

# 25 Años del TLCAN: evolución del sector manufacturero de exportación en México

*25 Years of NAFTA: evolution of the export manufacturing sector in Mexico*

**Diana López Hernández<sup>1</sup>**



## Palabras clave

*Orden económico internacional  
Integración económica  
Negociaciones comerciales  
Estudios de industria: manufacturas*

## Key words

*International Economic Order  
Economic Integration  
Trade Negotiations  
Industry Studies: Manufacturing*

**Jel:** *F02, F15, F13, L6*

<sup>1</sup> Doctora en Economía. Profesora Asociada “C” de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la UNAM. [dianalhe@economia.unam.mx](mailto:dianalhe@economia.unam.mx)

## Resumen

En este trabajo se analizan los cambios en la estructura del sector manufacturero de exportación tras veinticinco años de vigencia del TLCAN. Se muestra que con el TLCAN hubo un cambio en la estructura y valor de las exportaciones. México pasó de exportar materias primas, como petróleo y bienes agrícolas, a exportar manufacturas incrementándose sustancialmente su valor. A pesar de que, en términos de expansión y transformación del sector exportador mexicano, estos 25 años de operación del TLCAN han sido exitosos; las exportaciones manufactureras no han logrado convertirse en el pivote de crecimiento que se esperaba debido, entre otros factores, a la alta dependencia de insumos importados, su concentración en un solo mercado y unas cuantas ramas manufactureras, así como la falta de políticas económicas de acompañamiento.

## Abstract

This paper analyzes the changes in the structure of the export manufacturing sector after 25 years of NAFTA. It is shown that with NAFTA there was a change in the structure and value of exports. Mexico went from exporting raw materials, such as oil and agricultural goods, to exporting manufactures, substantially increasing their value. Despite the fact that, in terms of the expansion and transformation of the Mexican export sector, these 25 years of NAFTA operation have been successful; manufacturing exports have not managed to become the growth pivot that was expected due, among other factors, to the high dependence on imported inputs, their concentration in a single market and a few manufacturing branches, as well as the lack of accompanying economic policies.

## Introducción

Con las reformas estructurales de los años ochenta del siglo xx, México inició un proceso de ajuste, estabilización y cambio estructural cuyos pilares fundamentales fueron: la reducción del tamaño del Estado en la economía, la reestructuración productiva y la apertura comercial. La reforma del sector externo adquirió así un papel protagónico. El sector exportador -en particular, la industria manufacturera de exportación- se convirtió en el eje de la nueva estrategia de crecimiento. Se esperaba que al transformar la estructura exportadora a favor de las manufacturas éstas se convertirían en el nuevo motor del crecimiento económico nacional.

Los ejes de las reformas en el sector externo fueron básicamente dos: el primero, eliminar las restricciones al comercio exterior, que consistían en precios oficiales y licencias a la importación y disminuir el número y dispersión de las tarifas arancelarias existentes. El segundo, consistió en la firma de acuerdos internacionales afines a la idea del libre comercio, entre los que destacan la adhesión, en julio de 1986, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y, de importancia particular, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Canadá y Estados Unidos (EUA), vigente desde el 1º de enero de 1994. Este acuerdo, fue el primero de su tipo entre economías con distinto nivel de desarrollo, dos plenamente desarrolladas (EUA y Canadá) y una subdesarrollada (México).

Para México, el TLCAN significaba la modificación institucional más importante al marco general de conducción del comercio exterior y de la Inversión Extranjera Directa (IED) (Moreno Brid, 2018: 253), es decir, garantizaba que las reformas de mercado fueran irreversibles, el

TLCAN era un candado para impedir a posteriores gobiernos revertir el proceso de apertura económica, privatización y desregulación jurídica (Salinas, 1992).

El anuncio de las negociaciones, la firma y puesta en operación del Tratado generaron opiniones diversas sobre sus posibles efectos de largo plazo en la economía mexicana. Para algunos, el acceso privilegiado al mercado más grande del mundo era la puerta de entrada al mundo desarrollado, favorecería la expansión de las exportaciones mexicanas -manufacturadas en particular- y una mayor diversificación de estas. Además, atraería un mayor flujo de inversión extranjera hacia el país que se traduciría en transferencia tecnológica y modernización de la planta productiva nacional. Veinticinco años después, este grupo reconoce que no se han alcanzado tales expectativas, pero aseguran que el Tratado ha sido el motor de la economía mexicana sin el que ésta habría caminado con mayor lentitud.

Un segundo grupo, considera que el TLCAN agudizó la polarización de la economía mexicana, concentrando los beneficios de la apertura comercial en unas cuantas empresas (grandes exportadoras vinculadas a los circuitos del comercio y financiamiento internacional) grupos y regiones, desvinculadas del resto del aparato productivo nacional, por lo que no solo no ha tenido el efecto esperado sobre el crecimiento económico del país, sino que ha contribuido a su desaceleración y estancamiento. Desde un punto de vista imparcial el TLCAN no ha sido ni el desastre que predecían sus opositores ni la salvación que aclamaban los que lo apoyaban (Moreno Brid, 2018: 256). A pesar de las altas expectativas que se crearon en torno al Tratado (véase Gazol, 2004), los objetivos de éste son, sencillamente, los convencionales de una zona de libre comercio: eliminar los obstáculos al comercio de bienes y servicios, promover la

competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, proteger la propiedad intelectual y procurar la eficacia en la aplicación y administración del tratado.

