, Fung, Iizaka y Siu, 2004).

Países con una estructura de producción similar a la de China o bien aquellos donde la IED se concentra en manufacturas presentan un mayor nivel de competencia con el país asiático (Contreras y Mello, 2002 y García-Herrero y Santabárbara, 2005). También aquellos países con exportaciones

intensivas en mano de obra enfrentan un fuerte desafío por parte de los productos chinos (Shafaeddin, 2002). Se ha probado que la dinámica de su economía afecta los mercados laborales y la exportación de países que tienen una canasta exportadora ligada a las manufacturas, como lo son México, India, algunos países del sudeste asiático y en general a una parte sustantiva de los países miembros de la OMC (Contreras y Mello, 2002; Agarwal y Wu, 2004; de la Cruz y Núñez, 2005; Rasiah, 2005 y Schott, 2006). De igual manera, el ascenso de China también afecta negativamente a los productores y trabajadores norteamericanos ligados a algunas industrias textiles poco competitivas (Dardick, 2005).

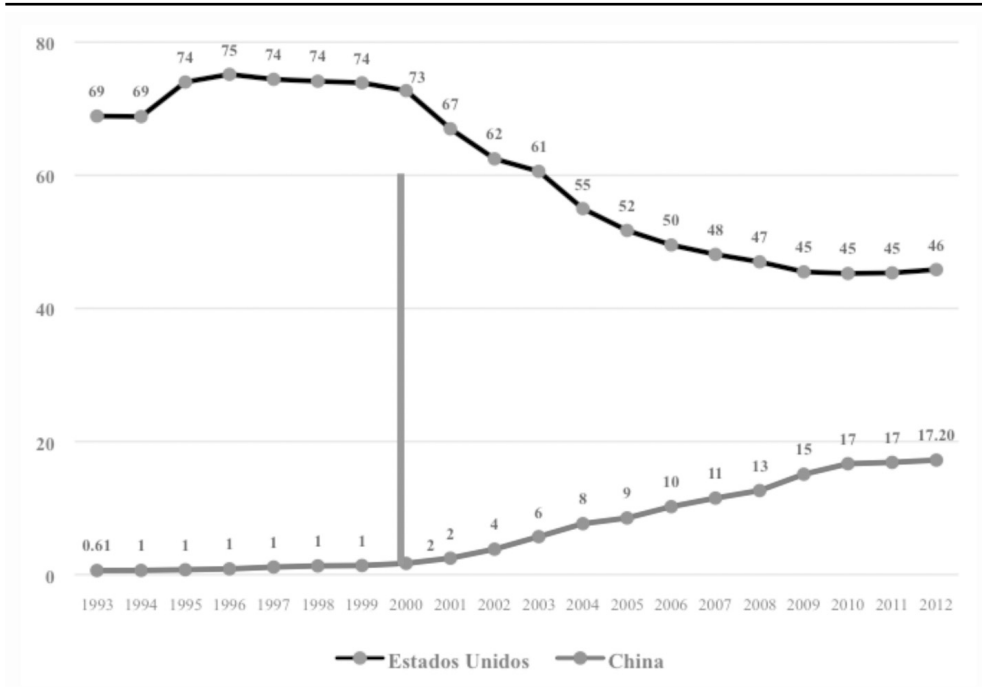
Para el caso concreto de México, se ha demostrado que sostiene una fuerte competencia con el país oriental, fundamentalmente en la exportación de bienes manufacturados relacionados con las industrias de la electrónica, computación, maquinaria y equipo eléctrico, plásticos, hierro, acero, equipo óptico, así como los artículos textiles que en conjunto conforman un 74% de la canasta exportadora de México hacia Estados Unidos.<sup>7</sup> Dado que en los últimos años parte de estos bienes han sido en los que China ha cimentado su expansión comercial, la sustitución de bienes mexicanos por parte de la economía china es posible y delicada (Frishtak, 2004, Chiquiar y Ramos-Francia, 2005), sobre todo por el hecho de que México concentra un 84% de sus exportaciones totales en el mercado de Estados Unidos.

