

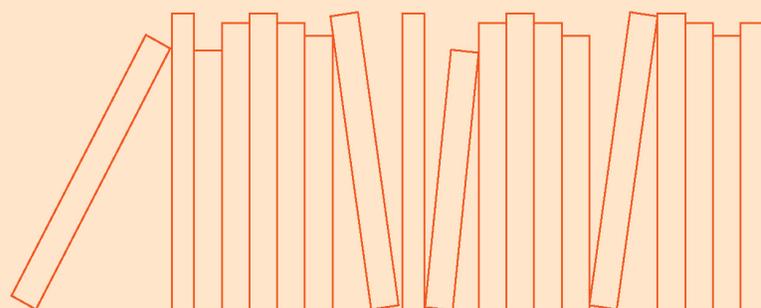
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO**



# Vínculos productivos en América del Norte

Miguel Pérez Ludeña



NACIONES UNIDAS

**CEPAL**



POR UN DESARROLLO  
SOSTENIBLE CON IGUALDAD

# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe  
**SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO**

## **Vínculos productivos en América del Norte**

Miguel Pérez Ludeña



Este documento fue preparado por Miguel Pérez Ludeña, consultor de la Unidad de Comercio Internacional e Industria (UCII), bajo la supervisión del Sr. Jorge Mario Martínez Piva, jefe de dicha Unidad.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial formal, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Los límites y los nombres que figuran en los mapas empleados en este documento no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

---

Publicación de las Naciones Unidas

LC/MEX/TS.2019/5

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2019. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México • 2019-008

---

Esta publicación debe citarse como: Miguel Pérez, *Vínculos productivos en América del Norte* (LC/MEX/TS.2019/5), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Abstract</b> .....	8
<b>Introducción</b> .....	9
<b>Capítulo I</b>	
<b>Relaciones de comercio</b> .....	11
A. Crecimiento del comercio en América del Norte y en el mundo.....	11
B. Automotriz, electrónica y mecánica dominan el comercio en América del Norte .....	13
C. Las exportaciones mexicanas son cada vez más competitivas .....	14
D. La fábrica de América del Norte: cadenas de valor y comercio intraindustrial.....	18
<b>Capítulo II</b>	
<b>Relaciones de inversión</b> .....	23
A. En México la IED se concentra en manufacturas para la exportación.....	24
B. La IED muestra una relación desequilibrada .....	25
C. La IED mexicana en los Estados Unidos y el Canadá .....	30
<b>Capítulo III</b>	
<b>Distribución territorial</b> .....	33
A. Concentración del comercio México-Estados Unidos .....	33
B. Localización de la IED en el territorio mexicano .....	37
<b>IV. Conclusiones</b> .....	41
<b>Bibliografía</b> .....	43

## Cuadros

Cuadro I.1	América del Norte: PIB, población y comercio total, 2017.....	9
Cuadro I.2	México: exportaciones de servicios a Estados Unidos.....	18
Cuadro I.3	América del Norte: intercambio intraindustrial automotriz, 2014 .....	22
Cuadro II.1	América del Norte: acervo de IED entre Canadá, Estados Unidos y México, total y por procedencia, 2017 .....	26
Cuadro II.2	Estados Unidos: actividades de las filiales de empresas transnacionales en países seleccionados, 2016.....	28

## Gráficos

Gráfico I.1	Estados Unidos: comercio de bienes (exportaciones más importaciones) con Canadá y México, 1988-2017 .....	12
Gráfico I.2.	Canadá, Estados Unidos y México: exportaciones e importaciones intrarregional sobre el total, 2017 .....	12
Gráfico I.3	América del Norte: exportaciones e importaciones de bienes entre Canadá, Estados Unidos y México .....	13
Gráfico I.4.	México: cambio de la posición competitiva entre 2010 y 2017 de los 13 principales sectores exportadores de México a Estados Unidos.....	15
Gráfico I.5	Canadá: cambio de la posición competitiva de los 11 principales sectores de exportaciones canadienses a Estados Unidos entre 2010 y 2017 .....	17
Gráfico I.6	México: valor añadido e importaciones sobre producción total en manufactura, 2014 .....	19
Gráfico I.7	América del Norte: la industria automotriz es la más integrada regionalmente, 2014.....	20
Gráfico II.8	América del Norte: importaciones desde la región como porcentaje del producto de cada sector en Canadá, Estados Unidos y México, 2014 .....	21
Gráfico II.1	América del Norte: acervo de IED entre las economías de Canadá, Estados Unidos y México, por sector, 2017 .....	24
Gráfico II.2	México: distribución sectorial de la IED de Estados Unidos y de Canadá, 1999-2018 (acumulado) .....	27
Gráfico II.3	Países seleccionados: filiales extranjeras de empresas de los Estados Unidos: gasto en I+D como porcentaje de ventas, en países seleccionados, 2016.....	29
Gráfico III.1	México: las exportaciones se concentran en el norte y centro del país .....	35
Gráfico III.2	México: distribución por estados de las exportaciones en los sectores de computadoras, aparatos eléctricos y maquinaria, 2016 .....	36
Gráfico III.3	México: distribución por estados de las exportaciones de equipos de transporte, 2016.....	37
Gráfico III.4	México: inversiones anunciadas en energías renovables, por estado, 2010-2018.....	39

## Mapas

Mapa III.1	Estados Unidos: exportaciones dirigidas a México, por estado 2017 .....	34
Mapa III.2	Estados Unidos: principal sector exportador a México, para cada uno de los 12 estados que más exportan a México.....	34
Mapa III.3	México: inversión extranjera directa acumulada por principales estados, excepto la Ciudad de México y el Estado de México, 1999-2018.....	38



## Resumen

Las economías del Canadá, los Estados Unidos y México están fuertemente unidas entre sí, aunque esta unión no es equilibrada —el Canadá y México dependen mucho más del comercio intrarregional que los Estados Unidos— y tampoco se ha incrementado durante los 25 años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La integración se concentra en algunas regiones de la frontera entre los países y en el sector de manufacturas, principalmente en el automotriz, que representa el 19% del comercio total entre los tres países, maquinaria (14%) y electrónica (11%).

El espacio económico que se ha creado en América del Norte ha facilitado el desarrollo de cadenas de valor en estas industrias y esto ha permitido a las empresas enfrentar con éxito la fuerte competencia internacional, especialmente la de Asia. Para México, la integración ha desarrollado mucho la industria exportadora pero no se ha traducido en convergencia en el ingreso con los Estados Unidos y el Canadá. México ha aprovechado sus ventajas comparativas, pero no ha conseguido atraer inversiones que aumenten el valor añadido en el país, ni tampoco aquellas intensivas en actividades de I+D. Además, el tipo de industrias que la integración con América del Norte ha promovido no ha ayudado a la integración territorial del país, que continúa siendo extremadamente desigual.

## Abstract

The economies of Canada, the United States and Mexico are strongly inter-linked, although this relation is asymmetrical –Canada and Mexico are much more dependent on intra-regional trade than the United States– and has not flourished in the 25 years of implementation of the North America Free Trade Agreement (NAFTA). The economic integration remains concentrated in a few regions along the borders and in the manufacturing sector, particularly in the automotive, which accounts for 19% of total trade among the three countries, machinery (14%) and electronics (11%).

The economic area created in North America led to the development of integrated value chains in these industries, which has allowed companies to withstand strong competition, especially from Asia. For Mexico, the integration process was key for the development of export-oriented manufacturing, but it has not led to income convergence with the United States and Canada. Mexico has benefited from its comparative advantages but has not been able to attract substantial investments that increase local value added or that are directed towards R&D-intensive activities. The types of industries that benefited from the economic integration process in North America have not helped to reduce its very high regional disparities.

## Introducción

El Canadá, los Estados Unidos y México firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace más de veinte años y desde entonces han registrado altos flujos de comercio e inversión. El tratado ha tenido efectos positivos, aunque modestos, sobre el crecimiento y el bienestar en los tres países, de acuerdo con la mayoría de los estudios (Weisbrot, Lefebvre y Sammut, 2014; Blecker y Esquivel, 2010; Caliendo y Parro, 2014). Eso no ha impedido que desde el lado de los Estados Unidos se mire con recelo el desarrollo industrial en México y que desde el lado mexicano se constate que, pese a la integración económica, no se haya conseguido acortar la brecha de ingreso y productividad que separa a México de sus vecinos del norte (CEPAL, 2016; Vidal, 2014).

**Cuadro I.1**  
**América del Norte: PIB, población y comercio total, 2017**  
(En miles de millones de dólares)

País	Población (en millones)	PIB	PIB por habitante (en dólares)	Exportaciones	Importaciones	Acervo de IED
Canadá	37	1 653	45 032	511	548	657
Estados Unidos	326	19 391	59 532	2 332	2,900	4025
México	129	1 150	8 903	437	458	546

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de World Development Indicators (WDI); Banco Mundial; Banco Central de México y del Bureau of Economic Analysis y StatsCanada.

Impulsados por el nuevo ejecutivo de los Estados Unidos, quien asumió funciones en 2017, los tres países acordaron en 2018 reformular el Tratado, dándole el nuevo nombre de Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés o T-MEC, en español). Donald Trump, Justin Trudeau y Enrique Peña Nieto firmaron este acuerdo el 30 de noviembre de 2018, que deberá ser ratificado por los parlamentos de sus países durante 2019. El nuevo tratado tendrá caducidad automática a los 16 años y limita la integración de la industria automotriz modificando las reglas de origen (más detalles en el capítulo I, sección D). Otras novedades incluyen limitar la aplicación de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado, fortalecer la protección de la propiedad intelectual, facilitar el comercio digital y proteger los derechos laborales.

En este contexto de revisión de la integración económica en América del Norte y de preocupación por su impacto en términos de desarrollo, este estudio revisa el grado de integración económica entre los tres países. Se identifican cuáles industrias se han desarrollado más a partir de los intercambios comerciales, su impacto sobre la estructura productiva y el desarrollo, especialmente para el caso de México. El documento analiza los intercambios comerciales y los flujos de capital, pero no los flujos migratorios entre los tres países, aunque se reconoce su importancia en términos de desarrollo.

El documento está compuesto por esta introducción, tres capítulos subsecuentes y las conclusiones. En el primer capítulo se revisa la integración comercial en América del Norte, con especial atención a la dinámica de la última década. Se analizan los datos de comercio de bienes y servicios, primero con los flujos generales y más adelante con un detalle sectorial para identificar las industrias más interconectadas.

El software MagicPlus permite realizar un análisis dinámico de las exportaciones de México y el Canadá en el mercado de los Estados Unidos para identificar aquellos sectores y productos que ganan o pierden competitividad. Dada la importancia del comercio intraindustrial en América del Norte, se analizan también las exportaciones e importaciones por valor añadido y el grado de intercambio de productos intermedios que las principales industrias tienen dentro de la región y con terceros países.

En el segundo capítulo se revisa el impacto que ha tenido la integración comercial sobre la estructura productiva a través de los datos de inversión extranjera directa (IED), así como de actividades de las empresas transnacionales. En el tercer capítulo se profundiza en el nivel subnacional con el objeto de evaluar cuáles son las zonas que más se han podido beneficiar de esta nueva estructura productiva.

El análisis se basa en literatura secundaria y bases de datos públicas. Entre las bases de datos internacionales destaca el UN-Comtrade para comercio de bienes y servicios, MagicPlus para el análisis de competitividad, WIDO para el comercio en valor agregado y la base de datos FDIMarkets para los anuncios de inversión. Entre las fuentes de datos nacionales destacan el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Secretaría de Economía de México para datos sobre comercio e inversión, respectivamente, y el Bureau of Economic Analysis de los Estados Unidos y Statistics Canada para el Canadá. El uso de fuentes de datos nacionales permitió actualizar el análisis hasta la segunda mitad de 2018 para las principales variables.

## Capítulo I

### Relaciones de comercio

#### A. Crecimiento del comercio en América del Norte y en el mundo

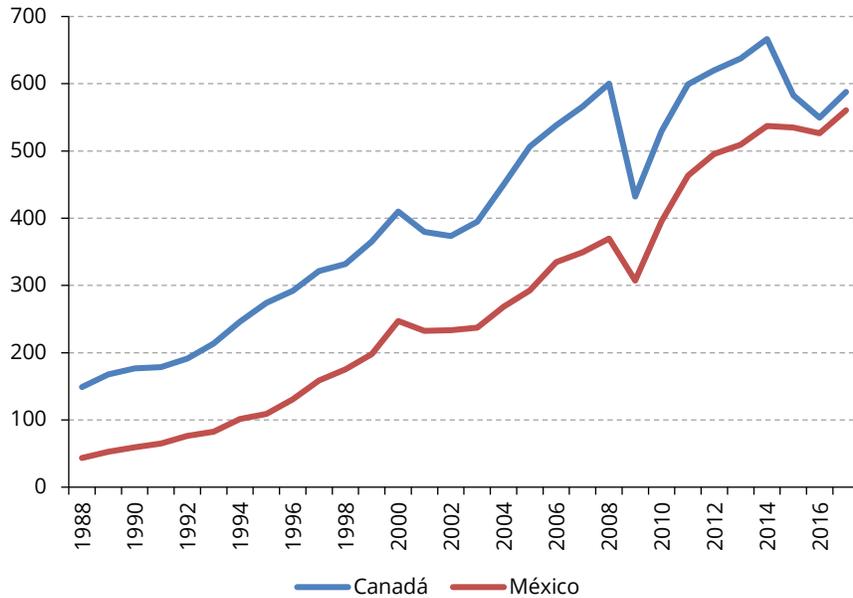
El signo más evidente de la integración económica en América del Norte es el crecimiento del comercio entre los tres países, que desde finales de la década de 1980 se ha multiplicado por cinco (véase el gráfico I.1). Desde el punto de vista de los Estados Unidos, las exportaciones e importaciones hacia el norte no han crecido al mismo ritmo que hacia el sur. En 1994, los Estados Unidos comerciaba con México menos de la mitad que con el Canadá, mientras que en 2017 la diferencia se había reducido significativamente. En realidad, el comercio entre el Canadá y los Estados Unidos no ha crecido desde la crisis de 2008, una tendencia que se repite en todas las economías desarrolladas.

El impacto que tuvo el TLCAN sobre el comercio en América del Norte ha sido muy debatido, pero la mayoría de los autores concluyen que otros factores han podido pesar más en el aumento del comercio intrarregional. Usando datos hasta 1997, Krueger (2000) concluye que la liberalización comercial que México implementó en la década de 1980 y la devaluación del peso en la década de 1990 tuvieron un impacto mayor en el crecimiento de su comercio exterior. Autor, Dorn y Hanson (2016) consideran incluso que la causalidad fue en dirección contraria y que fueron las empresas que habían invertido en México las que presionaron al Gobierno de los Estados Unidos para la firma del TLCAN. El porcentaje de comercio intrarregional alcanzó su mayor nivel en el año 2000 (78%, 33% y 83% para el Canadá, los Estados Unidos y México, respectivamente), antes de caer hasta los niveles que se ven en el gráfico 1.2, debido al aumento del comercio con China y otras economías emergentes.