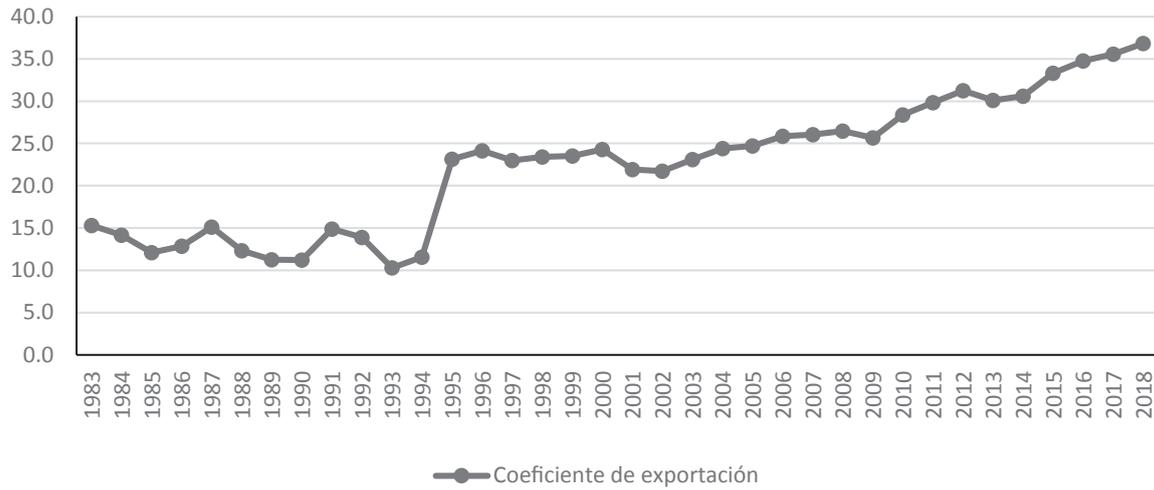
En términos estrictos el Tratado buscaba facilitar y aumentar los flujos de comercio de bienes y servicios con el propósito de convertir a las exportaciones en el impulso del crecimiento económico. Además, se buscaba atraer capitales no solo de los países socios sino también de otras económicas (principalmente de Europa y Asia) que ayudaran a ampliar y modernizar la capacidad manufacturera del país. En la perspectiva de una zona de libre comercio, el Tratado aparentemente ha cumplido sus objetivos, no contiene, además, instrumentos para alcanzar metas más ambiciosas.

## 1. Transformación de la estructura exportadora

Uno de los propósitos que se perseguía con la apertura comercial era la transformación productiva de la economía mexicana a fin de que la industria manufacturera de exportación se convirtiera en el pivote del crecimiento económico. La estrategia ha sido exitosa en cuanto a la nueva orientación de la economía al mercado externo. Como se aprecia en la gráfica 1, las exportaciones mexicanas en 2018 fueron el equivalente a 36.8% del PIB, tres veces más que en 1994 cuando eran apenas 11.5% del PIB. La economía mexicana se ha convertido así en una de las más abiertas del mundo, con un coeficiente de apertura de 74.8% del PIB en 2018.

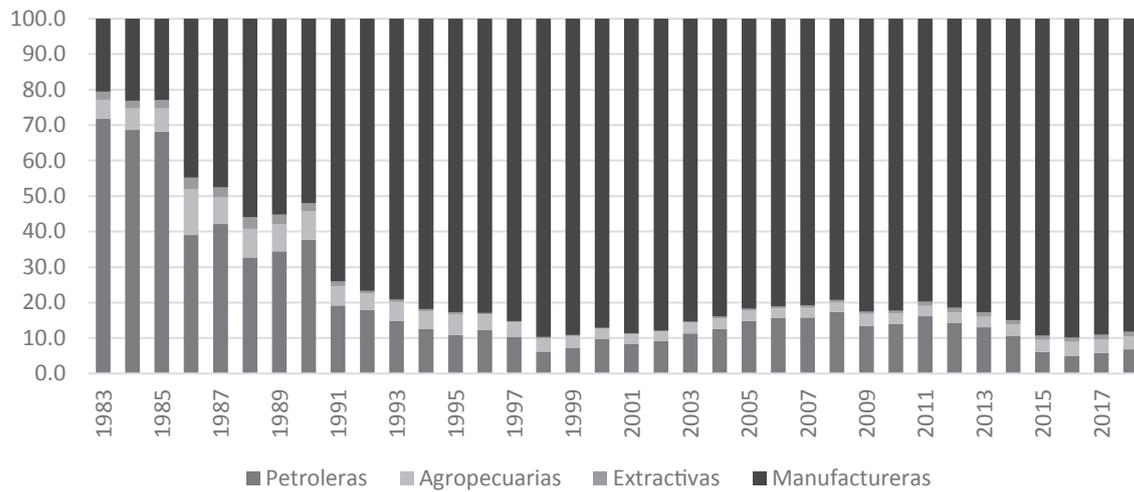
En cuanto a su estructura, las exportaciones registran un cambio significativo a favor de las manufacturas, en 2018, las exportaciones de la industria manufacturera representaron 88.2% del total exportado, cifra cercana al 81.9% de 1994, pero cuatro veces mayor que en 1983 (20.5%).