La interacción de largo plazo de México con China es negativa, lo cual es consistente con el hecho de que los vínculos económicos entre ambos países, básicamente, se dan por el aumento de las exportaciones de China hacia el mercado mexicano, particularmente de insumos intermedios. La ausencia de flujos comerciales y financieros relevantes que vayan de México hacia el país asiático implica que el primero no se encuentra en capacidad de aprovechar el sobresaliente desempeño de China. De manera específica, se tiene una relación de largo plazo negativa de las exportaciones de China sobre el PIB mexicano, implicando que el incremento observado en las exportaciones chinas ha generado un retroceso en la capacidad productiva de México (De la Cruz y Veintimilla, 2012).

La situación descrita, aunado al magro crecimiento económico, permite cuestionar el alcance de la firma e implementación del TLCAN y los diversos acuerdos comerciales signados sobre el ritmo de la actividad económica mexicana (Tornell, Westerman y Martínez, 2004, Puyana y Romero, 2004; Moreno-Brid, Santamaría, Rivas Valdivia, 2005 y Pacheco-López, 2005). ¿Por qué incluir a China en el análisis del TLCAN? Primordialmente porque actualmente exporta a México insumos intermedios y bienes finales que antes se producían en Estados Unidos (Gráfica 7).

<sup>7</sup> Sin petróleo.

**Gráfica 7**  
**Participación % de las importaciones no petroleras que México realiza de Estados Unidos y China**



Fuente: Banco de México.

#### IV. Metodología

La investigación analiza las interrelaciones de causalidad, en el sentido de Granger, existentes entre la productividad, la competitividad, la informalidad y diversas medidas de ingreso económico de México con las importaciones que realiza de Estados Unidos, Canadá y China. Como consecuencia la metodología aplica pruebas de causalidad realizadas en vectores autorregresivos (VAR) y de cointegración (VEC) diseñados para un análisis dinámico del comportamiento de las variables citadas. La elaboración de los vectores tiene su fundamento en las propuestas de Liu, Burridge y Sinclair (2002); Chandana y Paratab (2002) y Toda y Yamamoto (1995) para estudiar las interrelaciones entre variables no estacionarias que además pueden llegar a presentar cointegración.

El estudio incorpora la información histórica disponible se las variables y con ellos captura los vínculos existentes entre las mismas. Con funda-

mento a la descripción previa, la propuesta aquí planteada evita los problemas que se presentan cuando se aplican pruebas de la causalidad para series no estacionarias, que además pueden estar cointegradas. Consecuentemente, en una primera etapa se comprueba la existencia y número de raíces unitarias.<sup>8</sup> En segunda lugar se prueba si hay relaciones de cointegración y en caso de ser así el número de las mismas.<sup>9</sup> Finalmente, se construye el VAR o VEC respectivo sobre el cual se puede probar el sentido de la causalidad, para lo cual se aplican, de manera respectiva, restricciones cero sobre los rezagos de las variables contenidas en el vector. En los casos de la existencia de cointegración adicionalmente se utiliza la metodología de Toda y Yamamoto (1995) para realizar un segundo grupos de vectores y contrastar si los resultados son similares a los arrojados por los VEC. En este sentido el procedimiento abre la posibilidad de establecer, variable por variable, la existencia de causalidad y la dirección de la misma, ya sea sobre los rezagos del VAR o del VEC.

## V. Resultados

Quienes argumentan a favor del libre comercio, sin considerar necesaria una política de fomento y desarrollo industrial, aducen que la economía mexicana se ve favorecida por la importación de insumos, maquinaria y equipo para producir y luego exportar. Los resultados de las estimaciones realizadas en el presente capítulo indican lo contrario, y que el intercambio comercial bajo el marco del TLCAN y de su complemento con China son insuficientes para resolver los problemas productivos, competitivos y de mercado interno de México. En primera instancia se obtuvo que la importación de bienes importados y de bienes de capital no exhiben una causalidad sobre la competitividad de México.<sup>10</sup> Una situación similar ocurre cuando se analiza el efecto que tienen las importaciones que se realizan de Estados Unidos, Canadá y China. Lo descrito se encuentra confirmado con la evidencia proporcionada por el indicador de competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial, el cual marca un retroceso de la posición global de México al mismo tiempo que aumentan sus compras al exterior.