**Gráfico I.1**

**Estados Unidos: comercio de bienes (exportaciones más importaciones) con Canadá y México, 1988-2017**

(En miles de millones de dólares)

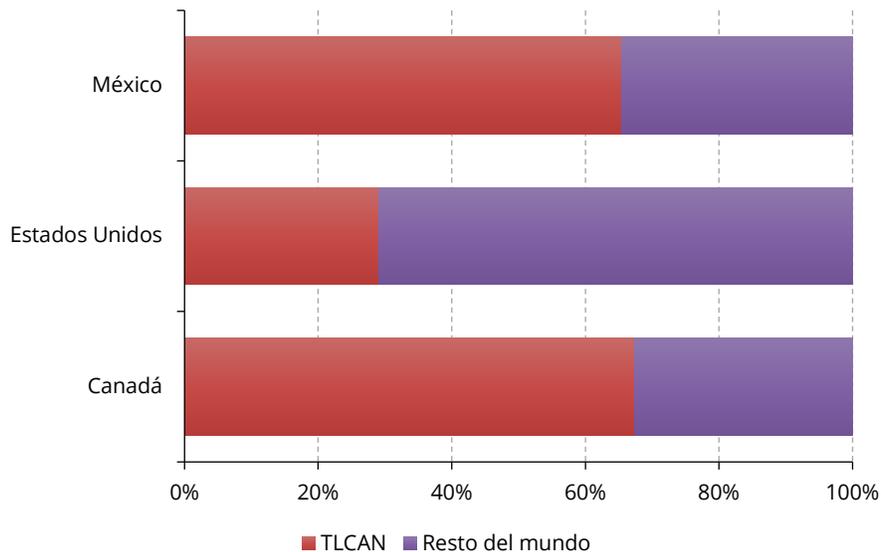


**Fuente:** Elaboración propia, sobre la base de Naciones Unidas, "UN Comtrade Database" [base de datos en línea] <https://comtrade.un.org/>

**Gráfico I.2.**

**Canadá, Estados Unidos y México: exportaciones e importaciones intrarregional sobre el total, 2017**

(En porcentajes)



**Fuente:** Elaboración propia, sobre la base de Naciones Unidas, "UN Comtrade Database" [base de datos en línea] <https://comtrade.un.org/>.

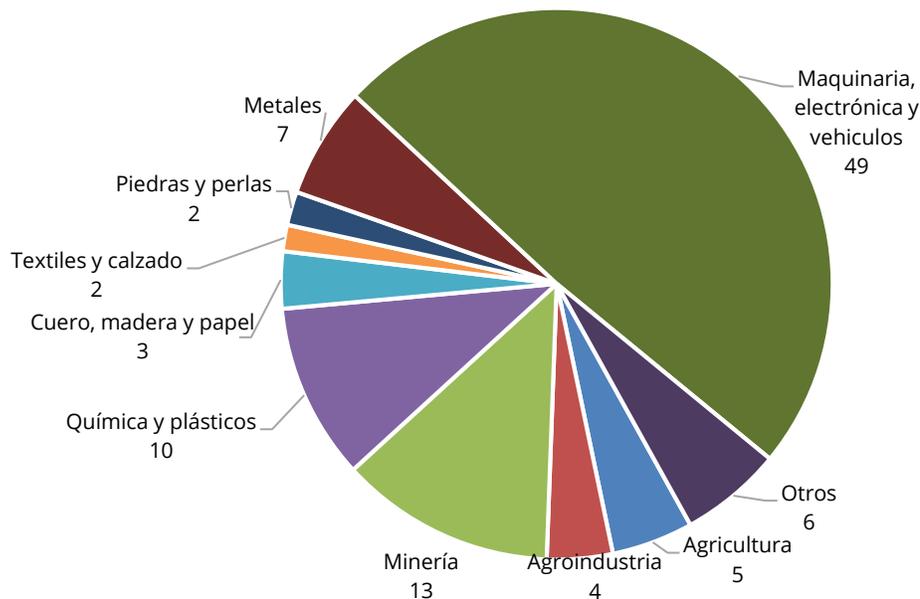
En realidad, el volumen de comercio intrarregional responde perfectamente a lo que cabría esperar por el tamaño y la posición de estas economías, mucho más importante para México y el

Canadá (dos tercios del total) que para los Estados Unidos (un tercio). En realidad, usando modelos de gravedad, el TLCAN parece haber tenido un impacto mínimo en el comercio y solamente para el caso de las importaciones de México desde los Estados Unidos y el Canadá, que pasaron a ser algo superiores a lo que la proximidad física y el tamaño de las economías sugerirían (Montenegro y Soloaga, 2006).

## B. Automotriz, electrónica y mecánica dominan el comercio en América del Norte

Por sectores, el comercio intrarregional está dominado por la manufactura y, dentro de esta, por la automotriz (19% del total), maquinaria (14%) y electrónica (11%)<sup>1</sup>. Todo el sector primario, incluyendo agricultura, minería e hidrocarburos ocupa solamente el 21% del total (véase el gráfico I.3). Esta distribución es muy parecida a la del comercio de los Estados Unidos con otros países fuera de América del Norte. Es decir, los patrones comerciales al interior de América del Norte vienen marcados por las necesidades de la economía dominante, que comercia más o menos lo mismo con sus socios regionales que con el resto del mundo.

**Gráfico I.3**  
**América del Norte: exportaciones e importaciones de bienes**  
**entre Canadá, Estados Unidos y México**  
*(En porcentajes, por categorías)*



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de UN-Comtrade Database.

Nota: Los sectores del gráfico se definen según la siguiente agrupación de los grupos del sistema armonizado a dos dígitos: agricultura (1-14); agroindustria (15-24); minerales (25-27); química y plásticos (28-40); cuero, madera y papel (41-49); textiles y calzado (50-67); piedras y perlas (68-70); metales (72-83); maquinaria, electrónica y vehículos (84-93), y otros (93-99).

<sup>1</sup> En este capítulo se utiliza la clasificación del sistema armonizado a dos dígitos. Los sectores que se mencionan por nombre corresponden a los siguientes códigos: bebidas, 22; verduras, 7; frutas, 8; plásticos, 39; artículos de hierro y acero, 73; maquinaria, 84; electrónica, 85; automotriz, 87; aparatos de precisión, 90; y muebles, 94.

El gran peso de la industria automotriz es la principal característica del comercio dentro de América del Norte. Desde el punto de vista de los Estados Unidos, la industria automotriz representa el 20% de sus importaciones y exportaciones al Canadá y México y solo el 12% de las mismas al resto del mundo. La otra cara de la moneda es el sector de la electrónica, que domina el comercio internacional de los Estados Unidos fuera de América del Norte (26% del total) y que es también importante, aunque mucho menos, dentro de la región (17%). También los sectores agrícola y agroindustrial (los 24 primeros códigos del SA) pesan más del doble en el comercio de los Estados Unidos dentro de América del Norte (9%) que fuera (4%), repartido por igual entre el Canadá y México.

Desde el punto de vista de México, las importaciones agrícolas de los Estados Unidos han sido acusadas de competencia desleal —debido a los subsidios que reciben los productores de los Estados Unidos— y de causa de la pobreza rural (Puyana, 2012). Es cierto que la implementación del TLCAN coincidió con un cambio estructural importante en la agricultura mexicana, que llevó por una parte a la pérdida de hasta un millón de puestos de trabajo en la producción de maíz y por otro a la subida de precios del mismo producto por la pérdida de apoyos de los subsidios y los controles de precios, pero es difícil identificar hasta qué punto el TLCAN influyó en estos resultados o si más bien se debieron a la implementación de políticas unilaterales que habían comenzado en la década de 1980 (Villareal y Fergusson, 2015). Por otra parte, la integración comercial con los Estados Unidos también abrió la oportunidad de exportaciones agrícolas en ciertos sectores específicos, como se indica en el próximo capítulo.

## C. Las exportaciones mexicanas son cada vez más competitivas

Una característica importante del comercio intrarregional en los últimos años es que México gana cuota de mercado en los Estados Unidos mientras que el Canadá la pierde. Para analizar los cambios de competitividad de las exportaciones mexicanas y canadienses a los Estados Unidos entre 2010 y 2017<sup>2</sup> se emplea el programa MagicPlus de la CEPAL<sup>3</sup>. Este programa divide los sectores en cuatro categorías de acuerdo con su posición respecto a dos variables: a) el dinamismo del producto en el mercado de destino, es decir, si las importaciones en los Estados Unidos de ese producto aumentan o disminuyen, y b) la cuota de mercado de México o el Canadá en este producto.

De esta manera, los productos dinámicos en los que el país exportador gana cuota de mercado son los más deseables y se clasifican como «estrellas nacientes»; aquellos dinámicos en los que el país exportador pierde cuota de mercado son «oportunidades perdidas»; los productos en los que el país gana cuota de mercado pero no son dinámicos son «estrellas menguantes» y finalmente, aquellos no dinámicos en los que el país que analizamos pierde cuota de mercado están en «retirada».

Para México, la mitad de los 97 sectores del sistema armonizado a dos dígitos se clasifica como «estrella naciente», es decir, un sector dinámico en el que México gana cuota de mercado. Además, la suma de estos sectores representa dos tercios de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos. Visto desde otra perspectiva, solo el 30% de las exportaciones de México a los

---

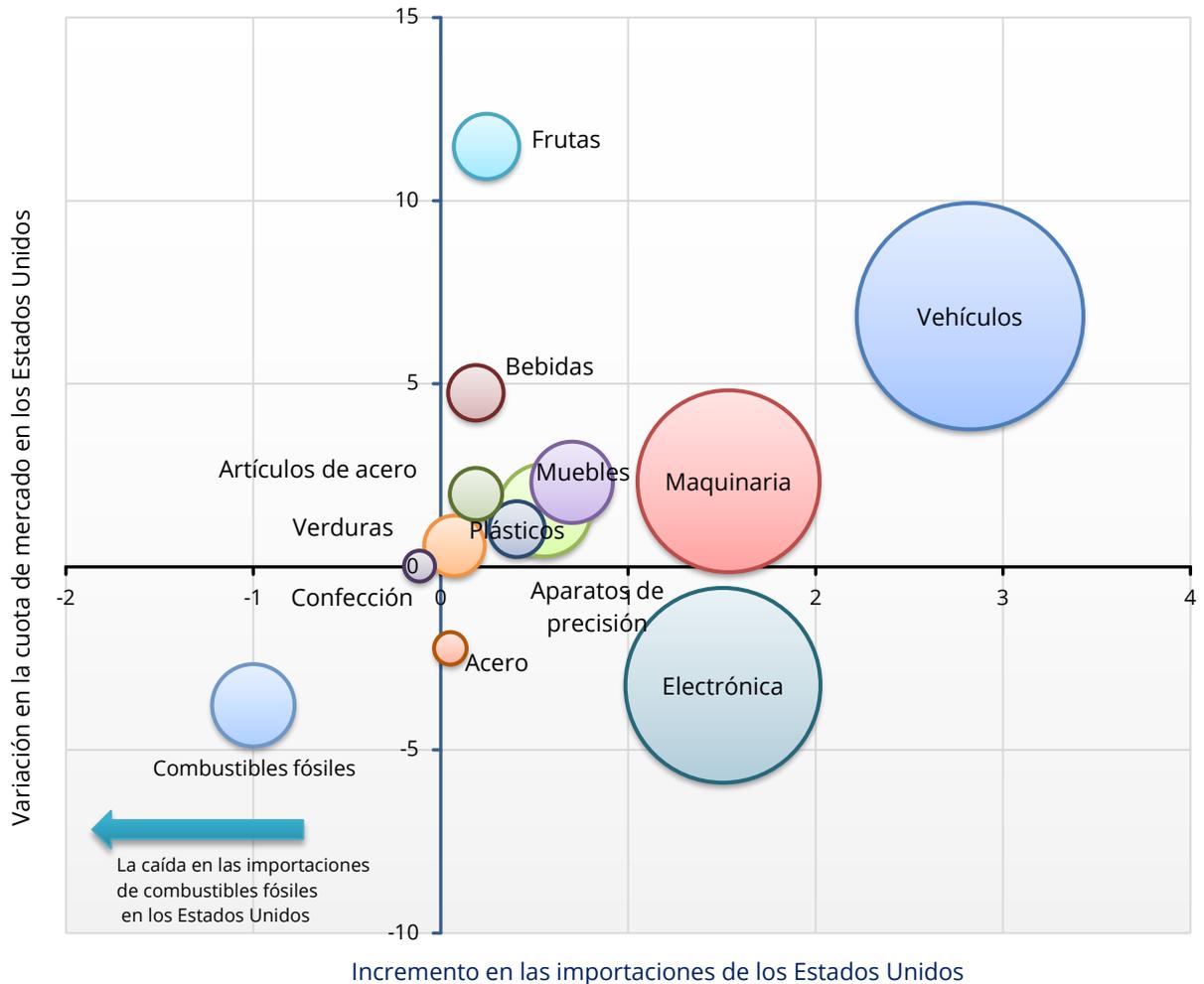
<sup>2</sup> Se ha tomado como base 2010 por ser el primer año posterior a la crisis, cuando las importaciones de los Estados Unidos se habían recuperado del bajón de 2009 y cuando la participación de China en el comercio mundial estaba ya establecida.

<sup>3</sup> Véase [en línea] <https://www.cepal.org/magic/home/>.

Estados Unidos cae dentro de sectores en los que dicho país pierde terreno con respecto a otros competidores. No cabe duda de que la última década ha sido buena para las exportaciones mexicanas en los Estados Unidos.

Los sectores más competitivos son principalmente el sector automotriz y el de maquinaria. Con menor nivel de exportaciones, aunque también ganando mercado, figuran los aparatos de precisión, muebles, frutas y verduras, plásticos, bebidas entre las que destaca la cerveza y artículos de hierro y acero (véase el gráfico I.4).

**Gráfico I.4.**  
**México: cambio de la posición competitiva entre 2010 y 2017 de los 13 principales sectores exportadores de México a Estados Unidos**



**Fuente:** Elaboración propia con base en el software MagicPlus.

Nota: El eje de abscisas representa el crecimiento (disminución) de cuota de mercado de México en los Estados Unidos de cada uno de esos sectores durante el período 2010-2017. El eje de ordenadas representa la ganancia (pérdida) del porcentaje de participación de ese producto en las importaciones totales de los Estados Unidos entre 2010 y 2017, en porcentajes. El área de las circunferencias es proporcional a las exportaciones de ese sector en 2017.

Entre los 13 sectores que dominan las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, México pierde cuota de mercado únicamente en tres de ellos: electrónica, acero y combustibles fósiles. La electrónica es, con mucho, el sector más importante por el volumen del comercio bilateral y por ser un sector en crecimiento, lo que el MagicPlus define como una «oportunidad perdida». El acero es un sector que apenas crece y los combustibles fósiles están en «retirada».