**Gráfica 1** Coeficiente de exportación, México 1983-2018  
Exportaciones como proporción del PIB (%)



Fuente: elaboración propia con información de INEGI y Banco de México.

**Gráfica 2** Exportaciones según sector de actividad, México 1983-2018  
Participación en las exportaciones totales (%)



Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

México dejó de ser un país exportador de petróleo y productos primarios para convertirse en un exportador neto de manufacturas, destaca, sin embargo, que esta transformación productiva inició antes del TLCAN, aunque, sin duda, el Tratado ayudó a consolidarla.

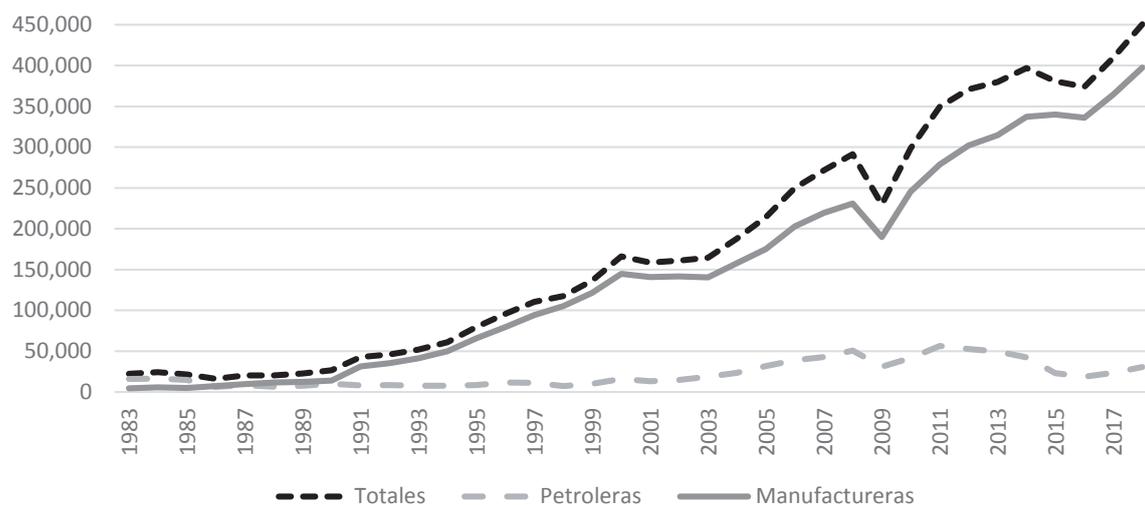
## 2. Dinamismo exportador

Respecto al objetivo de incrementar el volumen de comercio con el exterior, el TLCAN desempeñó un papel fundamental. Mientras el valor de las exportaciones se multiplicó tres veces entre 1983 y 1994 al pasar de 22,312 a 60,882

millones de dólares, entre 1994 y 2018, periodo de vigencia del TLCAN, se multiplicaron más de 7 veces (en 2018 el valor exportado fue de 450,572 millones de dólares). De manera particular, destaca el comportamiento de las exportaciones manufactureras, que pasaron de 4,583 millones de dólares en 1983 a 49,843 en 1994 y 397,514 en 2018, en este caso el mayor incremento se presentó entre 1983 y 1994, 16.4 veces, en tanto entre 1994 y 2018 el aumento fue de 8 veces. Con ello se refuerza el argumento sobre el cambio estructural del sector exportador, éste comenzó antes del TLCAN, con las reformas del sector externo de los años ochenta.

24

**Gráfica 3** Evolución de las exportaciones totales, petroleras y manufactureras, México, 1983-2018 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

Medidas por su tasa de crecimiento, las exportaciones también presentan un dinamismo importante (cuadro 1). Entre 1994 y 2018 las exportaciones totales del país crecieron 9.6% promedio anual, como es de esperar, este dinamismo se explica mayoritariamente por el comportamiento de las exportaciones manufactureras que en el mismo periodo crecieron 10% promedio anual -aunque las exportaciones petroleras crecieron 9.4% en promedio anual, un ritmo nada despreciable-, las exportaciones destinadas a EUA crecieron 9.4% promedio anual.

Pero, contrario a lo que podría suponerse, el impacto del TLCAN no ha sido lo espectacular que se esperaba, ya que entre 1983 y 1993, las exportaciones totales crecieron 10.8% promedio anual. Más significativo es el crecimiento de las exportaciones manufactureras, que en el mismo periodo crecieron 28.4% promedio anual, mientras las exportaciones destinadas a EUA aumentaron en promedio 15.7% en el mismo periodo. Es decir, que en el periodo de

vigencia del TLCAN las exportaciones han crecido 1.2 puntos porcentuales menos que en el periodo anterior, las manufactureras 18.4 y las dirigidas a EUA, 6.3 puntos porcentuales por debajo.