Una situación similar se desprende de la revisión de las exportaciones y su impacto sobre la competitividad. No hay un efecto causal positivo de las ventas totales, de manufactura (la mitad de las cuales es maquila de nulo valor agre-

<sup>8</sup> Se aplicaron las de Dickey-Fuller aumentada (ADF), de Phillips-Perron (PP), y la de Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shin (KPSS).

<sup>9</sup> Se utilizó la desarrollada por Johansen y Juselius (1990).

<sup>10</sup> La competitividad se midió con el indicador del Foro Económico Mundial. Estimación realizada para el periodo 1996-2013.



gado) y las que van a Estados Unidos y Canadá sobre la competitividad. El único resultado que genera una causalidad favorable para México es el de las exportaciones que envía a China, probablemente porque para penetrar en dicho mercado se necesita elevar sustancialmente la capacidad productiva, logística y administrativa. El problema es que estas últimas son una cantidad muy inferior al total de las ventas al exterior que el país realiza cada año.

Un aspecto que se analizó es el de los salarios como mecanismo para ganar competitividad en los mercados internacionales. Durante los últimos 25 años se ha utilizado al control de los salarios como elemento para aumentar la competitividad de las exportaciones mexicanas, situación que no ha ocurrido y que si ha debilitado al mercado interno. En este aspecto la estimación muestra que si hay una causalidad bidireccional entre la competitividad y el salario mínimo real, pero que ello inhibe la competitividad de la economía mexicana, es decir, en el largo plazo tiene un efecto negativo.<sup>11</sup> Además, se muestra que la pérdida de competitividad afecta negativamente al salario. Por tanto, se infiere que México ha caído en un círculo vicioso en donde la política aplicada de contención a los salarios va en contra de la competitividad y que ello a su vez afecta las remuneraciones que reciben los trabajadores, y con ello el desarrollo del mercado interno.

Concatenado con lo descrito hay otro resultado relevante, hay una causalidad que va del salario mínimo hacia las importaciones que el país hace de China: la pérdida de poder adquisitivo aumenta las compras al país asiático. Por tanto, el no incrementar la competitividad ha provocado una caída en el salario y eleva el déficit que México tiene con China.

En el caso de la productividad los resultados son similares.<sup>12</sup> Se argumenta que las importaciones favorecen la productividad de la economía mexicana; sin embargo, la evidencia estadística muestra que ello no es del todo correcto. De acuerdo a cifras de la OCDE entre 1992 y 2012 el crecimiento promedio anual de la productividad (PIB por hora trabajada) de México fue 0.5%, para el caso de Corea del Sur fue de 4.5% y el promedio de la OCDE de 1.5%. Esto por si solo muestra que el modelo de apertura, en donde el TLCAN es columna vertebral no ha incidido favorablemente. Las estimaciones realizadas permiten señalar que la productividad laboral de México no tiene un vínculo causal con las importaciones que se realizan de Estados Unidos, Canadá y China. Sin embargo, si se debe notar que en el sentido contrario si hay evidencia: aumentos de productividad laboral favorecen las compras de productos chinos, aunque no la proveniente de los otros dos países. Para el caso de Canadá no hay

<sup>11</sup> Se estimó el periodo 1996-2013.

<sup>12</sup> Por la disponibilidad de información se utilizaron datos trimestrales desde el 2005 al 2013. Los resultados para el caso de la productividad y las importaciones que México realiza de China son similares a los obtenidos de manera general por De la Cruz y Veintimilla (2012).

evidencia estadísticamente relevante. Lo anterior implica que en realidad no hay un impacto positivo de las importaciones sobre la productividad laboral, y que los beneficios citados por los impulsores del TLCAN no hay llegado a la base productiva de México.