Afinando más los sectores (a cuatro dígitos) se pueden ver algunos detalles interesantes. Entre aquellos sectores competitivos, figura el 8471, que comprende principalmente computadoras y en donde México gana cinco puntos de mercado en estos años (en especial los subgrupos 847150 y 847170). Entre las oportunidades perdidas figuran los dispositivos médicos (9018) donde México está dejando paso a otras economías de la región con menores costes laborales, como la República Dominicana, o que han conseguido desarrollar capacidades en este sector, como Costa Rica (CEPAL, 2018). Algunos sectores de maquinaria y electrónica también aparecen entre aquellos en los que México ha perdido mercado, como los aparatos para la refrigeración (8418), aparatos de telecomunicaciones (8517) y televisores (8528).

Dentro de la exitosa industria automotriz, y observando los datos a seis dígitos, se pueden ver tendencias dispares. El crecimiento de las exportaciones mexicanas en los últimos años se ha concentrado sobre todo en los vehículos de pasajeros pequeños (entre 1.000cc y 1.500cc, código 870322) donde México ha aumentado 37 puntos de cuota de mercado desde 2010 y también en tractores (870120), autopartes (870829, 870899, 870830 y 870840) y camiones de menos de cinco toneladas (870421). Por el contrario, ha perdido cuota de mercado en las exportaciones de autos grandes, entre 1.500cc y 3.000cc (870323) y camiones de más de cinco toneladas (870431).

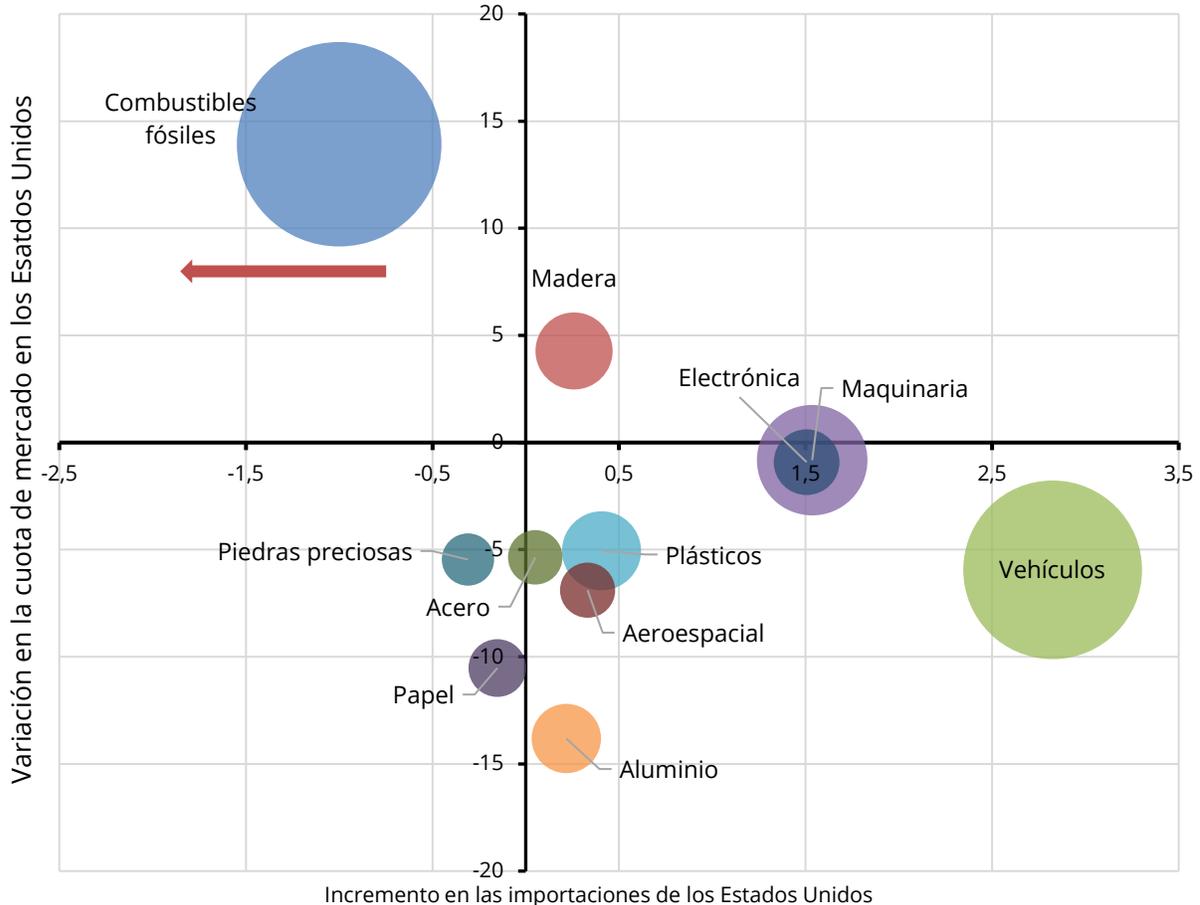
El Canadá tiene un volumen de comercio con los Estados Unidos similar al de México, pero su situación es muy distinta. Solo 15 sectores, que representan un 13% de sus exportaciones a los Estados Unidos son «estrellas nacientes», mientras que la mayoría se clasifican como «oportunidades perdidas», es decir, que son productos que los Estados Unidos compra cada vez más, pero en los que el Canadá pierde cuota de mercado. También es importante destacar cómo el comercio canadiense con los Estados Unidos está más centrado en los recursos naturales o en manufacturas intensivas en recursos naturales o energía, como el acero, papel o aluminio.

En el gráfico I.5 se muestra la posición competitiva de los principales sectores y puede verse cómo solo el sector de madera se posiciona en el cuadrante superior derecho, reservado a las «estrellas nacientes». El sector que más cuota de mercado gana es el de combustibles fósiles, que es un sector en el que las importaciones en los Estados Unidos han caído notablemente en la última década y probablemente lo sigan haciendo en el futuro, tanto por su creciente producción doméstica como por las perspectivas de reducción de demanda a medio y largo plazo.

Los datos de exportaciones e importaciones de servicios son más limitados y no permiten realizar el mismo análisis de competitividad, pero en este sector también aumentan las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos desde 2007 a 2017, aumentando ligeramente su cuota de mercado (de 4% a 5%). Mientras que la mayoría de estas exportaciones todavía se centran en servicios “tradicionales” como el transporte y el turismo —que representan 80% del total— también las exportaciones de otros servicios de alto valor agregado están creciendo con fuerza, como los servicios empresariales o los servicios técnicos, en los que México ha conseguido reducir casi completamente

el déficit que mantenía con los Estados Unidos<sup>4</sup> (véase el cuadro I.2). En general el comercio de servicios se concentra mucho menos en América del Norte que en el de bienes: en los Estados Unidos solo el 11% del comercio de servicios en 2017 fue con el Canadá o México, mientras que para el comercio de bienes ese porcentaje llegaba al 30%.

**Gráfico I.5**  
**Canadá: cambio de la posición competitiva de los 11 principales sectores de exportaciones canadienses a Estados Unidos entre 2010 y 2017**



**Fuente:** Elaboración propia con base en el software MagicPlus.

Nota: El eje de abscisas representa el crecimiento (disminución) de cuota de mercado del Canadá en los Estados Unidos de cada uno de esos sectores durante el período 2010-2017. El eje de ordenadas representa la ganancia (pérdida) del porcentaje de participación de ese producto en las importaciones totales de los Estados Unidos entre 2010 y 2017, en porcentajes. El área de las circunferencias es proporcional a las exportaciones de ese sector en 2017.

Aparte de los servicios que se registran como exportación, muchos otros servicios se comercian indirectamente como insumos intermedios en las exportaciones de bienes. Este proceso —denominado «servificación» de los bienes— es especialmente importante en las exportaciones integradas dentro de cadenas de valor globales, como en las que se especializa México. Para las manufacturas exportadoras mexicanas, los servicios representan alrededor de un 15% del valor final

<sup>4</sup> CEPAL (2017) divide los servicios para la exportación entre “tradicionales” (reparaciones, transporte, viajes, servicios gubernamentales) y “modernos” (telecomunicaciones, financieros y de seguros, propiedad intelectual y otros servicios empresariales).

de la producción, principalmente de los rubros de comercio, transporte y servicios administrativos, lo que suma una cifra bastante similar a la exportación de servicios recogida en el cuadro I.2.

**Cuadro I.2**  
**México: exportaciones de servicios a Estados Unidos**  
(En millones de dólares)

Sector	1999	2007	2017
Reparaciones	n.d.	197	302
Transporte	1 837	1 664	3 096
Viajes	6 007	10 608	17 077
Seguros	3	19	33
Servicios Financieros	n.d.	296	360
Propiedad intelectual	93	274	696
Telecomunicaciones	n.d.	1 097	948
Otros servicios empresariales	n.d.	1 076	2 855
Investigación y desarrollo	n.d.	187	513
Servicios profesionales y de consultoría	n.d.	388	732
Servicios técnicos	n.d.	501	1 610
Servicios gubernamentales	189	102	127
Total	9 688	15 333	25 494

**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos del Bureau of Economic Analysis (Estados Unidos).

## D. La fábrica de América del Norte: cadenas de valor y comercio intraindustrial<sup>5</sup>

La automotriz, la electrónica y otras pocas industrias representan la mitad del comercio dentro de América del Norte, pero este dominio, expresado en el valor de importaciones y exportaciones, tiene que ser matizado según el porcentaje de ese valor que se genera en cada país. Cuando un auto terminado en México se vende en los Estados Unidos o en el Canadá, el valor total del vehículo se registra como exportación, incluso si solo una parte de ese valor se generó en México, y un 17%, por ejemplo, se había generado en Estados Unidos o el Canadá y cruzó la frontera antes, en sentido contrario.

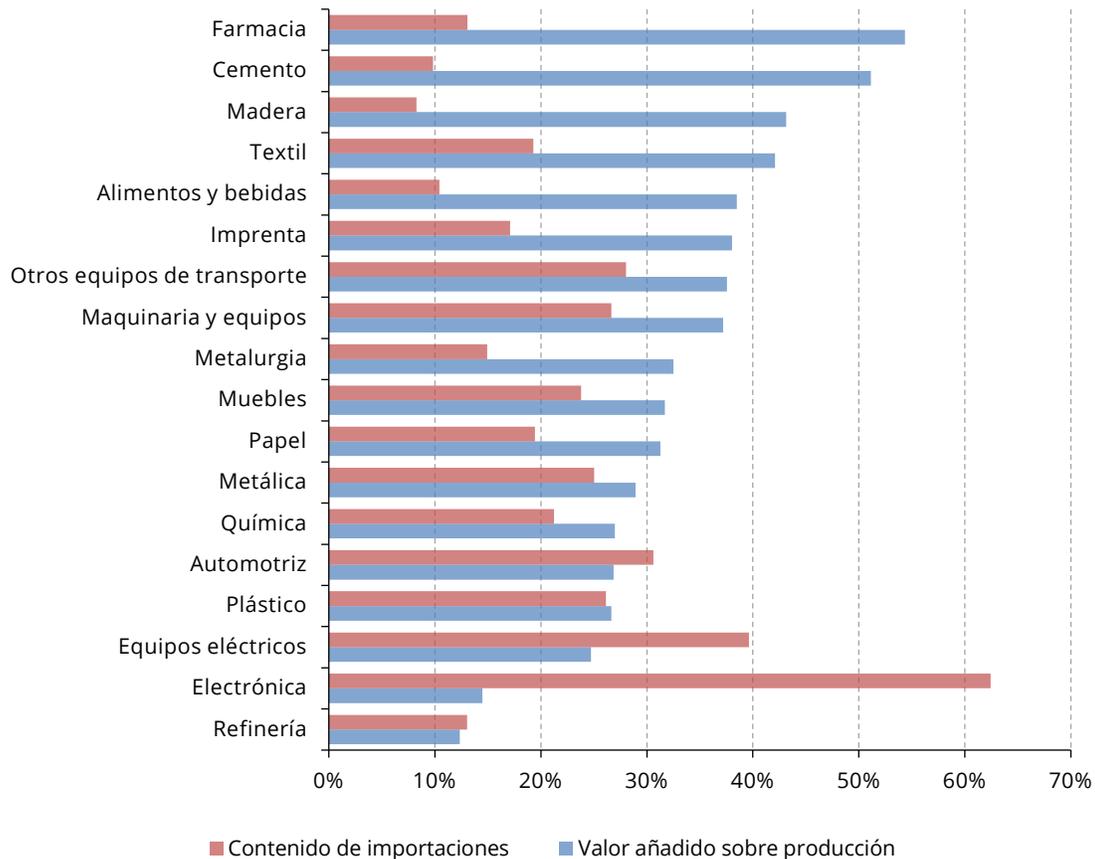
Este andar y venir de bienes y servicios dentro de la cadena de valor tiene dos consecuencias. La primera es que los datos de comercio sobrevaloran la importancia de las industrias que más segmentan la cadena de valor, porque parte de sus componentes cruzan la misma frontera varias veces y cada una de ellas se registra en los datos comerciales. La segunda es que los datos de exportaciones no reflejan la capacidad productiva de la industria en un país, ya que solo una parte (a veces muy pequeña) del valor exportado se ha producido allí.

En el caso de México, los principales sectores exportadores están entre aquellos que menos valor añadido generan en su proceso de producción, es decir, que dependen más de los insumos que reciben de otros sectores. En el gráfico I.6 (en barras azules) se ve que tres de los sectores más exportadores hacia América del Norte (automotriz, informática y equipo eléctrico) figuran entre los

<sup>5</sup> Esta sección se basa en datos de la World Input-Output Database (Timmer y otros, 2015). La última edición disponible de la misma (publicada en 2016) recoge datos de 2014. Se utiliza la clasificación CIIU Revisión 4 a nivel de división (56 sectores, de los que 18 se ubican en la manufactura).

cinco que menos valor añadido generan (entre el 14% de la informática y el 27% de la automotriz). La mayor parte del resto del valor viene de otras plantas y sectores dentro de México, pero en algunos casos el componente de importaciones (barras en rojo) es muy alto, lo que indica que poco del valor de esos productos contribuye a generar riqueza en México.

**Gráfico I.6**  
**México: valor añadido e importaciones sobre producción total en manufactura, 2014**



**Fuente:** Elaboración propia, sobre la base de University of Groningen, "Inter-country Input-Output Table, World Input-Output Database" [base de datos en línea] <http://www.wiod.org/home>.