No obstante, si consideramos sólo el periodo de mayor dinamismo post-TLCAN, esto es de 1996 a 2000, vemos que las exportaciones totales crecieron, en promedio 16% al año, 5.1 puntos porcentuales más que en el periodo 1983-1993. El incremento de las exportaciones manufactureras fue 17.1%, 11.3 puntos porcentuales menos que en el periodo pre-TLCAN y las destinadas a EUA, 17.4%, solo 1.7 puntos porcentuales más. El dinamismo de este periodo se debe a la fuerte devaluación que sufrió el peso frente al dólar en 1994 [que] potenció el auge de las exportaciones, abaratándolas y en consecuencia incentivando la demanda. En el mismo sentido actuaron, el crecimiento económico que experimentó Estados Unidos en ese periodo, y el “efecto de una sola vez” del TLCAN (López & Rojas, 2019: 29).



### Cuadro 1. *Dinamismo económico y exportador, México 1983-2018* *Variación media anual (%)*

Concepto	1983-1993	1996-2000	1994-2018
Exportaciones totales	10.8	16.0	9.6
Exportaciones petroleras	-2.9	19.2	9.4
Exportaciones manufactureras	28.4	17.1	10.0
Exportaciones a Estados Unidos	15.7	17.4	9.4
PIB	1.9	5.4	2.5
PIB Manufacturero	2.3	7.5	2.3

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. Los datos del PIB se calcularon con base en valores constantes, año base 2013.

Como se aprecia, los beneficios del TLCAN en materia comercial fueron de un orden menor en comparación con la dinámica ascendente que ya se venía observando en las exportaciones mexicanas desde al menos una década atrás. El impulso exportador de México había iniciado con el cambio en la orientación de la política económica [...] de principios de los ochenta, cambio en el que la apertura comercial desempeñaba un papel central, entre otras razones porque se facilitaba la importación de materias primas, partes y componentes de todo tipo como medio para procurar competitividad a la oferta exportable. El TLCAN consolidó, institucionalizó, le dio sentido de permanencia (¿irreversibilidad?) a ese cambio y a esa apertura. Nada más, que no es poco (Gazol, 2004: 16).

### 3. Concentración exportadora

El notable auge de las exportaciones mexicanas y su recomposición radical a favor de las manufacturas intensivas en tecnología no se tradujo en mayor crecimiento económico, más aún, la actividad productiva continúa sumida en una trampa de muy lento crecimiento. Contrario a lo esperado, las exportaciones manufactureras no se convirtieron en el motor de empuje de la economía mexicana, de hecho, durante el periodo de vigencia del TLCAN, 1994-2018, el pro-

ducto interno bruto del país (PIB) creció 2.5% promedio anual, solo 0.6 puntos porcentuales más que en el periodo previo (1983-1993), en tanto el PIB del sector manufacturero tuvo una tasa media de crecimiento de 2.3% al año, igual a la del periodo anterior.

La limitada capacidad de arrastre del sector exportador sobre la actividad productiva nacional se explica, en parte, por su elevado nivel de concentración. El dinamismo exportador está concentrado en relativamente pocas empresas y dista mucho de derramar sus efectos positivos a gran parte de la economía, con lo que, a nivel agregado, su impacto es mucho menor al prometido.

Aunque la concentración de las ventas mexicanas al exterior en el mercado estadounidense es anterior al TLCAN, se acentuó con las reformas estructurales del sector y el Tratado en particular. En 1993 el 82.7% de las exportaciones mexicanas tenían como destino el mercado estadounidense, entre 1998 y 2004 esta cifra fue cercana al 90%, y en 2018, 79.5% de las exportaciones del país se dirigieron a este mercado. Si se suman las exportaciones destinadas a Canadá el porcentaje asciende a 82.6% en 2018. En particular, el auge de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense se dio en el periodo 1995-2000, cuando las ventas a ese país fueron 86.2% de las exportaciones

totales. Esto después de la devaluación del peso en diciembre de 1994, lo que abarató enormemente la mano de obra mexicana y otros insumos como la energía, en combinación con una baja fiscalidad y regulaciones ambientales laxas. Además, en esos años los Estados Unidos crecían muy por encima de su tendencia histórica (Véase Clavijo, 2008). Infortunadamente, para México, la gran diferencia de tamaño y desarrollo entre las dos economías hace que la mexicana sea desproporcionadamente sensible a los vaivenes de la economía estadounidense (López & Rojas: 29)(ver gráfica 4).

A la concentración por país de destino se suma la elevada concentración de las exportaciones manufactureras en una sola rama, Productos metálicos, maquinaria y equipo, que en 2018 representó el 77.3% de las exportaciones del sector, 7.4 puntos porcentuales más que en 1994. El otro 22.7% se distribuye entre las diez ramas restantes. Más aún, al interior de esta rama las exportaciones se concentran en dos sub-ramas, Para transportes y comunicaciones, 45% de las exportaciones de esta rama en 2018,

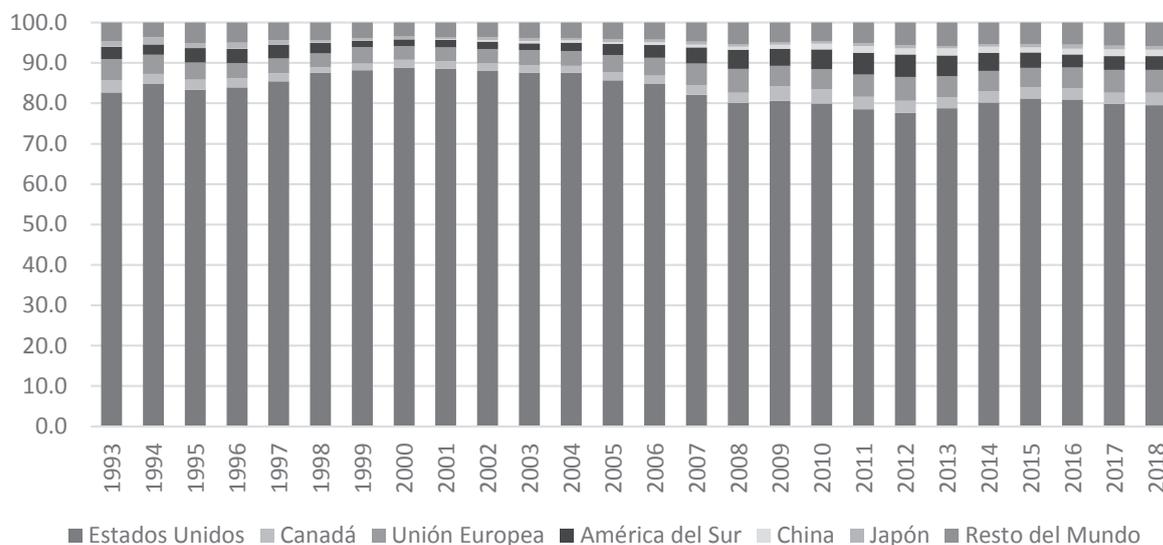
y Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, más de 28% de las exportaciones de la rama.

En cuanto a su participación en las exportaciones de la industria manufacturera, la sub-rama Para transportes y comunicaciones, representó el 36.9% en 2018, 10.7 puntos porcentuales más que en 1994 (26.2% de las exportaciones manufactureras); y la sub-rama Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, participó en 2018 con el 18.1% de las exportaciones manufactureras, en este caso se presenta una disminución de 12.4 puntos porcentuales, ya que en 1994 contribuía con 30.5% de las exportaciones totales de la industria. La sub-rama que ha ganado participación es Maquinaria y equipo especial para industrias diversas, que paso de representar 10.2% de las exportaciones manufactureras en 1994 a 15.7% en 2018.

Finalmente, al interior de la sub-rama Para transportes y comunicaciones, las exportaciones se concentran en una sola actividad, Productos automotrices, que representa el 96% de esta sub-rama, 35.8% de las exportaciones de la industria manufacturera.

### Gráfica 4

Exportaciones por país de destino, México, 1993-2018. Países seleccionados. Participación en las exportaciones totales (%)



Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

**Cuadro 2.** *Exportaciones de la industria manufacturera, México 1994-2018. Años seleccionados. Participación en las exportaciones de la industria manufacturera (%)*

Concepto	1994	2001	2007	2013	2018
Alimentos, bebidas y tabaco	2.8	2.6	3.4	4.1	4.5
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6.5	7.9	3.7	2.6	2.1
Industria de la madera	1.1	0.5	0.3	0.2	0.3
Papel, imprentas e industria editorial	1.1	0.9	0.9	0.6	0.5
Química	4.2	3.2	3.4	3.5	2.5
Productos plásticos y de caucho	3.0	2.5	2.9	3.1	3.0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1.9	1.4	1.3	1.2	1.0
Siderurgia	3.0	1.9	3.2	2.7	2.2
Minerometalurgia	2.4	1.4	3.5	4.1	2.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	70.7	75.3	74.5	74.6	77.3
Para transportes y comunicaciones	26.2	27.9	26.6	32.3	36.9
Productos automotrices	25.5	27.2	25.5	31.1	35.8
Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos	30.5	27.6	29.4	22.4	18.1
Maquinaria y equipo especial para industrias diversas	10.2	15.1	13.1	13.7	15.7
Otras industrias manufactureras	3.2	2.4	2.9	3.2	3.8

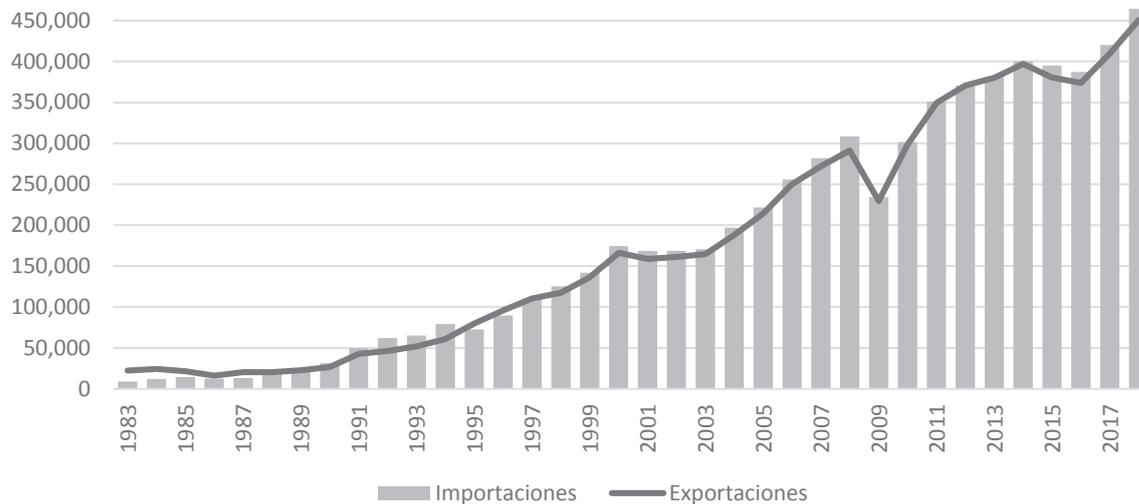
Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

#### 4. Mayor penetración de las importaciones

Además de la excesiva concentración exportadora, el éxito de las exportaciones ha ido acompañado de un crecimiento mayor en las importaciones, lo que contribuye a explicar la brecha que se abre entre el dinamismo externo

y el interno. Entre 1983 y 1994 el valor de las importaciones creció 8.8 veces, de 9,025 a 79,346 millones de dólares y 5.9 veces entre 1994 y 2018, las importaciones del último año fueron de 464,277 millones de dólares.

**Gráfica 5** Valor del comercio exterior, México 1983-2018 (millones de dólares)



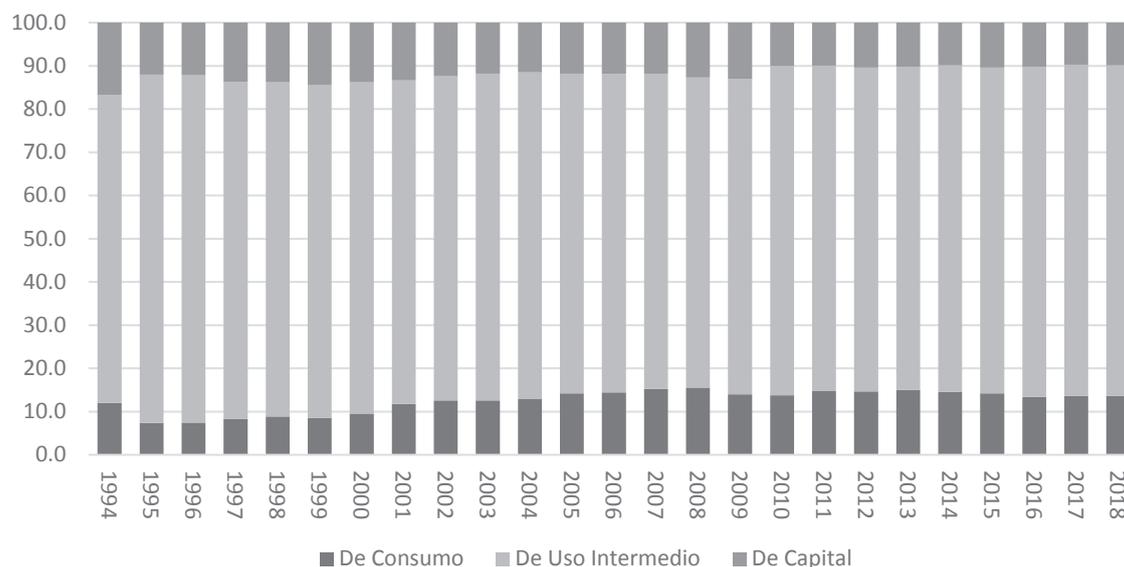
Fuente: elaboración propia con información de INEGI.

El problema radica en el hecho de que, para satisfacer la demanda de exportaciones, México ha tenido que elevar el contenido importado de las mismas, lo que se traduce en una dependencia creciente de materias primas y bienes intermedios importados. Las importaciones de bienes de uso intermedio pasaron de 71.2% del total importado en 1994 a 76.5%, las importaciones de bienes de consumo crecieron de 7.4% en 1995 a 13.6% en 2018 y las de bienes de capital de 16.8% en 1994 a 9.9% en 2018. Con base en la estructura de nuestras importaciones

podemos concluir, por un lado, que el sector exportador del país se integra básicamente por actividades de enclave y, por otra parte, que la producción nacional es insuficiente para satisfacer las demandas de consumo de la población, o bien, que el diferencial de precios favorece la importación de productos que bien podrían ser abastecidos con producción nacional. Claramente, esta dependencia hacia las importaciones mina el efecto de arrastre de la demanda externa sobre la actividad productiva de la economía doméstica.

**Gráfica 6**

Estructura de las importaciones por tipo de bien, México 1994-2018  
Participación en las importaciones totales (%)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

El hecho de que el sector exportador actúe, mayoritariamente, como enclave, ha derivado en la desarticulación de las cadenas productivas internas, al sustituir los insumos locales por proveedores externos, y la progresiva separación del sector exportador del resto de la economía.

Si consideramos el origen de las importaciones, éstas se encuentran más diversificadas que las exportaciones. Mientras que en 1994 el 71.1% de las importaciones procedía de la zona del TLCAN (69.1% de EUA, 2.0% de Canadá), en 2018 esta cifra disminuyó a 48.8% (46.5% de EUA, 2.3% de Canadá). En contraste, la participación de la economía China como proveedor del mercado mexicano ha crecido de forma espectacular en estos veinticinco años, de 0.6% en 1994 a 18% en 2018 (ver gráfica 7).

Aunque esta diversificación parezca favorable es preocupante que sea precisamente China el país cuya participación en el mercado mexica-

no haya crecido más, primero, porque nuestras exportaciones no han crecido al mismo ritmo lo que nos lleva a mantener un déficit comercial de -76,076 millones de dólares con el país asiático y, segundo, porque se trata de nuestro principal competidor dentro del mercado estadounidense.

Además, el origen y diversificación de las importaciones mexicanas responde a las decisiones de localización de las grandes empresas exportadoras, lo que contribuye a la desarticulación de las cadenas productivas del país. Como lo demuestran Molina y Zárate (2009) a partir del proceso de liberación acelerada, el comercio intraindustrial ha ganado terreno en los flujos de comercio. No obstante, el incremento en las exportaciones de este tipo se da en mayor proporción en los grupos menos dinámicos o de menor participación en términos de exportaciones, mientras que las actividades más ex-

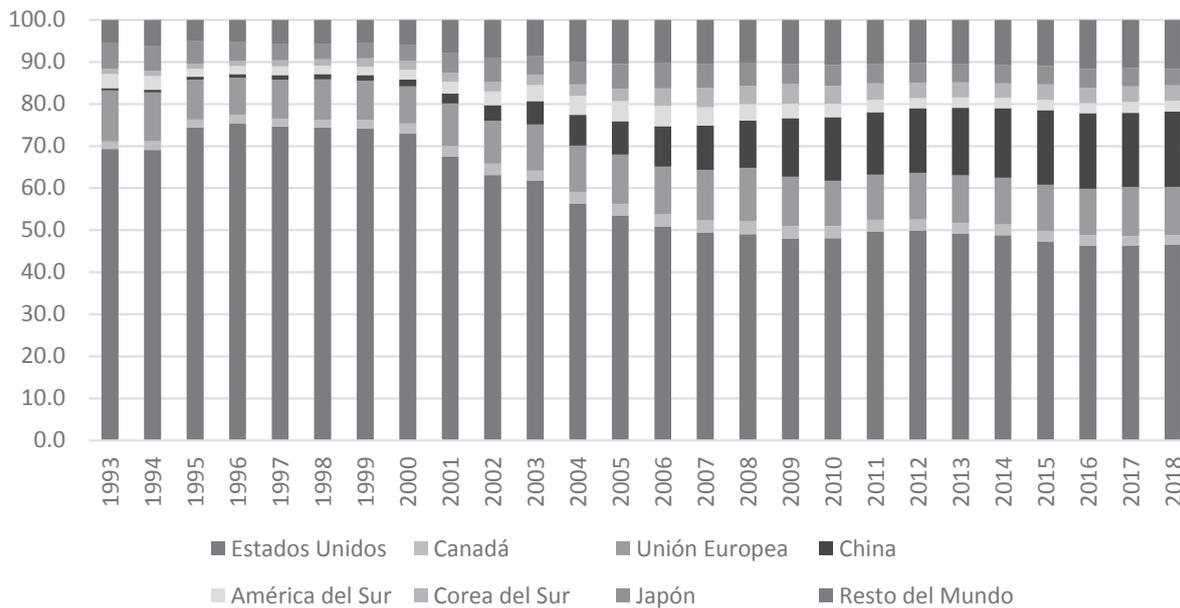
portadoras y productivas, conservan una mayor proporción de comercio basada en las ventajas comparativas en costos (interindustria).

La mayoría de las empresas oligopólicas que comandan este tipo de comercio son de propiedad extranjera y muy pocas son de capital nacional (Cemex y Citromex). Es decir, la mayor parte de estas empresas son plantas instaladas en el país que se dedican a actividades de ensamblaje dentro de una cadena productiva a escala mundial, o que aprovechan un amplio mercado doméstico, y que guardan una muy baja integración con la estructura productiva realizando actividades de diseño o de investigación y desarrollo mínimas.

Por último, aunque con el TLCAN el saldo del comercio bilateral México-EUA se transformó de un déficit por -2,383 millones de dólares en 1993 a un superávit para México por 142,708 millones de dólares en 2018. Sin embargo, como advierte Clavijo (2008: 476) la gran mayoría de la industria maquiladora proviene de los Estados Unidos y, las que se originan en Europa o Asia, lo hacen sobre todo para atender al mercado estadounidense, lo cual sugiere que las decisiones de exportación a diversos mercados y/o volúmenes y precios parecen responder más bien a decisiones que se toman en las casas matrices de dichas plantas; esto es, el propio mercado estadounidense.