Cuando se realiza una revisión para los dos sectores más relevantes de la economía mexicana, el secundario y el terciario (industrial y de servicios respectivamente) los resultados no son muy diferentes: hay una ausencia de interrelación causal de las importaciones que México realiza de China sobre la productividad de dichos sectores. En el caso de Estados Unidos sí se encuentra una relación de las importaciones sobre la productividad del sector industrial, aunque no así sobre los servicios. Por tanto, el efecto positivo de esto último no es homogéneo para toda la economía, particularmente porque no hay evidencia de un vínculo causal que vaya del sector industrial al de los servicios, probablemente por la ruptura que hay en las cadenas productivas. La interrelación positiva de las importaciones que se hacen de Estados Unidos y la productividad industrial de México tiene su fundamento en la interacción del sector de las manufacturas de ambos países, en donde si bien hay una preponderancia de la maquila también es cierto que existen empresas transformadoras que tienen un fuerte intercambio comercial, financiero y tecnológico. En lo que respecta a Canadá no se encontró evidencia de causalidad.

Se debe citar que la productividad laboral del sector de los servicios favorece tanto la productividad del sector industrial como las importaciones de productos chinos. En el primer caso hay un vínculo positivo: la mayor eficacia en los servicios que se proveen favorece la productividad laboral industrial. No obstante, para las importaciones chinas la estimación genera un producto adverso: aumentar la productividad laboral en el sector servicios reduce las importaciones chinas. El fallar en aumentar la eficacia productiva provoca que el país deba comprar más al exterior.

Además si bien hay un aumento de productividad laboral en el sector industrial por las importaciones de Estados Unidos, el problema es que ello también tiene una causalidad positiva sobre las importaciones que se realizan de China. Situación que se explica por el proceso maquilador y de manufactura en general mexicano: alta dependencia de insumos, maquinaria y equipo foráneo, que si bien sirven para exportar no permiten una mayor integración de las cadenas productivas nacionales y explican porque solamente se tiene un 30% de contenido propio en las exportaciones.

Hay otro elemento a considerar, la incidencia que el TLCAN tiene sobre el mercado interno. Las exportaciones realizadas al área del tratado comercial no tuvieron un efecto causal sobre el PIB. Pero en el caso de las importaciones se tienen resultados relevantes para el mercado interno. En el caso de Canadá no hay una causalidad sobre aspectos salariales, de productividad y del mercado informal. No obstante la situación es distinta para las compras realizadas a China y Estados Unidos.

En lo correspondiente a la economía norteamericana, hay un efecto negativo sobre la población ocupada en la informalidad, los bienes y maquinaria que se adquieren de dicho país permiten disminuir su incidencia.<sup>13</sup> Sin embargo para el caso de las compras a China la situación es distinta, aumenta el tamaño de la población ocupada en la informalidad. Parte de ello se explica es por la naturaleza de los bienes adquiridos, en el caso de los productos chinos el contenido de valor agregado y calidad es menor que para los comprados en Estados Unidos. También influye su uso, los productos chinos nutren los mercados informales en México. No puede soslayarse otro resultado: el tamaño de la población ocupada en la economía informal si influye sobre las importaciones a Canadá, Estados Unidos y China, el tamaño del mercado que representa termina por favorecer la compra al exterior, el problema de ello no necesariamente termina por elevar el bienestar.

Una evaluación del Indicador de Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP), las importaciones y la productividad permite corroborar lo descrito.<sup>14</sup> El ITLP refleja el hecho de que personas con ocupación no tienen el ingreso suficiente para superar las líneas oficiales de bienestar. Lo que se observa es que las importaciones de Canadá no influyen sobre el ITLP. Sin embargo, las de Estados Unidos y China si lo hacen. En el primer caso se reduce la precarización, pero para las compras al país asiático hay un efecto causal negativo sobre las condiciones laborales de los trabajadores mexicanos. Lo correspondiente a la productividad laboral es un resultado esperado, su aumento disminuye la precarización laboral enmarcada por el ITLP.