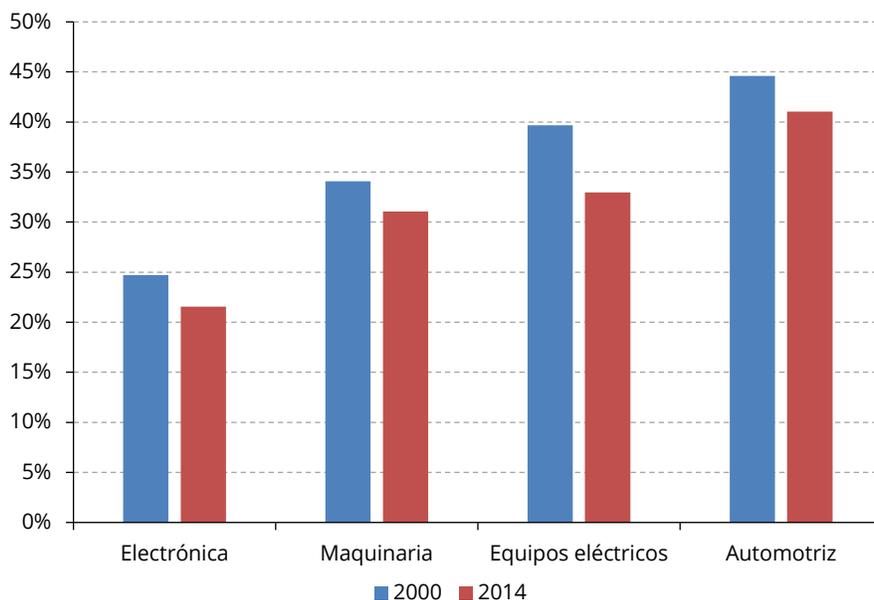
En México el sector exportador que menos valor añadido genera en su proceso de producción es el de la informática y la electrónica, pues 62% de su valor de producción corresponde a componentes importados. México es el segundo mayor exportador mundial de equipos electrónicos (principalmente televisores) y el tercero de computadoras, pero no ha logrado crear capacidades que le permitan reducir la dependencia de las importaciones (CEPAL, 2018)<sup>6</sup>.

Tener una proporción alta de insumos importados puede ser un indicador de alta integración regional si esas importaciones provienen de otros países en América del Norte. Esto es lo que sucede, en diversos grados, en las principales industrias exportadoras en América del Norte, de manera que

<sup>6</sup> Tan solo los países medianos y pequeños de la Unión Europea (Estonia, Hungría o los Países Bajos) tenían un componente de importaciones en la industria electrónica superior al de México en 2014.

un 40% de los insumos importados por la industria automotriz proviene de la misma región, pero en el caso de la electrónica el porcentaje apenas supera el 20% (véase el gráfico I.7).

**Gráfico I.7**  
**América del Norte: la industria automotriz es la más integrada regionalmente, 2014**  
*(Insumos importados que vienen de otros países de América del Norte)*



**Fuente:** Elaboración propia, sobre la base de University of Groningen, "Intercountry Input-Output Table, World Input-Output Database" [base de datos en línea] <http://www.wiod.org/home>.

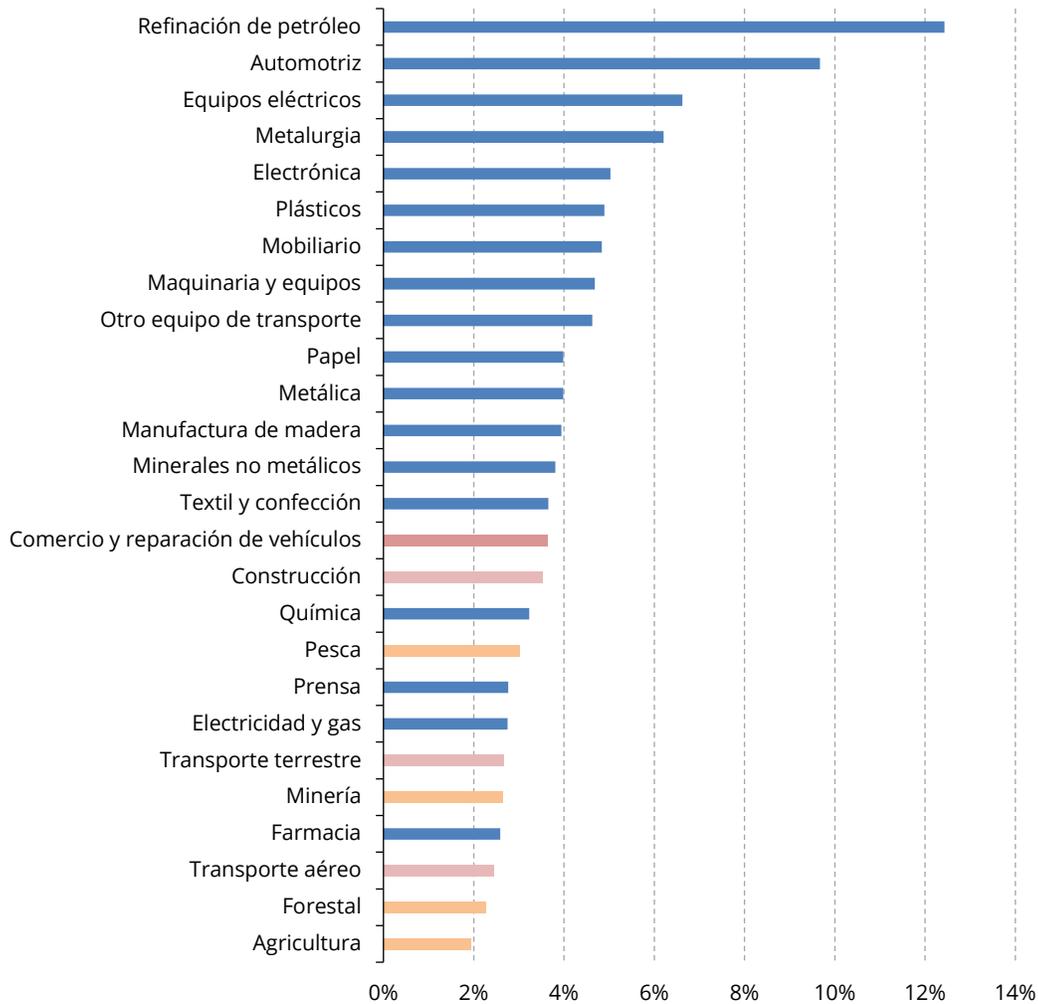
En el gráfico I.7 se muestra una media de los tres países, ponderada por la producción total de cada uno de ellos; asimismo, se puede notar la estructura importadora de los Estados Unidos. De todos los insumos que importa la manufactura en los Estados Unidos, menos de un tercio proviene de México o el Canadá, aunque este porcentaje puede variar desde un 51% de la industria de refinación hasta solo un 15% para la confección, un 17% para la electrónica. Para el sector automotriz, los Estados Unidos importa de América del Norte el 34% de los componentes importados, mientras que ese porcentaje es de 70% en México y de 84% en el Canadá.

El grado relativo de integración de estas cuatro industrias en América del Norte ha descendido en la primera década de 2000, si bien no de modo muy marcado. En todas ellas se ha notado la competencia de las economías de Asia, y en especial de China, que el TLCAN ha probablemente mitigado, pero no eliminado. Aun así, la proporción de componentes chinos en las industrias en América del Norte es siempre menor que la de otros países de la región, aunque en el caso de la electrónica se le acerca bastante.

Todos los sectores económicos en América del Norte mantienen vínculos relevantes con los otros países de la región, pero los de las manufacturas son los más marcados (véase el gráfico I.8). La refinación es el sector con la mayor dependencia porque es un sector con fuertes vínculos hacia atrás y en el que los tres países son productores de petróleo. En el sector automotriz, cerca de un 10% de la producción es importada dentro de la región. Los vínculos intrarregionales se ven más claramente

en las manufacturas, pero también en los sectores de servicios o primarios, que dependen de insumos que se comercian en América del Norte.

**Gráfico II.8**  
**América del Norte: importaciones desde la región como porcentaje del producto de cada sector en Canadá, Estados Unidos y México, 2014**



**Fuente:** Cálculos del autor basado en datos de University of Groningen, "World Input-Output Database (WIOD)".  
**Nota:** Manufacturas en color azul, sector primario en color verde y servicios en color naranja.

En el cuadro I.3 se muestran las compras que el sector automotriz de cada uno de estos países (en las columnas) realiza al mismo sector automotriz. Los Estados Unidos son el centro de la cadena de valor automotriz en América del Norte. Se puede observar que los intercambios directos entre México y el Canadá son menores a los que se efectúan con los Estados Unidos. La contribución directa de la industria automotriz mexicana a la de los Estados Unidos, aunque más del doble que la canadiense, todavía representa una proporción relativamente pequeña de todos los insumos que esta recibe y de su producción total. En cualquier caso, el cuadro I.3 presenta datos hasta 2014 y el peso de la industria mexicana no ha dejado de aumentar desde entonces. Las exportaciones mexicanas de vehículos a los Estados Unidos han aumentado un 18% entre 2014 y 2017, y se estima que desde 2016 hasta 2020 la industria mexicana habrá añadido nueva capacidad, equivalente al 9% de la producción

total de América del Norte, y que aumentarán las exportaciones fuera de la región<sup>7</sup>. De acuerdo con la CEPAL (2017a), en los últimos años, particularmente tras la crisis financiera internacional, México ha acelerado su proceso de transformación y ha pasado de ser una plataforma de bajo costo para el ensamblaje de vehículos de consumo masivo a una cadena productiva mejor integrada y más diversificada en términos de productos y sofisticación tecnológica.

**Cuadro I.3**  
**América del Norte: intercambio intraindustrial automotriz, 2014**  
(En millones de dólares)

	<i>Output</i>		
	<b>Canadá</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>México</b>
Producción total	67 597	596 080	136 135
Valor añadido	14 123	140 240	36 571
Total de consumos intermedios, impuestos y transporte	53 474	455 840	99 564
Provenientes de:			
Canadá	22 027	12 980	834
Estados Unidos	20 362	355 277	22 408
México	1 318	19 465	54 351

**Fuente:** Elaboración propia, sobre la base de University of Groningen, "Inter-country Input-Output Table, World Input-Output Database" [base de datos en línea] <http://www.wiod.org/home>.

Esta expansión de la industria automotriz en México fue una de las principales preocupaciones del Gobierno de los Estados Unidos en la renegociación del tratado de libre comercio. El nuevo tratado incluye nuevas reglas de origen para el sector, que elevan del 62,5% al 75% el contenido regional requerido para que los vehículos comercializados queden exentos de aranceles y obliga a que un 40% del valor de los automóviles ligeros y un 45% del valor de las camionetas pick-up y vehículos pesados se produzcan en zonas que paguen salarios de más de 16 dólares la hora (es decir, en el Canadá o en los Estados Unidos).

Una industria como la automotriz no absorbe insumos exclusivamente de sí misma, sino que también genera demanda de muchas otras industrias conexas. En el mismo año de 2014, las plantas automotoras de los Estados Unidos importaron más de 1.000 millones en productos de electrónica y otros tantos en maquinaria y equipos de México, lo que implica que una parte considerable de estas industrias entra en la cadena de valor del automóvil.

<sup>7</sup> Fiat Chrysler Automobiles, Ford, Nissan y General Motors exportan entre el 12% y el 15% de su producción fuera de América del Norte. Para Volkswagen esa proporción es de 37% (Klier and Rubenstein, 2017).

## Capítulo II

### Relaciones de inversión

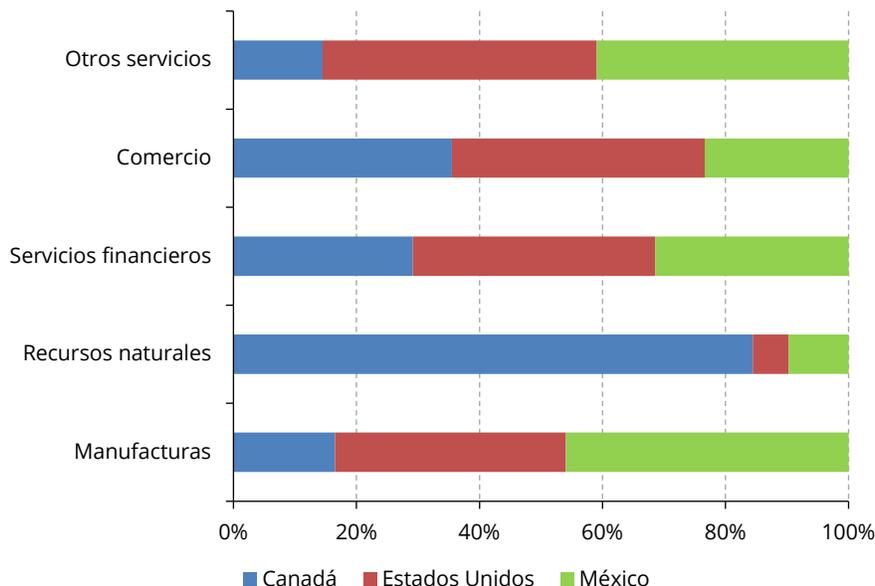
La integración comercial en América del Norte ha ofrecido oportunidades para el desarrollo de algunas industrias y las empresas transnacionales han respondido a este estímulo con inversiones relativamente más concentradas en México que en el Canadá o en los Estados Unidos. La mitad de toda la IED acumulada en México se concentra en el sector de manufacturas, de las que una parte muy importante corresponde a industrias destinadas a la exportación. Mientras que en el Canadá las inversiones extranjeras se han enfocado más a extraer recursos naturales y servir al mercado interno que a la posibilidad de exportar a los Estados Unidos y México (véase el gráfico II.1)<sup>8</sup>.

El 32% del acervo de IED en el Canadá se destina a la extracción de recursos naturales. Las manufacturas han recibido solamente el 18% del total (una cifra relativamente baja en una comparación global) y dentro de las mismas ha primado la industria petroquímica mucho más que la automotriz, que es la que más se comercia dentro de América del Norte. En los Estados Unidos la distribución de la IED es más diversificada, con predominio de los servicios, muy poca inversión en recursos naturales y un buen porcentaje en manufacturas, dentro de las que destaca principalmente el sector farmacéutico.

---

<sup>8</sup> En esta sección los datos de México se refieren a los flujos de IED acumulados desde 1999, por no haber datos de acervo de IED desagregados por sectores y países de origen. Los datos de acervo de IED en México (presentados en el cuadro II.1) son de una magnitud muy similar a los flujos acumulados para el periodo 1999-2017.

**Gráfico II.1**  
**América del Norte: acervo de IED entre las economías de Canadá, Estados Unidos y México, por sector, 2017**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Bureau of Economic Analysis (Estados Unidos); Statistics Canada (Canadá); y la Secretaría de Economía (México).  
 Nota: Los datos para México se obtienen de la acumulación de flujos desde 1999 hasta la mitad de 2018.