**Gráfica 7**

Importaciones por país de origen, México 1993-2018, países seleccionados. Participación en las importaciones totales (%)



Fuente: elaboración propia con información de INEGI.



32

#### 4. Consideraciones finales

En términos de la expansión y transformación del sector exportador mexicano, estos 25 años de operación del TLCAN han sido exitosos: el valor de las exportaciones se ha multiplicado significativamente y hemos abandonado nuestra condición de país exportador de materias primas y productos agropecuarios para convertirnos en exportadores netos de manufacturas de alto contenido tecnológico. Pero, al lado de estos claros, también hay muchos oscuros, la concentración de las exportaciones en el mercado estadounidense hace muy vulnerable a la economía mexicana a los choques que aquella experimente, además, los sectores y empresas

exportadoras, en especial los más dinámicos, dependen en exceso de la importación de insumos para la exportación, es decir, funcionan como enclaves con un mínimo de creación de valor agregado, por lo que se encuentran desvinculados del mercado interno o han generado la desarticulación respecto a la producción nacional.

Como resultado de lo anterior, las exportaciones manufactureras no han logrado convertirse en el pivote de crecimiento que se esperaba. Al contrario, la economía mexicana se mantiene en una senda de lento crecimiento, 2.5% promedio anual entre 1994-2018;

extendida pobreza (en 2016 53.4 millones de mexicanos eran pobres) y aguda desigualdad. A estos resultados deben sumarse, el preocupante aumento en los niveles de desempleo, subocupación e informalidad; migración masiva hacia Estados Unidos -destacando en los últimos años la de población con un nivel de educación por arriba de la media-, así como, el aumento considerable de actividades ilícitas y del crimen organizado, a las cuales se incorporan cada vez más jóvenes por falta de oportunidades y desconfianza en el futuro, por mencionar solo algunos (véase López, 2018). Si bien estos resultados no son, en sí mismos, atribuibles al TLCAN, el problema radica en que se han dado a pesar de él.

En suma, las ventajas que el TLCAN podría haber tenido para la economía mexicana no se aprovecharon correctamente por la falta de políticas económicas de acompañamiento. Desde la macroeconomía, las políticas fiscal, monetaria y cambiaria no solo deben promover la estabilidad, sino que, al mismo tiempo, deben incentivar el crecimiento económico a través de la inversión a largo plazo. En lo sectorial, es preciso desarrollar una política de desarrollo productivo que incentive y fortalezca las cadenas productivas locales y su relación con el sector exportador, de manera que aumente la capacidad de arrastre de éste al resto de la economía.

El saldo de la falta de crecimiento para las generaciones actuales y futuras ha sido alto y puede ser mayor si no se instrumentan medidas adecuadas que permitan retomar el crecimiento económico alto, sostenido e incluyente de la economía. 🌐

## Bibliografía

- Cabrera, C.J. y M. Rojas, “Apertura y balanza comercial” en Cabrera, C.J. (coord.), *Cambio estructural de la economía mexicana*, México, Facultad de Economía, UNAM, 2006.
- Cardero, M.E y F. Aroche, “Cambio estructural comandado por apertura comercial. El caso de la economía mexicana” en *Estudios Económicos*, vol. 23, núm. 2, México, El Colegio de México, 2008.
- Clavijo, F., “Apertura económica y competitividad. La experiencia de México” en Cordera, R. y C.J. Cabrera (coords.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Lecturas, núm. 99, El Trimestre Económico, México, Fondo de Cultura Económica-UNAM, 2008.
- Gazol, A., “Diez años del TLCAN: una visión al futuro” en *Economía UNAM*, núm. 3, México, UNAM, septiembre-diciembre, 2004, pp. 9-29.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía -INEGI (2018), *Banco de Información Económica*, consultado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/biel/>
- López, D. y M. Rojas, “The dynamics of Mexico’s exports in NAFTA” en *Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales* (OCTC), Boletín No. 5, Fundación Universitaria “Los Libertadores”, Bogotá, Colombia, enero-junio, 2019, pp. 26-29.
- López, D., “Evolución de la economía mexicana en el periodo 1990-2017 y opciones de política para el crecimiento” en *Revista Economía Informa*, núm. 413, México, Facultad de Economía, UNAM, noviembre-diciembre, 2018, pp. 16-31.
- Molina, T. y R. Zárate, *La industrialización orientada a la exportación. ¿Una estrategia de desarrollo para México?*, México, UNAM-IIEc-Siglo XXI, 2009.
- Moreno-Brid, J.C. et. al., “Modernización del TLCAN y sus implicaciones para el desarrollo de la economía mexicana” en *Revista de Economía Mexicana*, Anuario UNAM, núm. 3, México, Facultad de Economía, UNAM, 2018, pp. 249-298.
- Salinas, C., *Discurso con motivo de la culminación del TLC: Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá*, 12 de agosto, 1992.