El efecto de las precarización que las importaciones provenientes de China causan al mercado interno entra por la parte salarial. Los resultados muestran que las compras al país asiático tienen una causalidad positiva sobre el número de personas que ganan menos de un salario mínimo y entre uno y dos salarios mínimos. Por el contrario no tienen efectos sobre los trabajadores que ganan entre dos y tres salarios mínimos, entre tres y cinco salarios mínimos<sup>15</sup> y más de cinco salarios mínimos. En resumen hay un vínculo positivo de las importaciones realizadas de China hacia el número de personas que tienen bajos ingresos salariales.

En el caso de las importaciones que provienen de Estados Unidos tienen una relación causal sobre el número de personas que ganan más de 3 salarios mínimos, incluyendo los de mayor salario. El problema es que ello deja fuera de sus beneficios a más de 25 millones de trabajadores. Básicamente se debe a que la mayor parte de los altos ingresos se paga en empresas de más de 100 empleados particularmente en las grandes empresas. Si se considera que 750 empresas de manufacturas concentran el 75% de las exportaciones totales del sector y que 1,000 empresas generan el 65% del valor agregado de la economía nacional, se

<sup>13</sup> Estimaciones realizadas con datos trimestrales entre 2005 y 2013.

<sup>14</sup> Estimaciones realizadas con datos trimestrales entre 2005 y 2013.

<sup>15</sup> No se encontró causalidad sobre quienes no perciben ingresos.

entiende su capacidad de pagar bien. El problema radica en que el resto de las 3.7 millones de empresa no tiene dicha posibilidad, esencialmente por su baja productividad, la cual no fue favorecida por la entrada al TLCAN y si es mermada por las importaciones de China.

Por tanto las estimaciones realizadas permiten establecer que el TLCAN tiene efectos limitados sobre los salarios, la productividad y la informalidad en México. No ha elevado la productividad de la economía y su competitividad. Además se encuentra el factor de China país que tiene más efectos negativos que positivos para la economía mexicana.

## VI. Conclusiones

A 20 años del TLCAN la evidencia muestra que no es suficiente para generar desarrollo. Ello enmarca el déficit que tiene el TLCAN con México, a pesar de los enormes cambios institucionales realizados para adaptarse a la globalización. Las estimaciones realizadas muestran que sus efectos son limitados, prácticamente no ha favorecido el aumento de la productividad, la competitividad y el aumento de los salarios en México. Para México el TLCAN tiene vida por su relación comercial con Estados Unidos, su vínculo con Canadá es muy limitado. Eso sería un primer cambio a realizar en los siguientes años para aprovechar mejor el marco del tratado.

Desde la apertura comercial, el país ha consolidado una política económica enfocada en el sector externo como mecanismo de crecimiento, siendo el sector manufacturero el principal detonador del mismo. No obstante, dicho esquema limita la capacidad de crecimiento del país, ya que la evidencia empírica señala que los productos de exportación manufacturera corresponden a bienes de bajo valor agregado, la mitad es maquila. Para la producción de éstos es necesario contar con bienes de capital y de uso intermedio importados, no obstante dicha dinámica no garantiza el impulso de una evolución económica integral, en la medida en que ésta no favorece el desarrollo del mercado interno y por lo tanto no fomenta la mejora salarial, la creación de empleos y consecuentemente no incentiva la demanda. Las estimaciones muestran que el impacto de las importaciones realizadas por México desde Estados Unidos y Canadá tienen efectos limitados sobre las variables claves de productividad y competitividad. Además el modelo de exportación mexicano requiere cada vez mayor participación de bienes chinos, y los cálculos realizados indican que ello va en detrimento de la competitividad, productividad y el mercado interno nacional.

La falta de crecimiento de la economía no solo muestra un precario grado de avance, plantea un retroceso que no es menor en términos de productividad, competitividad y sobre todo de desarrollo. En este sentido, el modelo económico implementado a finales de la década de los años ochenta, y reforza-

do por el TLCAN, no ha tenido el impacto estimado sobre la economía nacional. El impacto en el crecimiento de variables clave como la productividad, la competitividad y los salarios es modesto o nulo.