## A. En México la IED se concentra en manufacturas para la exportación

Independientemente de la distribución sectorial, hay que destacar que México ha recibido durante las dos últimas décadas montos de IED relativamente modestos, consistentemente por debajo de la media de América Latina y del Brasil con relación al PIB. Además, los flujos de entradas no han aumentado desde hace más de diez años y se han mantenido estables en torno a los 30.000 millones de dólares desde 2001 mientras que en el conjunto de América Latina y el Caribe se han multiplicado por tres. A pesar de lo atractivo que México resulta para los inversores en manufacturas, una combinación de restricciones implícitas y explícitas han limitado las inversiones extranjeras en algunos sectores en los que otros países de América Latina han recibido mucha IED.

El primero de todos es el sector petrolero, muy importante en México, pero en el que históricamente solo el monopolio estatal de Petróleos Mexicanos (PEMEX) podía operar. Si bien la reforma del sector energético abrió la puerta a la inversión extranjera, que aportó 2.256 millones de dólares para la extracción de petróleo y gas entre 2015 y 2017, los montos han sido menores de lo esperado por coincidir con un período de bajos precios del petróleo y de prudencia inversora de las grandes transnacionales del sector, situación que ha persistido durante la reciente recuperación de precios.

El sector minero, por otra parte, sí ha recibido IED (23.581 millones de dólares acumulados), principalmente del Canadá, pero no tiene el potencial de atracción de inversión que hubiera tenido

el sector petrolero y, además, la presencia de una gran empresa nacional (Grupo México) ha restado espacio para los inversores extranjeros.

Dentro del sector servicios, México ha recibido montos relativamente pequeños en el sector eléctrico y de telecomunicaciones, también debido a la presencia de grandes empresas mexicanas en posición de monopolio formal hasta hace poco (la Comisión Federal de Electricidad [CFE] en el caso eléctrico) o de dominio claro de mercado (América Móvil en telecomunicaciones). A los sectores financieros y de comercio minorista, en cambio, sí han llegado inversiones extranjeras muy importantes.

Dentro de la manufactura destaca especialmente la automotriz, con un acumulado de más de 65.000 millones de los que más de la mitad han llegado desde 2013. Los otros sectores exportadores que se identifican en el apartado 2 han recibido cantidades sustancialmente menores: 22.000 en la industria electrónica; 11.000 en equipamientos eléctricos y 10.000 en maquinaria, en parte por ser industrias ligeramente menos intensivas en capital que la automotriz. En manufacturas orientadas al mercado interno, sobresalen los casi 42.000 millones en la industria de bebidas, principalmente por dos grandes adquisiciones en el sector de la cerveza en 2010 y 2013.

Las reformas de los últimos años, principalmente del sector energético, han abierto más posibilidades a los inversores extranjeros y, si bien no han modificado la estructura de la inversión, han conseguido aumentar la inversión extranjera en algunos sectores estratégicos. Más allá de la extracción de gas y petróleo ya mencionada, destacan los más de 7.000 millones en generación eléctrica desde 2012 (cuatro veces más lo ingresado en los siete años anteriores) y los 9.000 millones en gaseoductos, también a partir de 2012.

## **B. La IED muestra una relación desequilibrada**

La IED en México ha estado fuertemente influida por la integración de su economía en América del Norte, pero esto no quiere decir que solo las empresas de los Estados Unidos y del Canadá hayan aprovechado las oportunidades de inversión. En el sector automotriz, por ejemplo, todas las plantas de nueva construcción en México pertenecen a empresas europeas o asiáticas; Ford, General Motors y Fiat Chrysler Automobiles tienen ahora una proporción de la producción mexicana mucho menor que antes (Klier and Rubenstein, 2017). También en el sector de servicios hay importantes transnacionales norteamericanas como Citibank o Scotiabank en el sector financiero que compiten con empresas europeas como BBVA, HSBC o Banco Santander.

Si bien el TLCAN incluye un capítulo de IED en el que se ofrecen garantías a los inversores de estos países (Price, 1993), es dudoso que esto se haya traducido en ventajas reales en México para los inversores de los Estados Unidos y del Canadá. El efecto del TLCAN sobre los flujos de inversión parece haber sido menor y, en cualquier caso, sirvió como una garantía de estabilidad de las políticas de apertura mexicanas que benefició igualmente a los inversores de cualquier país (Villarreal y Ferguson, 2015).

Las oportunidades para servir al mercado interno mexicano y al mercado de América del Norte han sido aprovechadas por empresas de todo el mundo, pero la cercanía es siempre un factor importante para las decisiones de localización. Al igual que en comercio, las relaciones de IED se pueden explicar también con modelos de gravedad, por lo que no es sorprendente que el Canadá,

México y los Estados Unidos estén estrechamente ligados mediante inversiones directas (véase el cuadro II.1).

**Cuadro II.1**  
**América del Norte: acervo de IED entre Canadá, Estados Unidos y México,**  
**total y por procedencia, 2017**  
*(En miles de millones de dólares)*

	País de origen de la IED			Total IED recibida
	Canadá	Estados Unidos	México	
Canadá		322	2	657
Estados Unidos	524		35	4,025
México	35	254		524

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Bureau of Economic Analysis (Estados Unidos); Statistics Canada (Canadá); y de la Secretaría de Economía (México).

Nota: Los datos para México se obtienen de la acumulación de flujos desde 1999 hasta 2017.

Las cifras muestran una integración muy fuerte de la economía canadiense con la de los Estados Unidos (la mitad de todo su acervo de IED proviene de su vecino del sur) y también un fuerte peso de la IED canadiense en los Estados Unidos. El Canadá es la segunda fuente de IED para los Estados Unidos, solo por detrás del Reino Unido y por delante de economías mayores como Japón, Alemania o Francia. Si bien las cifras del cuadro II.2 hacen pensar que la IED de los Estados Unidos se dirige casi por igual hacia México o hacia el Canadá, las filas del cuadro no son directamente comparables entre sí porque provienen de distintas fuentes. Las cifras oficiales de los Estados Unidos indican que las empresas de este país tienen tres veces más activos en el Canadá que en México, y que en los últimos años los flujos de IED hacia el Canadá han duplicado los que se dirigían a México<sup>9</sup>.

En México las empresas de los Estados Unidos tienen una distribución sectorial muy parecida a la del resto de los inversores (véase el gráfico II.2 y compárese con el gráfico II.1), y se centran en manufactura (52%), servicios financieros (15%) y comercio (11%). Comparado con la IED de empresas europeas, solo se destaca el menor peso de los sectores de bebidas y de acero, por la presencia en México de los grandes productores de cerveza Anheuser-Busch InBev (con sede en Bélgica) y Heineken (Países Bajos) y de la siderúrgica ArcelorMittal (Luxemburgo). Las empresas transnacionales del Canadá sí tienen una distribución original en México porque se centran, como en todos los países, en el sector de la minería (43%), seguido del sector de infraestructuras, donde destacan sus recientes inversiones en gaseoductos (18%).

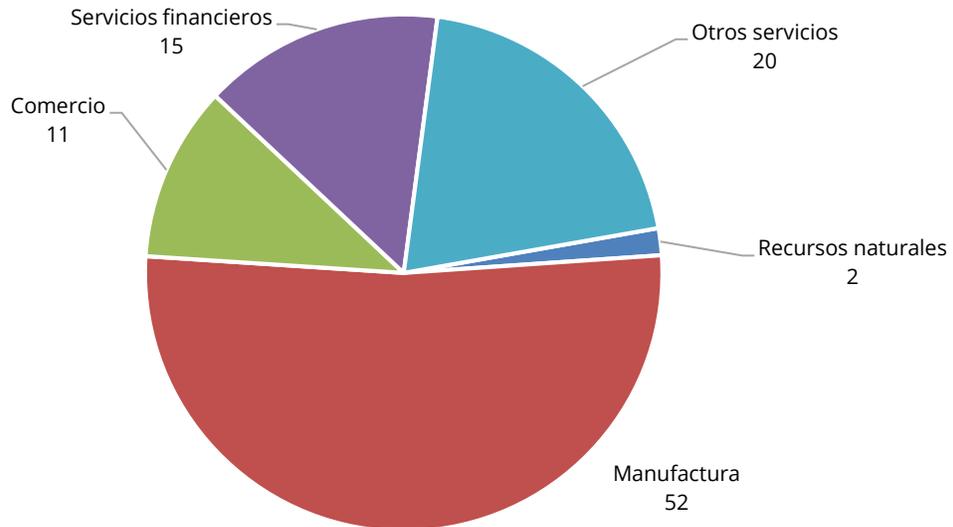
<sup>9</sup> Bureau of Economic Analysis.

**Gráfico II.2**

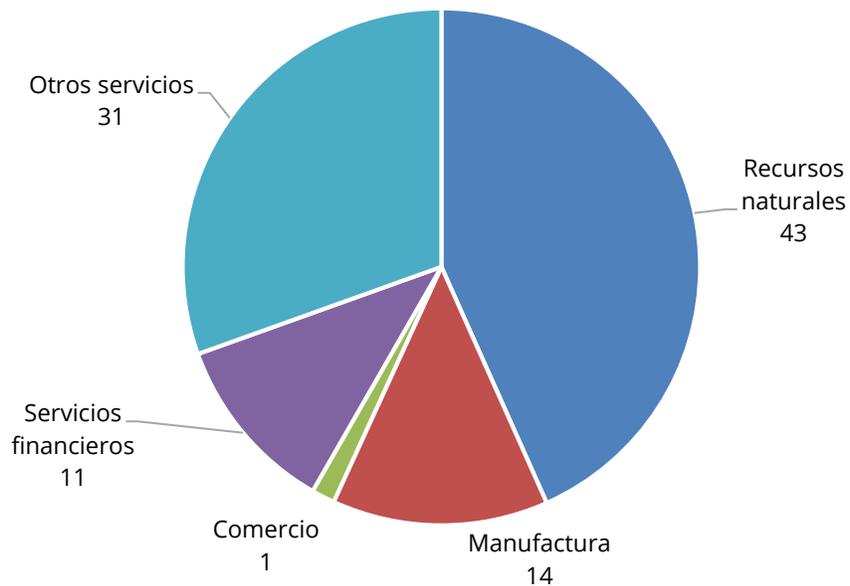
**México: distribución sectorial de la IED de Estados Unidos y de Canadá, 1999-2018 (acumulado)**

*(En porcentajes)*

**a) Inversión extranjera directa de Estados Unidos en México, por sector**



**b) Inversión extranjera directa de Canadá en México, por sector**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía (México).

Nota: las transnacionales de Estados Unidos se especializan en manufactura; las del Canadá en recursos naturales.

Estos patrones de inversión bilaterales se explican por la combinación de las capacidades de las empresas transnacionales de estos países con las oportunidades que ofrece la economía mexicana. Mientras que las capacidades de las empresas de los Estados Unidos son muy amplias y cubren una buena gama de sectores, las del Canadá se centran especialmente en la minería y las infraestructuras.

Las transnacionales de los Estados Unidos son representativas de todos los inversores extranjeros en México y presentan datos de sus actividades que sirven para analizar el posible impacto de la IED en este país. En el cuadro II.3 se muestran los datos de las actividades de empresas de los Estados Unidos en México y otros países de América Latina. Lo más destacable es que estas empresas generan muchos empleos en México: 1.384.000 trabajadores en 2016, cifra que no tiene comparación con ningún otro país de la región y que en el mundo solo es superada por los empleados que tienen en China (1.749.000) y en el Reino Unido (1.473.000), donde han invertido mucho más capital. En estas empresas también se observa un bajo porcentaje de valor añadido sobre ventas, en comparación con otros países de la región. Ambas características son fruto de su especialización en manufacturas para la exportación y en ciertos sectores de servicios intensivos en mano de obra, como el comercio minorista.

**Cuadro II.2**  
**Estados Unidos: actividades de las filiales de empresas transnacionales**  
**en países seleccionados, 2016**

(En millones de dólares)

País	Total activos	Activos fijos	Inversiones en equipo	Ventas	Utilidades	Valor añadido	I+D	Salarios	Empleados (en miles)
México	405 968	59 935	7 367	231 529	19,355	45 108	412	20 738	1,384,3
Argentina	67 612	20 258	2 428	43 047	1 524	15 821	130	5 483	130,6
Brasil	284 850	47 619	8 047	162 704	-3 132	34 785	794	21 515	632,0
Chile	179 622	24 854	3 135	32 840	2 590	7 799	35	3 449	146,0
Colombia	31 580	6 371	764	19 832	278	5 177	64	2 466	90,1
Ecuador	5 016	743	73	5 004	119	898	1	475	17,7
Perú	31 818	14 873	1 331	12 629	-370	3 069	79	1 512	47,5
Costa Rica	39 470	2 706	1 348	13 447	1 069	3 139	84	1 611	90,0
Honduras	2 909	654	89	3 443	80	640	5	443	45,5
República Dominicana	5 214	1 011	285	3 614	543	1 126	3	257	24,4

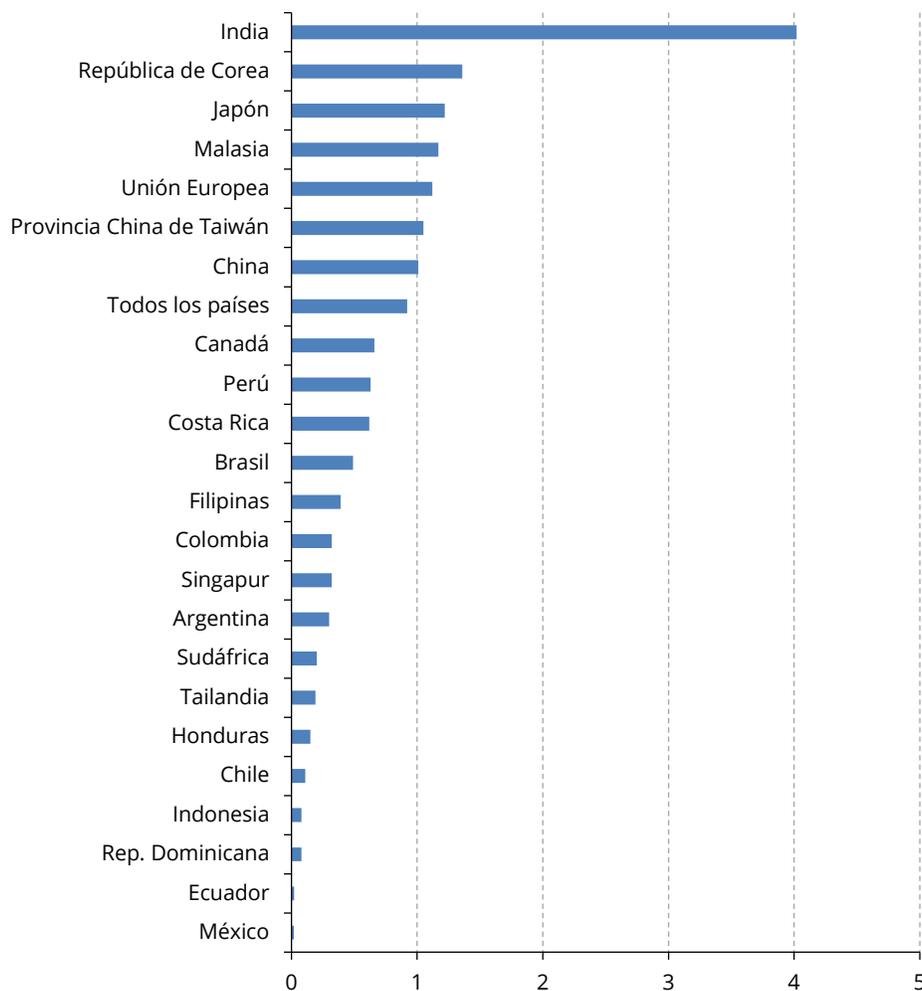
**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos del *Bureau of Economic Analysis* (Estados Unidos).