De igual manera se debe citar el efecto que tiene un socio comercial infiltrado en el TLCAN, China. Su creciente participación en la zona de libre comercio de América del Norte tiene implicaciones adversas para México, por lo que este último debe modificar su estructura productiva, fomentar el desarrollo de sus cadenas productivas, particularmente las industriales, y los servicios de alto valor agregado.

Mantener la política de fincar al comercio exterior como el motor de crecimiento de la economía mexicana es insuficiente, es prioritario desarrollar los sectores y regiones estratégicas de la economía mexicana. Evitar el aumento de las brechas industriales es fundamental, aumentar el contenido nacional de las exportaciones puede abrir el camino para que las pequeñas y medianas empresas participen de los beneficios del comercio internacional, al mismo tiempo que aumenta la productividad y competitividad del país. Ello permite que la inversión llegue a sectores hasta ahora marginados, y que se desarrolle el mercado interno. Hacer ello requiere de una política de fomento industrial, con contenido nacional.

Las reformas estructurales aplicadas deben ir en este sentido. La Reforma Financiera debe ser el brazo para hacer sustentable la actividad productiva. La educación es fundamental para mejorar el contenido de innovación y valor agregado, pero se requiere que llegue a la educación tecnológica medio superior y superior. La Reforma Fiscal debe para evitar que los impuestos afecten la rentabilidad de las empresas, el gasto público para impulsar el incremento de infraestructura productiva y apoyar el desarrollo social. La Reforma Energética es fundamental para disminuir costos de electricidad, gas y derivados del petróleo. Sin embargo, para ello se debe fomentar su procesamiento en México.

De no aplicarse un cambio en el modelo económico, el TLCAN y otros acuerdos comerciales seguirán teniendo los efectos descritos, y la presencia de China seguirá eclipsando el desarrollo de México.

Una política económica que promueva el crecimiento productivo, la creación y sostenibilidad de empresas de mayor valor agregado, con un desarrollo tecnológico superior es necesaria para darle un nuevo impulso al TLCAN. Ello permitiría atender los requerimientos estructurales más básicos como mayores niveles de inversión, generación de empleos suficientes y dignos, así como las necesidades más básicas de la población más vulnerable del país.

## VII. Bibliografía

Ahearne, A., J. Fernald, P. Loungani y J. Schindler (2003). "China and Emerging Asia: Comrades or Competitors?", Federal Reserve of Chicago Working Paper, No.27

- Argawal, J. y T. Wu (2004). "China's Entry to WTO: Global Marketing Issues, Impact and Implications for China", *Internacional Marketing Review*, Vol. 21, pp. 279-300.
- Brown, D., A. Deardorff y R. Stern, (1994). "Estimates of a North American Free Trade Agreement", Federal Reserve Bank of Minneapolis Manuscrito.
- Buitellar, P. y R. Padilla (1996). "El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales", *Estudios Económicos*, pp. 77-116.
- Bulmer-Thomas, V. (2000), *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Chandana, C. and Paratab, B. (2002), "Foreign Direct Investment and Growth in India: A Cointegration Approach", *Applied Economics*, Vol. 34, 1061-1073.
- Chantasawat, B., K. Fung, H. Iizaka y A. Siu (2004), "Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People's Republic of China Effect?", ADB Institute Discussion Paper, No.17.
- Chiquiar, D. y M. Ramos-Francia (2005). "Trade and business-cycle synchronization: Evidence from Mexican and U.S. Manufacturing Industries", *North American Journal of Economics & Finance*, Vol. 16 Issue 2, pp.187-216.
- Clark, D., T. Fullerton y D. Burdorf (2001). "Intra-Industry Trade Between the United States and Mexico: 1993-1998", *Estudios Económicos*, Vol. 16, pp.167-183.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Recuperado en enero de 2012, de [www.coneval.gob.mx](http://www.coneval.gob.mx)
- Contreras, G. y P. Mello (2002). "La competitividad de las exportaciones chinas en los mercados de Estados Unidos y Japón", Centro de Economía Aplicada Universidad de Chile, Documento de Trabajo 152.
- Dardick, T. (2005). "The U.S-China Safeguard Provision, the GATT and Thinking Long Term", *Chicago Journal International Law*, Vol. 6, pp. 467-478.
- De la Cruz, J. y J. Núñez (2005). "Evolución de las importaciones de Estados Unidos, posibles implicaciones para el sector externo de México" en Alfredo Sánchez Daza (Coordinador), *Procesos de Integración Internacionales y de México*, Editorial EON y la Universidad Autónoma Metropolitana.
- De la Cruz, J. y Veintimilla, V. (2012). *The Effects of China Performance on World Economic Growth, an Empirical Approach*, *International Journal of Business, Humanities and Technology* Vol. 2 No. 2; March 2012
- Delgadillo, J. (2008) *Desigualdades territoriales en México derivadas del tratado de libre comercio de América del Norte*. *Revista Eure* (Vol. XXXIV, N° 101), pp. 71-98. Santiago de Chile, abril de 2008
- Eichengreen, B.; Y. Rhee y H. Tong (2004), "The Impact of China on the Exports of other Asian Countries", National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 10768.
- Espinosa, E. y Serra, J. (2004) *Diez Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte* en García Alba, et. al. (coordinadores), México, *El Nuevo Milenio Mexicano*, Tomo I: México en el Mundo, Editorial EON.