También es notable que estas filiales pagan salarios medios (masa salarial dividida por número de empleados) más bajos que en casi todos los países de la región para los que hay datos, con excepción de los sueldos en Honduras y la República Dominicana. Estos datos son coherentes con las cifras de salarios comparados de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)<sup>10</sup> que muestran que los salarios de México se ubican ligeramente por encima de los de la República Dominicana o de los de la mayoría de los países de Centroamérica, pero sustancialmente más bajos que en la Argentina, el Brasil, Chile o Costa Rica, e incluso algo menores que en el Ecuador, el Paraguay o el Perú.

<sup>10</sup> Véase [en línea] <https://www.ilo.org/ilostat>.

No es de extrañar pues que los costes laborales sigan siendo un atractivo determinante para los inversores extranjeros en México, especialmente si se considera que los salarios, medidos en dólares, no han aumentado en absoluto desde 2000, pese a todas las inversiones y al aumento de capacidad en la industria exportadora. Desde el punto de vista del desarrollo mexicano, también resulta preocupante el bajo nivel de I+D que muestran estas empresas. Si bien en términos absolutos los 412 millones de dólares invertidos en 2016 son un monto considerable, con relación al tamaño de sus actividades están por debajo de la mayoría de los países de América Latina para los que hay datos<sup>11</sup> y, más importante, muy por debajo de lo que invierten estas empresas en otras grandes economías en desarrollo, como China y la India (véase el gráfico II.3).

**Gráfico II.3**  
**Países seleccionados: filiales extranjeras de empresas de los Estados Unidos:**  
**gasto en I+D como porcentaje de ventas, en países seleccionados, 2016**



**Fuente:** Elaboración propia con base en el Bureau of Economic Analysis, Estados Unidos.

<sup>11</sup> Al normalizar los gastos de I+D por ventas (como es más común) se sesga el resultado ligeramente contra México, que por su papel de eslabón en las cadenas de valor en América del Norte tiene menor valor añadido por cada dólar de ventas. De todos modos, si se normalizara por el valor añadido, México seguiría siendo uno de los últimos países de la muestra.

En todo el mundo las empresas transnacionales tienden a descentralizar sus actividades de I+D (UNCTAD, 2005) y cada vez se extienden más hacia países en desarrollo, pero las empresas de los Estados Unidos parecen concentrar sus esfuerzos de investigación en los países grandes, donde pueden acceder a gran cantidad de personal cualificado o hacia economías con sistemas de innovación desarrollados, como Dinamarca (donde las filiales de los Estados Unidos invierten el 3,4% de sus ventas en I+D), Finlandia (3,9%) o Israel (13%).

En definitiva, la IED de los Estados Unidos ha desarrollado industrias muy intensivas en mano de obra y con gran capacidad exportadora, principalmente a través de la integración en las cadenas de valor de América del Norte, pero a costa de especializarse en operaciones de bajo valor añadido, salarios reducidos y poca investigación y desarrollo. Si bien los datos analizados se limitan a las empresas de los Estados Unidos, tienen en cuenta que estas representan la mitad de toda la IED en México y que los patrones sectoriales de las empresas de otros países no difieren mucho de aquellos de los Estados Unidos, parece que esto es una limitación extendida a toda la IED en México.

### C. La IED mexicana en los Estados Unidos y el Canadá<sup>12</sup>

La asimetría en la relación económica se hace patente al comparar las inversiones que recibe México de los Estados Unidos (254.000 millones de dólares) con las que hacen las empresas mexicanas en los Estados Unidos (35.408 millones de dólares). En general, las inversiones directas que hacen las empresas mexicanas en el exterior han disminuido su ritmo en los últimos años y entre 2016 y 2017 se quedaron en poco más de 6.000 millones de dólares, una cifra muy inferior a la media de los últimos años. Muchas de las transnacionales mexicanas habían acumulado deudas excesivas en años anteriores y ante la devaluación del peso se vieron obligadas a recortar planes de inversión e incluso vender algunos activos.

Sin embargo, en otros casos las transnacionales han continuado sus adquisiciones, como en el caso de la minera Grupo México, que compró Florida East Coast Holdings por 2.100 millones de dólares o Bimbo, que adquirió East Balt por 650 millones, ambas en 2017, en los Estados Unidos; en esta última característica se observa un patrón dominante en la internacionalización de las empresas mexicanas. El destino más importante de la mayoría de las veinte mayores transnacionales mexicanas son los Estados Unidos (Cemex, Bimbo, Pemex, Industrias CH, Cementos Chihuahua o Bachoco), y solo FEMSA y Alsea no tienen operaciones allí (Basave Kunhardt y Gutiérrez-Haces, 2017).

De cualquier forma, los 35.000 millones de IED mexicana acumulada en los Estados Unidos es una cantidad menor de lo que han invertido otras economías en desarrollo como China (58.048 millones de dólares) o el Brasil (42.841 millones de dólares). De 2011 a 2017 la IED mexicana en los Estados Unidos creció un 30% en términos nominales, mientras que todo el acervo de IED en los Estados Unidos aumentó un 65%, y el de Brasil en ese país se triplicó.

Los datos oficiales no son muy descriptivos en cuanto a la distribución sectorial, pero dos tercios de los activos están en el sector de manufactura; de estos, 5.811 millones se ubica en el sector de alimentos. Los anuncios de inversión registrados por la base de datos FDIMarkets corroboran la importancia del sector de manufacturas, en especial del alimentario y de la petroquímica, donde

---

<sup>12</sup> No hay datos oficiales de México sobre la IED en el exterior por país de destino, por lo que en esta sección usaremos datos de los Estados Unidos y el Canadá.

destaca la reciente inversión de Mexichem en Texas, por 1.500 millones de dólares, en alianza con Occidental Petroleum.

Casi la mitad de las inversiones anunciadas por empresas mexicanas en los Estados Unidos desde 2010 se han centrado en Texas, lo que vendrá determinado en primer lugar por la cercanía física, la presencia en ese estado de una fuerte industria petroquímica y probablemente también por el alto número de mexicanos residentes en ese estado. La relación entre flujos migratorios e IED está bien documentada en todo el mundo (Javorcik y otros, 2011), y es de esperar que la fortísima relación migratoria que hay entre México y los Estados Unidos (y particularmente con algunos estados) sea determinante para la localización de inversiones. El segundo territorio con más inversiones mexicanas anunciadas en los Estados Unidos es Puerto Rico, por la presencia de América Móvil allí.

Las empresas mexicanas han invertido en el Canadá 1.641 millones de dólares, una cantidad proporcionalmente mucho menor que la invertida en los Estados Unidos, y desde una fecha mucho más reciente. Los datos sobre la distribución sectorial son muy limitados, aunque se puede concluir que la mayoría de las actividades se registran en el sector de manufacturas<sup>13</sup>.

La inversión de cartera mexicana en los Estados Unidos es tres veces más importante que la IED (97.000 millones de dólares, de los que más de la mitad se invierten en acciones), una proporción que no es recíproca, ya que la inversión de cartera de los Estados Unidos en México es sustancialmente menor que la IED (163.000 millones de dólares, pese a haber aumentado considerablemente en los últimos años). Esta asimetría en los tipos de inversión es típica de las relaciones entre economías desarrolladas y en desarrollo. Además, en este caso los Estados Unidos hacen valer su papel de centro del sistema financiero global para atraer una gran cantidad de inversiones de cartera.

---

<sup>13</sup> En 2014, de acuerdo con los datos de las actividades de las transnacionales mexicanas en el Canadá, más de la mitad de los empleados se ubicaban en el sector de manufacturas.



## Capítulo III

### Distribución territorial

La relación económica entre los tres países de América del Norte no es equilibrada, pero dentro de cada uno de ellos también hay grandes diferencias en el impacto del comercio y la inversión. El Canadá, los Estados Unidos y México son países grandes y diversos, por lo que el impacto de la integración económica puede ser muy distinto en diferentes lugares de cada país.

#### A. Concentración del comercio México-Estados Unidos

El 18% de las exportaciones de los Estados Unidos se dirigen a México, pero este porcentaje varía mucho entre los estados. Como es de esperar, los estados de la frontera sur son los que mayor porcentaje de exportaciones envían a México: 45% de las mismas proviene de Nuevo México; 40% de Arizona y 37% de Texas (véase el mapa III.1). Por el contrario, otros estados como Nueva York, Washington u Oregón no llegan al 5%. Si bien casi 400.000 puestos de trabajo en Texas dependen de las exportaciones a México, en Nueva York tan solo cerca de 12.000 personas dependen de esta relación comercial<sup>14</sup>.

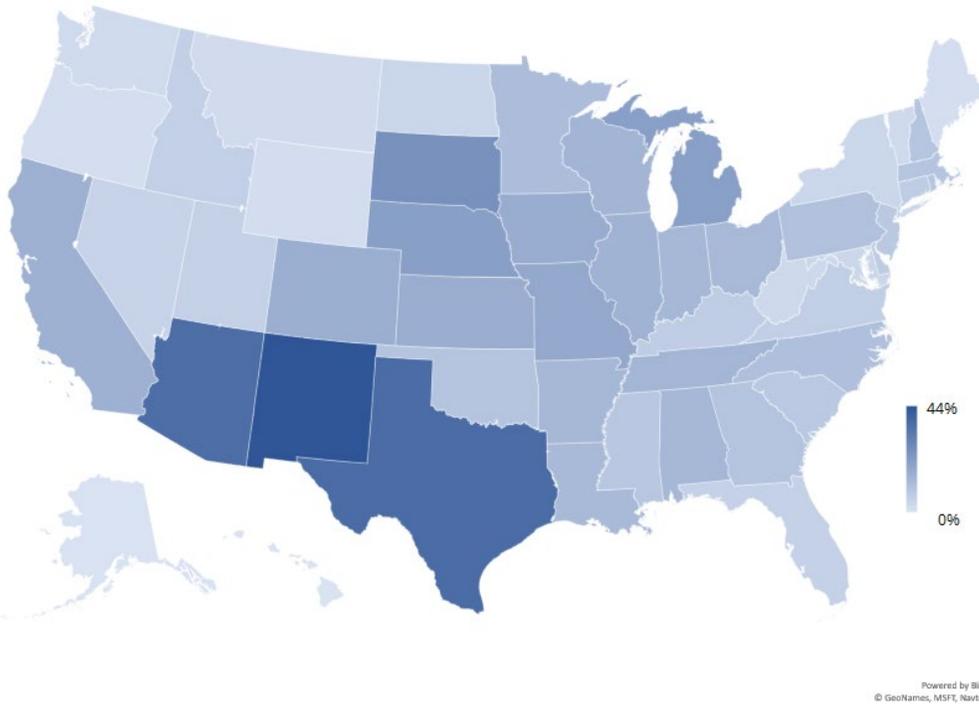
En cifras absolutas, los estados que más exportan a México no son solo los más próximos, sino también aquellos especializados en los sectores que más se comercian con este país. En el mapa III.2 se ilustran los 12 estados que más exportan a México y cuál es su principal producto. Para el caso de la industria electrónica<sup>15</sup> (NAICS 334) la proximidad física a la frontera parece ser un determinante decisivo: este es el principal sector en el comercio bilateral de California y Texas. El sector automotriz (el más importante en el comercio regional) no parece necesitar la cercanía de la frontera y se concentra en los estados del medio oeste. Pensilvania y Carolina del Norte tienen importantes industrias químicas, que envían a México un cuarto de sus exportaciones totales.

---

<sup>14</sup> Véase [en línea]: <http://www.trade.gov/mas/ian/employment/index.asp>.

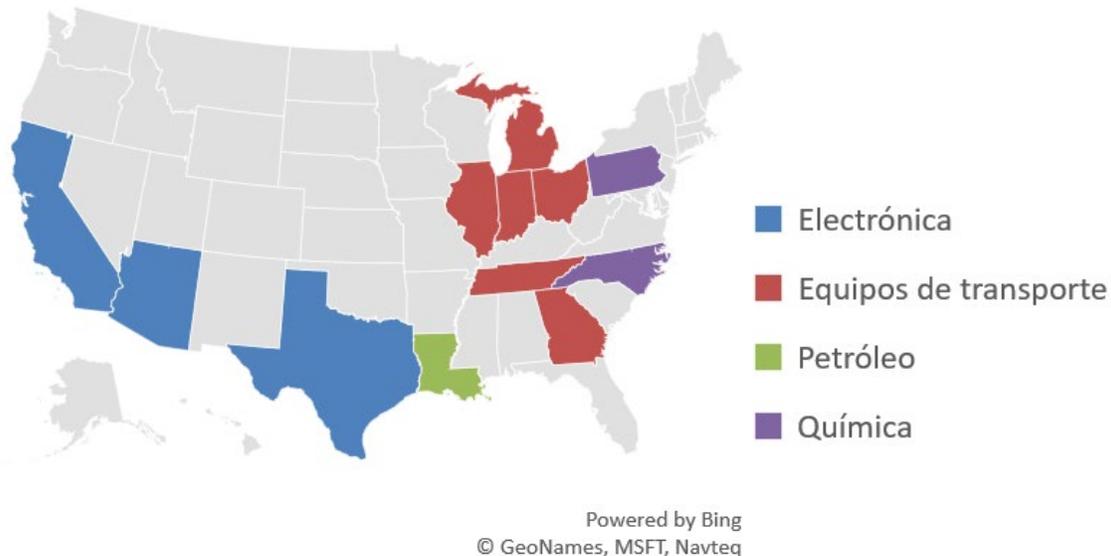
<sup>15</sup> Los datos de comercio para entidades subnacionales en esta sección se clasifican según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. El sector de electrónica corresponde al código 334. El rubro 336 incluye no solo la producción de autos y autopartes, sino también la fabricación de aviones, trenes y barcos.

**Mapa III.1**  
**Estados Unidos: exportaciones dirigidas a México, por estado 2017**  
(En porcentajes)



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de Office of Trade and Economic Analysis (OTEA), Industry and Analysis, International Trade Administration, US Department of Commerce. Véase [en línea] <http://tse.export.gov/tse/MapDisplay.aspx>.

**Mapa III.2**  
**Estados Unidos: principal sector exportador a México, para cada uno de los 12 estados que más exportan a México**



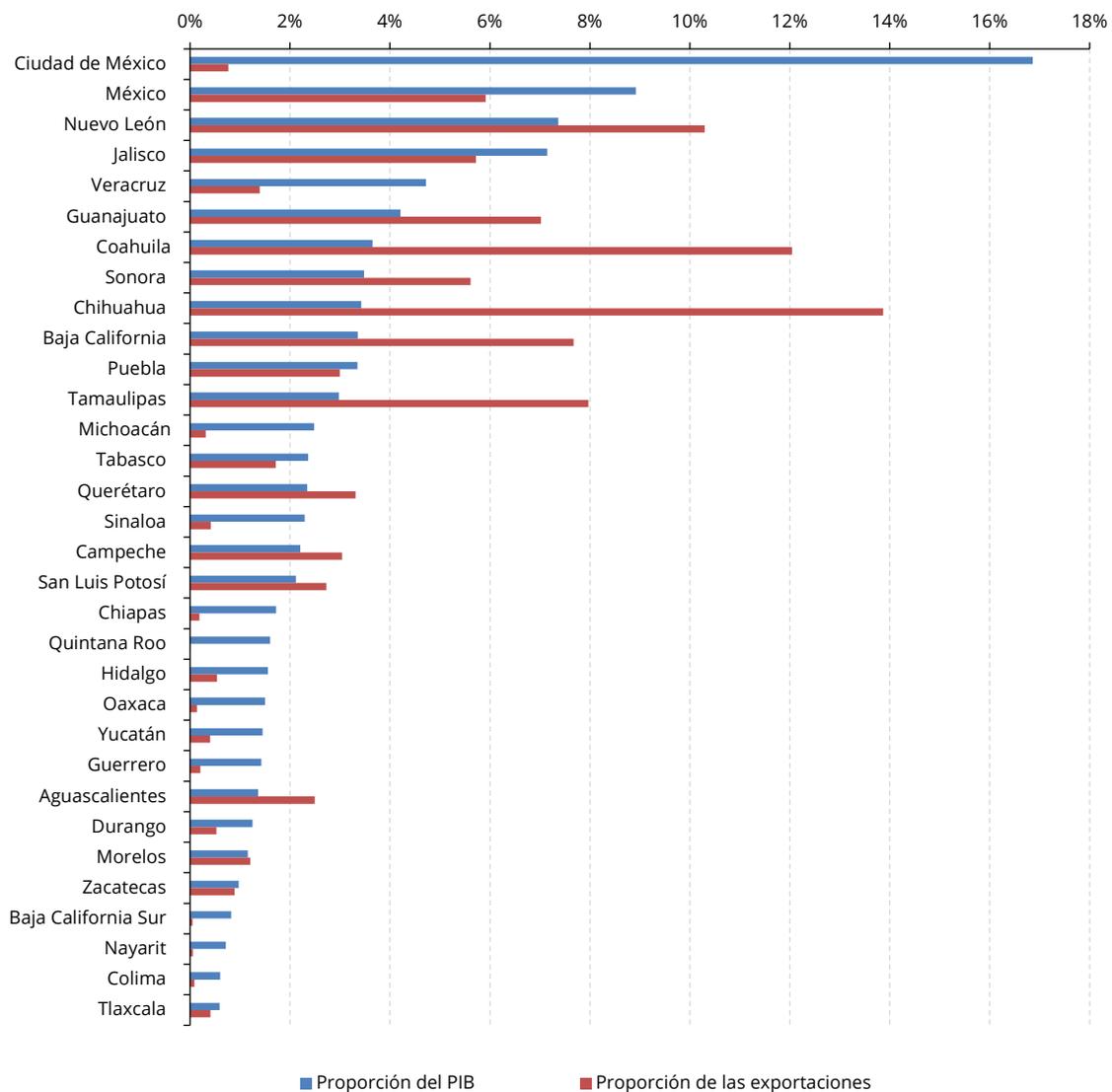
**Fuente:** Elaboración propia con base en datos de Office of Trade and Economic Analysis (OTEA), Industry and Analysis, International Trade Administration, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, véase [en línea] <http://tse.export.gov/tse/MapDisplay.aspx>.

El comercio con México pesa mucho más en unos estados que en otros y el impacto en términos de empleo y bienestar también es diferente. Aun así, Caliendo y Parro (2014) encontraron que todos los distritos electorales del país se han beneficiado de la implementación del TLCAN, ya que aquellas zonas que han sufrido la competencia de las importaciones son también las que más exportan al Canadá y a México. En el lado mexicano las exportaciones hacia el norte también se concentran en los estados fronterizos, con excepción del sector automotriz que también se ubica en el centro del país. Pero en México la concentración es mayor, porque hay menos sectores exportadores y las desigualdades territoriales son mayores. México tiene, después de Chile, el mayor índice de Gini de desigualdad territorial entre los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) , con un valor que es el doble que en los Estados Unidos (OECD, 2016).

**Gráfico III.1**

**México: las exportaciones se concentran en el norte y centro del país**

*(En porcentajes de cada estado en la economía y las exportaciones nacionales)*



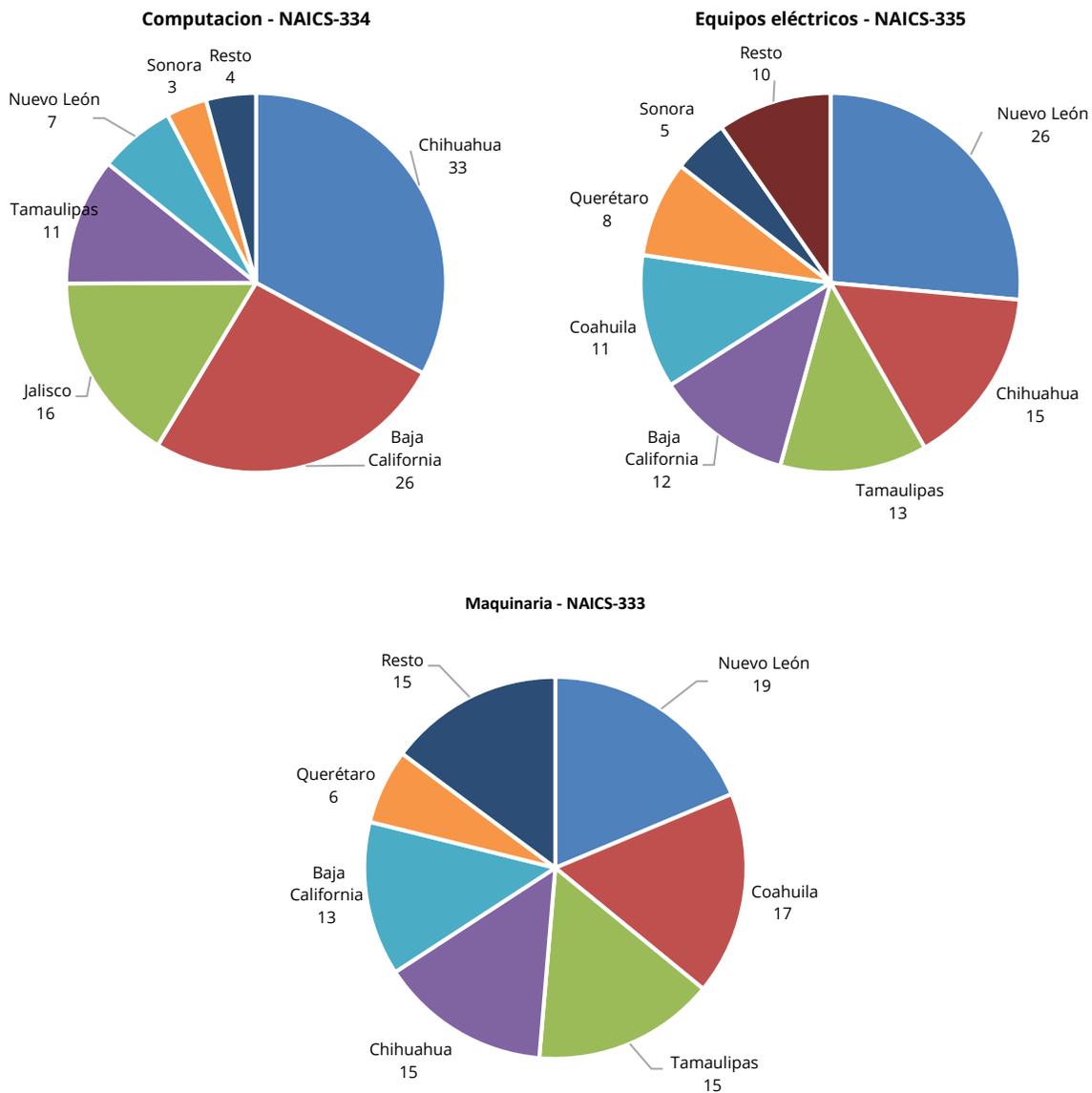
**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) de México.

En el gráfico III.1 se muestra el peso relativo de cada estado en la economía nacional y en sus exportaciones totales. Se puede observar que la mayor capacidad exportadora se concentra en los estados del norte, especialmente en Chihuahua, Baja California, Coahuila y Nuevo León, y también en el centro del país, en Guanajuato. Por el contrario, los estados con la renta por habitante más baja son también aquellos que menos exportan en relación al tamaño de su economía, con la excepción de Puebla, donde hay dos plantas automotrices del grupo Volkswagen.

**Gráfico III.2**

**México: distribución por estados de las exportaciones en los sectores de computadoras, aparatos eléctricos y maquinaria, 2016**

(En porcentajes)

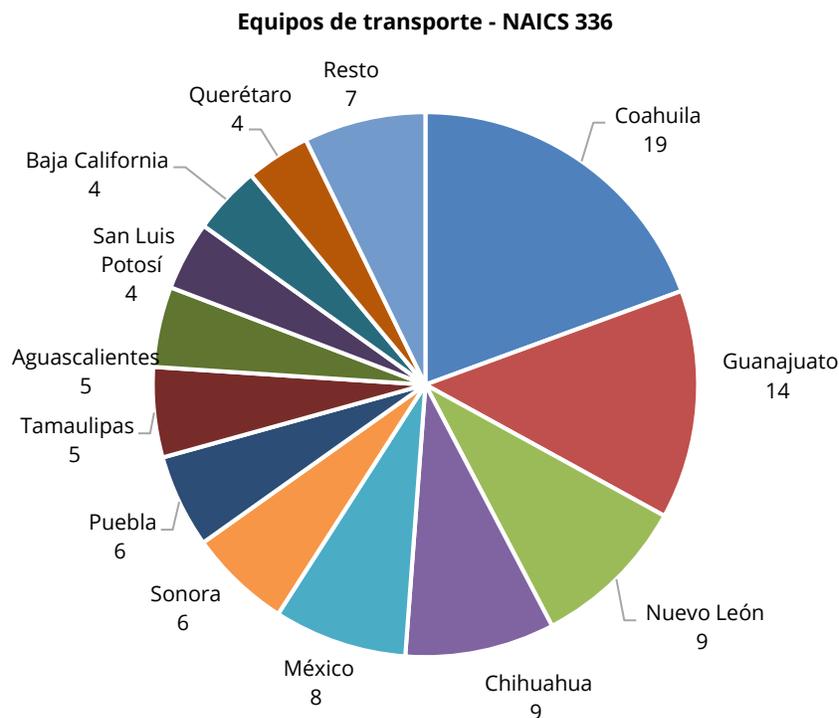


**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) de México.  
*Nota incluida en el título: los estados del norte concentran las exportaciones de manufacturas.*

El desempeño exportador de cada estado se relaciona directamente con su capacidad industrial. Tan solo Campeche y Tabasco (por el petróleo) y Sonora y Zacatecas (por la minería) destacan en la exportación de productos primarios. Dentro de la manufactura, cuatro sectores concentran el 74% de las exportaciones: los equipos de transporte (NAICS 336), los equipos de computación (334), los equipos eléctricos (335) y la maquinaria (333). Para los tres últimos la capacidad exportadora se concentra en los estados del norte (véase el gráfico III.2).

Para la industria automotriz la distribución territorial es más homogénea. Si bien siguen dominando los estados del norte, también figuran varios estados del centro, como Guanajuato, México y Puebla (véase el gráfico III.3). En los últimos años la producción de vehículos se ha concentrado en los estados del centro, donde ahora está el 72% de la producción de autos (Klier y Rubenstein, 2017), si bien la producción de autopartes está más concentrada en el norte.

**Gráfico III.3**  
**México: distribución por estados de las exportaciones de equipos de transporte, 2016**  
*(En porcentajes)*



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

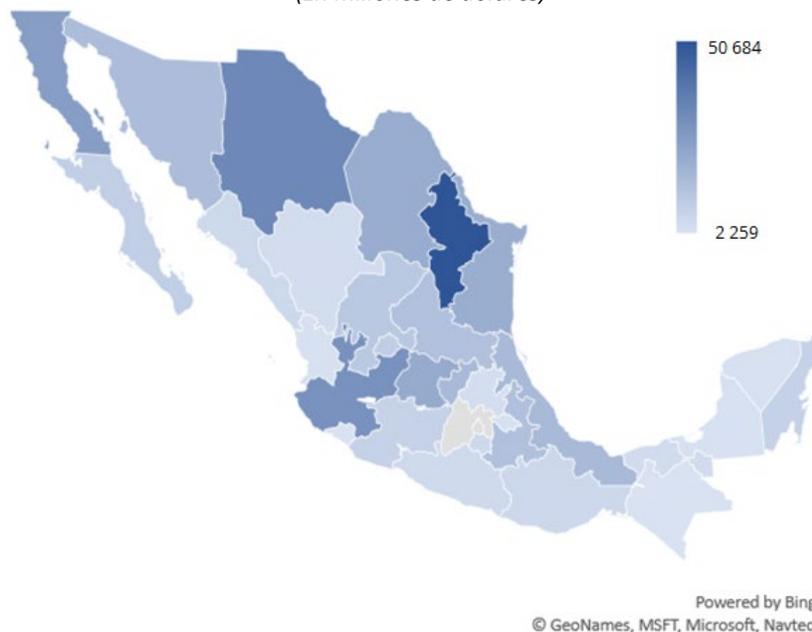
## B. Localización de la IED en el territorio mexicano

Al igual que el comercio exterior, la IED está muy concentrada en los estados más desarrollados<sup>16</sup>. Tan solo en la Ciudad de México se registró el 21% de toda la IED acumulada desde 1999 y otro 9,49% se registró en el Estado de México. Buena parte de las inversiones registradas en la capital probablemente se ha hecho en empresas que distribuyen sus actividades por otros estados, pero que

<sup>16</sup> El porcentaje de cada estado en exportaciones y en IED en el total nacional (excluyendo a la Ciudad de México) muestra un alto grado de correlación ( $R^2 = 0,59$ ).

registran las inversiones en su sede central. En el caso de los servicios financieros, la mitad de la IED recibida se registra en la capital, pero el impacto económico de los bancos extranjeros se hace sentir en todo el territorio. Más allá de la capital, los principales estados receptores de IED siguen siendo los estados más exportadores del norte (véase el mapa III.3).

**Mapa III.3**  
**México: inversión extranjera directa acumulada por principales estados, excepto la Ciudad de México y el Estado de México, 1999-2018**  
*(En millones de dólares)*



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de Secretaría de Economía del Gobierno de México [en línea] <http://www.datos.economia.gob.mx/InversionExtranjera/Flujosporentidadfederativa.xls>.

Por el contrario, los estados del sur reciben muy pocas inversiones extranjeras, y casi nada en las manufacturas exportadoras, que se concentran en el norte. El único cambio en los últimos años ha sido el fuerte aumento de la IED en algunos estados del centro ligados a la industria automotriz: Guanajuato, Aguascalientes, Coahuila y San Luis Potosí. La concentración de la IED en la capital y las zonas más desarrolladas de un país es un fenómeno que se repite en todo el mundo, pero en México se acentúa más porque la manufactura para la exportación tiende más que otros sectores hacia la aglomeración. Solo con políticas explícitas, que nunca estuvieron presentes en la implementación del TLCAN, se podría contrarrestar esta tendencia (Blecker and Esquivel, 2010).

En el caso de la industria electrónica, la cercanía a la frontera norte parece determinante, mientras que para la automotriz, parece pesar más la presencia de mano de obra cualificada, la buena infraestructura y el acceso a ferrocarriles de primera clase (entre el 80% y 85% de los autos exportados a los Estados Unidos y el Canadá se envían por tren (Klier and Rubenstein, 2017). En todo el mundo la industria automotriz tiende a localizarse en lugares con acceso a buenas infraestructuras y mano de obra cualificada, y México no es la excepción: si bien las nuevas inversiones se han dispersado por un número considerable de estados, casi todas se han concentrado en la zona central del país.

Es difícil que los sectores enfocados hacia el mercado de América del Norte empiecen a localizarse en las zonas menos desarrolladas del país porque las desventajas en términos de lejanía y

peores infraestructuras no se ven compensadas por menores costos potenciales. De hecho, las operaciones muy intensivas en mano de obra que buscan salarios bajos se han desplazado hacia otros países, como ha sido el caso de la producción de arneses eléctricos para la industria automotriz (en Honduras y Nicaragua), los dispositivos médicos (hacia la República Dominicana) o la confección (hacia varios países de Centroamérica).

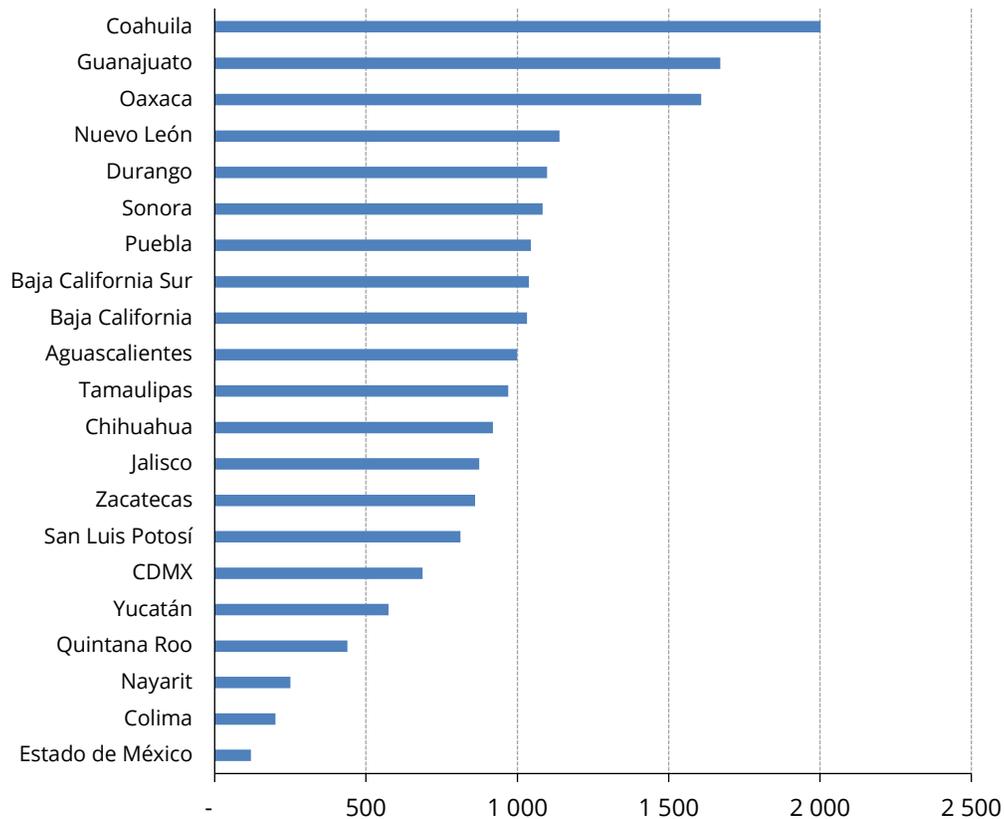
Los sectores en los que las regiones menos desarrolladas de un país pueden atraer más IED como la explotación de recursos naturales —incluidas algunas industrias procesadoras de materias primas, obras de infraestructura y el sector del turismo—, son precisamente aquellos en los que México recibe muy poca IED. De hecho, los inversores canadienses, por especializarse en minería e infraestructura, se destacan por invertir en zonas relativamente poco desarrolladas.

Aunque el Canadá representa solo el 7% del acumulado de IED en México, es un inversor muy importante en los estados de Sinaloa (gasoducto), Durango, Sonora y Zacatecas (por minería metálica), e incluso en estados desarrollados como Querétaro (donde se ubica la empresa aeronáutica Bombardier). Por el contrario, las empresas de los Estados Unidos invierten en el territorio nacional de manera proporcional al resto de los inversores, excepto por una leve preferencia por invertir en Baja California.

**Gráfico III.4**

**México: inversiones anunciadas en energías renovables, por estado, 2010-2018**

(En millones de dólares)



**Fuente:** Elaboración propia, con base en datos de FDI Markets.

Un caso particular de atracción de IED hacia los estados menos desarrollados han sido las energías renovables dependientes de la disponibilidad de viento, sol y terrenos. En el gráfico III.4 se muestra cómo un importante número de estados mexicanos han visto proyectos anunciados por un valor mayor o cercano a los 1.000 millones de dólares, y entre ellos destacan algunos de los menos desarrollados, como Oaxaca.

## IV. Conclusiones

Las tres economías de América del Norte están fuertemente unidas a través del comercio y la inversión. Es discutible el grado en el que el TLCAN ha contribuido a estos lazos, pero lo cierto es que el Canadá y México comercian e invierten predominantemente dentro de América del Norte, mientras que para los Estados Unidos, el Canadá y México son el primer y segundo destino de sus exportaciones y el segundo y tercer origen de importaciones, solo por detrás de China, lo que subraya un alto grado de integración.

La mayor parte de este comercio se concentra en manufacturas. Dentro de este sector destacan la industria automotriz, la electrónica y la mecánica, que han construido una cadena de valor en las que un buen número de componentes se producen a lo largo de América del Norte y cruzan las fronteras varias veces antes de llegar al consumidor. El grado de integración regional varía según las industrias, pero en todos los sectores manufactureros los países de América del Norte son los principales proveedores de insumos intermedios, por delante de China, aunque el desarrollo exportador de este país se ha hecho sentir y el porcentaje de comercio intrarregional ha disminuido desde 2000. De cualquier manera, la integración regional ha sido probablemente fundamental para que muchas manufacturas pudieran abaratar costos gracias a las economías de escala y la especialización, lo que les permite competir en el mercado global.

Entre todos los sectores destaca la industria automotriz por su tamaño y su grado de integración regional. Esta industria ha registrado inversiones récord en los últimos años, pero puede sufrir grandes cambios en el futuro cercano por tres razones. En primer lugar, por la renegociación del tratado que incluye una cláusula diseñada para limitar la expansión de esta industria en México. En segundo lugar, por la caída en las ventas de coches en la región (sobre todo en los Estados Unidos), después de muchos años de fuertes subidas, lo que está obligando a algunas empresas a anunciar cierres de plantas. Por último, por las perspectivas de disrupción radical de la industria que representan los vehículos eléctricos y autónomos.

El desarrollo de las cadenas de valor regionales ha atraído grandes flujos de IED hacia México, principalmente por el bajo costo de la mano de obra. Además, debido al menor desarrollo relativo de la economía mexicana, la IED ha marcado la diferencia y ha permitido desarrollar capacidades que las empresas locales no hubieran podido hacer. La integración económica ha cambiado la estructura productiva mexicana, consolidando el cambio que se había producido a

mediados de la década de 1980, al pasar de ser principalmente un exportador de petróleo a un exportador de manufacturas.

En México se han aprovechado las ventajas comparativas, pero no se ha podido atraer inversiones que aumenten el valor añadido en el país, ni tampoco aquellas intensivas en actividades de I+D. Además, el tipo de industrias que la integración con América del Norte ha promovido no han ayudado a la integración territorial del país, que continúa siendo extremadamente desigual.

América del Norte es una región asimétrica: la economía de los Estados Unidos es más de diez veces mayor que la de sus dos socios y el ingreso por habitante de México no llega a la quinta parte del resto. Esto hace que el grado de integración regional para la economía de los Estados Unidos sea siempre limitado y que las relaciones económicas entre los tres socios no sean siempre recíprocas. Si bien las mayores empresas mexicanas han encontrado en los Estados Unidos su principal área de expansión internacional, todavía son relativamente pocas las que han podido aprovechar esta oportunidad y los flujos de inversión que desde México se dirigen hacia el norte son principalmente inversión de cartera.

Las inversiones extranjeras continúan creando capacidad manufacturera en México y las reformas del sector de la energía han conseguido atraer también IED hacia este sector en los últimos años. La industria automotriz ha seguido creciendo durante 2017 y 2018 a pesar del proceso de renegociación del TLCAN y en los últimos años ha conseguido diversificar un poco sus exportaciones para no depender completamente del mercado de los Estados Unidos. También aumentan las exportaciones mexicanas de servicios modernos a los Estados Unidos. En definitiva, el espacio económico que se ha creado en América del Norte ha facilitado el crecimiento del comercio y de la inversión en los tres países, aunque no ha sido suficiente para impulsar la convergencia económica de México con sus dos socios. Otro tipo de políticas serán necesarias para alcanzar este objetivo.

## Bibliografía

- Autor, David H, David Dorn y Gordon H. Hanson (2016), "The China shock: Learning from labor market adjustment to large changes in trade", *Annual Review of Economics* [en línea] <https://www.ddorn.net/papers/Autor-Dorn-Hanson-ChinaShock.pdf>.
- Basave Kunhardt, Jorge y Teresina Gutiérrez-Haces (2017), "The Uneven Trends of Mexican MNEs: Between Sluggishness and Strength in the International Markets", Columbia Center for Sustainable Investment [en línea] <http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/EMGP-Mexico-Report-Nov-29-2017-FINAL.pdf>.
- Blecker, Robert A. y Gerardo Esquivel (2010), "NAFTA, Trade, and Development", San Diego, CA, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California San Diego [en línea] <https://ideas.repec.org/p/cdl/usmexi/qt07f5g232.html>.
- Caliendo, Lorenzo y Fernando Parro (2014), "Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA | Oxford Academic", *The Review of Economic Studies* [en línea] <https://academic.oup.com/restud/article/82/1/1/1547758?searchresult=1>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* (LC/PUB.2018/13-P), Santiago, agosto [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/ie>.
- \_\_\_\_ (2017a), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2017* (LC/PUB.2017/18-P), Santiago, septiembre [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42023-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2017>.
- \_\_\_\_ (2016), *Productividad y brechas estructurales en México* (LC/MEX/L.1211), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo [en línea] [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40165/1/S1600553\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40165/1/S1600553_es.pdf).
- Cordero Sánchez, Martha (2017), *El comercio de bienes y servicios en Centroamérica, 2016* (LC/MEX/TS.2017/10), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo [en línea] <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/41231>.
- Javorcik, Beata y otros (2011), "Migrant networks and foreign direct investment", *Journal of Development Economics*, 94 (2) [en línea]: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2010.01.012>.
- Klier, Thomas H. y James M. Rubenstein (2017), "Mexico's growing role in the auto industry under NAFTA: Who makes what and what goes where", *Economic Perspectives*, N° 6 [en línea] <https://www.chicagofed.org/publications/economic-perspectives/2017/6>.
- Krueger, Anne O. (2000), "NAFTA's effects: A preliminary assessment", *The World Economy*, 23 (6) [en línea] <https://doi.org/10.1111/1467-9701.00302>.

- Montenegro, Claudio e Isidro Soloaga (2006), "NAFTA's Trade effects: New evidence with a gravity model", *Estudios de Economía*, n° 33, enero [en línea] [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/127766/Claudio\\_Montenegro.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/127766/Claudio_Montenegro.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2016), "OECD Regions at a Glance 2016", París, OECD Publishing, junio [en línea] <http://www.oecd.org/regional/oecd-regions-at-a-glance-19990057.htm>.
- Price, Daniel M. (1993), "An overview of the NAFTA investment chapter: Substantive rules and investor-state dispute settlement", *The International Lawyer*, 27 (3) [en línea] [https://www.jstor.org/stable/40707086?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/40707086?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Puyana, Alicia (2012), "Mexican agriculture and NAFTA: A 20-year balance sheet", *Review of Agrarian Studies*, vol. 2, N° 1, Foundation for Agrarian Studies [en línea] [http://ras.org.in/mexican\\_agriculture\\_and\\_nafta](http://ras.org.in/mexican_agriculture_and_nafta).
- Timmer, Marcel P. y otros (2015), "An Illustrated user guide to the world input-output database: The case of global automotive production", *Review of International Economics*, 23 (3) [en línea] <https://doi.org/10.1111/roie.12178>.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2005), "World Investment Report 2005", Ginebra, Suiza, United Nations Publications [en línea] <https://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=693>.
- Vidal, Gregorio (2014), "The Mexican and US economies in the NAFTA era", *Review of Keynesian Economics*, 2 (4) [en línea] <https://www.elgaronline.com/view/journals/roke/2-4/roke.2014.04.03.xml>
- Villareal, M. Angeles e Ian Fergusson (2015), "The North American Free Trade Agreement (NAFTA)", *Federal Publications*, abril [en línea] [https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key\\_workplace/1411](https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1411).
- Weisbrot, Mark, Stephan Lefebvre y Joseph Sammut (2014), "Did NAFTA help Mexico? An Assessment after 20 years", *CEPR Reports and Issue Briefs*, Center for Economic and Policy Research (CEPR) [en línea]: <https://ideas.repec.org/p/epo/papers/2014-03.html>.



C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)