- Frischtak, C. (2004). "Multinational Firms' Responses to Integration of Latin American Markets", *Business and Politics*: Vol. 6: No. 1, Article 5.
- \_\_\_\_\_. "Multinational Firms' Responses to Integration of Latin American Markets", *Business and Politics*: Vol. 6: No. 1, Article 5.
- García-Herrero, A. y D. Santabárbara (2005). "Does China have an Impact on Foreign Direct Investment to Latin America?", Banco de España, Documento de Trabajo, No. 0517.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Recuperado el 1 febrero de 2011, de <http://inegi.org.mx/>
- Liu, X., Burridge, P. and Sinclair P. (2002), "Relationship between Economic Growth, Foreign Direct Investment and Trade: Evidence from China", *Applied Economics*, Vol. 34, 1433-1440.
- Moreno-Brid, J., J. Santamaría, J. Rivas (2005). "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled", *Development & Change*, Vol. 36, pp. 1095-1119.
- Pacheco-López, P. (2005). "The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade and Growth: the Case of Mexico", *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer 2005, Vol. 27, pp. 595-619.
- Puyana, A. y J. Romero (2004), "Apertura comercial y remuneraciones a los factores: la experiencia mexicana", *Estudios Económicos*, Vol. 19, 285-325.
- Rasiah, R. (2005), "The Competitive Impact of China on Southeast Asia's Labour Markets", *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 35, 447-470.
- Rozo C. (1998). El acuerdo de libre comercio en la disputa por la hegemonía mundial, en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino? Siglo XXI Ed. Y UNAM*, pág. 169-188, México
- Schott, P. (2006), "The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis a vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD", *Inter-American Development Bank Occasional Paper*, No. 36.
- Shafaeddin, S. (2002), "The Impact of China's Accession to WTO on the Exports of Developing Countries", *UNCTAD Discussion Papers*, No. 160.
- Toda H. and Yamamoto I. (1995): "Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibility Integrated Process", *Journal of Econometrics*, and 66, 225-50
- Tornell, A., Westermann, F. y Martínez, L. (2004). "NAFTA and Mexico's Less-Than-Stellar Performance", *National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 10289*, Cambridge, Massachusetts.
- Velásquez, R., (2003) "Orígenes, objetivos y estructura institucional del TLCAN, en Roy, J.; Domínguez R.; Velásquez, F., *Retos e interrelaciones de la integración regional*, Plaza y Valdés, México, pp. 219 - 232.
- World Economic Forum. *Global Competitiveness Report 2013-2014*. Recuperado el 28 de diciembre de 2013, de <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness->