

ELEMENTOS PARA EVALUAR UNA DÉCADA DE TLCAN: EL CASO MEXICANO

Miguel Ángel Vázquez Ruiz¹
Universidad de Sonora, México. Departamento de Economía

Resumen

Después de casi un siglo de integración real con Estados Unidos, México llegó a su formalización a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con ese país y Canadá. Ahora que en 2004 el tratado cumplió diez años de vigencia, vale la pena preguntarnos: ¿Cuáles han sido los saldos del TLCAN? A pesar que el grado de internacionalización de la economía mexicana y la inversión extranjera directa se han incrementado, y que los indicadores macroeconómicos desde hace años mantienen una relativa estabilidad, la economía ha crecido lentamente, los niveles de desempleo cada vez son mayores, los salarios reales continúan deteriorándose y el flujo de mexicanos hacia Estados Unidos, sigue aumentando. El propósito del presente artículo es hacer una evaluación, a través de distintos indicadores, de los saldos económicos y sociales que el proceso de integración económica con América del Norte, le ha dejado a México. Con esto se pretende aportar elementos para que el resto de los países de América Latina tengan un referente para observarse en perspectiva, ante la eventualidad de la entrada en vigor del ALCA.

Palabras claves: TLCAN, integración, saldos, indicadores

ELEMENTS TO EVALUATE A DECADE OF NAFTA: THE MEXICAN CASE

Abstract

After almost a century of real integration with the United States, Mexico finally formalized that relationship by signing the North America Free Trade Agreement (NAFTA) with that country and Canada. Since the signature have been 10 years of this agreement, and now would be important to ask: Which have been the results of NAFTA? The economy has grown slowly, salaries keep going down and migration to the United States continue, even though an increment in the degree of internationalization of the Mexican economy is prevalent, as well as an increase in direct foreign investment and year to year stability in macroeconomic indicators. The purpose of the present article is to analyse the economic and social balances resulting from the integration of North America, using different indicators like unemployment, GDP, and so on. This article pretends to contribute elements so that the rest of the Latin American countries have a point of comparison when the FTAA begins.

Keywords: NAFTA, Integration, Balances, Indicators.

Introducción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) donde participan México, Estados Unidos y Canadá, que en enero de 2004 cumplió diez años de vigencia, ha sido objeto de polémica tanto a favor como en contra. En ese sentido, más allá del análisis

¹Profesor-investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, México. Correo electrónico: mvazquez@pitic.uson.mx.

objetivo, lo que hasta ahora ha predominado son las visiones cargadas de ideología en uno y en otro sentido.

Pero más allá de cualquier elucubración, está claro que aun cuando en el discurso existente la política de parte del gobierno mexicano por diversificar su integración económica con los distintos bloques económicos regionales y sub-regionales del mundo, a partir del TLCAN los márgenes de autonomía de la política económica de México se han reducido y el grado de centralidad económica con Estados Unidos ha aumentado. De hecho, el TLCAN vino a formalizar un proceso de integración económica, que aunque informal, tenía prácticamente un siglo de venirse realizando.

El propósito del presente artículo es aportar elementos para un balance de la experiencia de integración de México con América del Norte, vía TLCAN, a partir del análisis de una serie de indicadores clave para evaluar el desempeño de cualquier economía: crecimiento económico, características del consumo, dinámica del comercio exterior, inversión extranjera directa, empleo e impactos sociales, entre otros.

Vicisitudes del crecimiento

Una de las dificultades más fuertes que México ha tenido que enfrentar durante los últimos diez años, es la relacionada con el crecimiento de la economía. Durante los años de TLCAN, la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) muestra una tendencia de altibajos muy intensos en el ciclo económico, lo cual tiene afectos negativos profundos si le añadimos que la década previa fue prácticamente de estancamiento económico. Particularmente en el sexenio 1982-1988, cuando se sitúan los orígenes del modelo exportador de manufacturas, el crecimiento fue prácticamente de cero; los años que siguieron fueron de incipiente recuperación, observadas en el hecho de que en el lustro 1990-1995 la tasa promedio de crecimiento fue de 1,26 por ciento. Según se puede observar en el Cuadro 1 particularmente importante de destacar es la caída de 6,2 por ciento en 1995, como resultado del llamado "error de diciembre" de 1994. A partir de esa fecha comienza a darse un proceso de recuperación, con tasas positivas en un rango de 3,6 y 6,8 por ciento entre 1996 y el 2000, atribuibles a los efectos de la primera mitad de Tratado de Libre Comercio. Después vuelve la debacle de tal manera que el crecimiento promedio entre 2001 y 2003 fue de 0,67 por ciento.

En promedio el crecimiento de 1994 a 2003 fue de 2,6 por ciento. Estos datos contrastan con las llamadas tasas históricas que muestran que entre 1940 y 1982 la tasa geométrica de crecimiento anual fue de 6,6 por ciento, mientras que la del ingreso por habitante lo hizo en 3,6 por ciento; en cambio, entre 1983 y el año 2000 la economía creció en un 2 por ciento y el ingreso por habitante en 0,1 por ciento (Romero, 2003). Para revertir la caída de las tasas de crecimiento, la salida habría que ubicarla en dos ámbitos de la economía: uno, el que tiene que ver con la política económica, de tal manera que los instrumentos política fiscal, monetaria y de tipo de cambio, logren una configuración para el crecimiento, más allá de ser sólo anclas para la estabilidad; y dos, impulsar el crecimiento de largo plazo, introduciendo nuevos métodos de producción que impulsen una dinámica de destrucción creativa, que abra nuevas líneas de producción, tanto para el mercado interno, como para el externo (Casar y Ros, 2004).

Cuadro 1. Tasas de crecimiento anual (1994-2004)

Año	Tasa de crecimiento
1994	4.4
1995	-6.2
1996	5.2
1997	6.8
1998	5
1999	3.6
2000	6.6
2001	0
2002	0.7
2003	1.3
2004	4.0e

e.- estimado

Fuente: INEGI de México

La sustitución del consumo

En la medida en que las economías del mundo se han abierto más a la competencia externa, paralelamente a la dinámica de la globalización, los mercados “nacionales” han visto modificar significativamente la composición y el origen de las mercancías. Es decir, los componentes importados cada vez son mayores. Según se puede observar en el Cuadro 2, entre 1993 y 2003 los componentes de la oferta y demanda final de bienes y servicios han cambiado significativamente. En 1993 la oferta total del país estaba integrada por un 83,9 de Producto Interno Bruto y el 16,1 de productos de importación; diez años después, en 2003, el PIB significaba un 73,2 por ciento de la oferta total y las importaciones el 26,8 por ciento. De este tema se pueden sacar dos conclusiones: por un lado el TLCAN ha sido el vehículo para ofrecerle al consumidor mexicano una gran diversidad de mercancías; pero por otro se puede observar que hay una importante sustitución de bienes y servicios nacionales por extranjeros, que evidentemente se da en demérito de los productores nacionales.

Cuadro 2. Oferta y demanda total de bienes y servicios (1993-2003)

Oferta y Demanda Final de Bienes y Servicios 1993-2003 (millones de pesos a precios constantes de 1993 y porcentajes)								
	1993			2003			2003/1993	Promedio Anual %
	\$	%	%/PIB	\$	%	%/PIB	Var%	
Oferta	1,497,055	100	119.2	2,230,208	100	136.6	49	4.9
PIB	1,256,196	83.9	100	1,633,076	73.2	100	30	3
Importación (bienes y servicios)	240,859	16.1	19.2	597,132	26.8	36.6	147.9	14.8
Demanda	1,497,055	100	119.2	2,230,208	100	136.6	49	4.9

Consumo total	1,041,739	69.6	82.9	1,341,569	60.2	82.1	28.8	2.9
Consumo privado	903,174	60.3	71.9	1,183,095	53	72.4	31	3.1
Consumo del gobierno	138,565	9.3	11	158,474	7.1	9.7	14.4	1.4
Formación bruta de capital fijo	233,179	15.6	18.6	310,882	13.9	19	33.3	3.3
Variación de existencias	30,597	2	2.4	20,932	0.9	1.3	-31.6	-3.2
Exportación (bienes y servicios)	191,540	12.8	15.2	556,825	25	34.1	190.7	19.1

Fuente: UNITÉ con datos de INEGI, tomado de: David Márquez Ayala, "TLCAN. 10 Años", La Jornada, 22 de marzo de 2004 (Reportaje económico).

Dinámica del comercio exterior

El comercio exterior de México ha transitado por varias etapas. La primera corresponde a la especialización de productos primarios; la segunda a la petrolización de la economía iniciada a finales de los setenta, que mantiene un peso determinante tanto en términos absolutos como relativos hasta los años de inicio del TLCAN. En los cuadros 3 y 4 que contienen información sobre la evolución de la balanza comercial del país en los diez años de tratado, se observa un avance espectacular en materia del grado de internacionalización de la economía nacional: en 1994 las exportaciones de México eran del orden de los 60,862 millones de dólares, mientras que para el 2003 la cifra era de 164. 922 millones de dólares, es decir se habían multiplicado por 2,7, o dicho en otros términos, tuvieron un incremento de 171 por ciento.

En el mismo período -1994 y el 2003- la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones fue de 10.22 por ciento, mientras que la tasa de importaciones fue de 8,74. Un dato que no se puede soslayar, es el peso de las maquiladoras ya que sus exportaciones se incrementaron en una tasa promedio anual de 10,95 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron en un 10,77. El peso de las maquiladoras en el total de exportaciones durante esta década fue de un promedio del 48,79 anual, mientras que las importaciones lo hicieron en un 44,97 por ciento. Como puede observarse tanto en la estructura como en el dinamismo del comercio exterior, estas firmas han desempeñado un papel determinante.

Específicamente en la zona de libre comercio de América del Norte, espacio del TLCAN la evolución del comercio se presenta de la siguiente manera: entre 1993 y 2002 la tasa de incremento del comercio fue de 109,1 por ciento al pasar de 288,554 millones de dólares a 603, 503 millones de dólares. Particularmente, las importaciones mexicanas de Estados Unidos (es decir, las exportaciones de México al vecino país) pasaron en el mismo período de 45, 295 millones de dólares a 106, 660 millones, lo que significa un incremento de 135,5 por ciento; mientras que las exportaciones de Estados Unidos a México (importaciones para éste) pasaron de 39, 930 a 134,732 millones de dólares lo que equivale a un incremento de 237,4 por ciento. De este intercambio el saldo de la balanza comercial con Estados Unidos es positivo, no así con Canadá. Es importante destacar que el 90 por ciento del comercio mexicano es con su vecino del norte.

Cuadro 3. Comercio exterior. Exportaciones

Resumen del Comercio Exterior						
Exportaciones						
(Millones de Dólares)						
Periodo	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras	tc total	tc maquiladoras	tc no maquiladoras
1994	60,882	26,269	34,613			
1995	79,542	31,103	48,438	30.65%	18.40%	39.94%
1996	96,000	36,920	59,080	20.69%	18.70%	21.97%
1997	110,431	45,166	65,266	15.03%	22.33%	10.47%
1998	117,459	53,083	64,377	6.36%	17.53%	-1.36%
1999	200,245	136,391	72,538	70.48%	156.94%	12.68%
2000	245,922	166,455	86,987	22.81%	22.04%	19.92%
2001	158,443	76,881	81,562	-35.57%	-53.81%	-6.24%
2002	160,763	78,098	82,665	1.46%	1.58%	1.35%
2003	164,922	77,467	87,455	2.59%	-0.81%	5.80%
2004*	90,871	41,663	49,209			

Fuente: INEGI

Cuadro 4. Comercio Interior. Importaciones

Resumen del Comercio Exterior					
Importaciones					
(Millones de Dólares)					
Periodo	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras	tc total	tc maquiladoras
1994	79,346	20,466	58,880		
1995	72,453	26,179	46,274	-8.69%	27.91%
1996	89,469	30,505	58,964	23.49%	16.53%
1997	109,808	36,332	73,476	22.73%	19.10%
1998	125,373	42,557	82,817	14.18%	17.13%
1999	192,384	141,975	91,566	53.45%	233.61%
2000	236,167	174,458	112,749	22.76%	22.88%
2001	168,396	57,599	110,798	-28.70%	-66.98%
2002	168,679	59,296	109,383	0.17%	2.95%
2003	170,546	59,057	111,489	1.11%	-0.40%
2004*	92,226	32,293	59,933		

Fuente: INEGI

Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa ha sido una constante en la historia económica de México, donde ha tenido al menos tres grandes etapas: la del México prerrevolucionario, en el cual el capital extranjero ocupaba espacios estratégicos para el desarrollo nacional, como es la minería y la explotación de petróleo; la del México postrevolucionario que a partir del artículo 27 constitucional puso límites a la presencia extranjera, hasta llegar a las nacionalizaciones, como las del petróleo en 1938; y la del México de la etapa neoliberal que se puede dividir en dos momentos: uno, el de la modificación a dicho artículo constitucional, que cambió los términos de la propiedad de la tierra, así como la presencia del capital extranjero en áreas clave para el desarrollo como la minería, y dejó abierta la posibilidad para la presencia extranjera en el petróleo y en la generación de electricidad; y dos, el México del TLCAN, que ha puesto en manos extranjeras la principal palanca para el desarrollo con que cuenta un país, el sistema financiero. Con excepción de BANORTE, un banco del estado norteño de Nuevo León, el resto de la banca está dominada por el capital extranjero: BANAMEX fue vendido al CITIGROUP de Estados Unidos, BANCOMER a BBVA de España, SERFIN a Santander también de España y BITAL a HSBC de Inglaterra.

Cómo puede observarse con el tratado, que en sentido estricto es sólo un acuerdo comercial, no sólo se libera el comercio, sino también la entrada de inversión extranjera directa.

Un punto adicional, es que en el caso de la IED, existe una mínima integración con la economía mexicana. Tal cual es el conocido ejemplo de la industria maquiladora de exportación, que después de cuarenta años de tener presencia en el país, sus niveles de integración con la economía domestica fluctúan entre 1 y 3 por ciento; lo mismo acontece con los llamados clusters industriales de la actualidad, cuyos grados de eslabonamiento con las empresas de los lugares donde se instalan nuevas empresas, automotrices por ejemplo, es prácticamente insignificante. En este sentido la nueva inversión extranjera, prácticamente se sobrepone a las características de la economía nacional.

Estadísticamente hablando, según se observa en el Cuadro 5, de manera natural el país que más presencia tiene en el bloque de América del Norte, donde el lugar destacado históricamente lo ha ocupado Estados Unidos, seguido muy lejos de Canadá. El total de inversión extranjera directa acumulada entre 1994 y marzo de 2004, es de 134, 581 millones de dólares, de los cuales el 62 por ciento corresponde a Estados Unidos y el 3,4 a Canadá. Por bloques de países, el 65,4 de la inversión extranjera proviene de América del Norte, el 24.3 de la Unión Europea, el 9,6 de un grupo de países seleccionados, donde Chile y Uruguay tienen una participación de 0,1. De dicha inversión acumulada el 48,1 por ciento se canalizó a la industria manufacturera y el 34 por ciento a los servicios, preponderantemente financieros, de seguros y fianzas.

Cuadro 5. Inversión extranjera directa por bloques de países

Países y bloques	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004(enero-marzo)	1994-2004 (Acumulado)	%
TOTAL	10,659.2	8,332.9	7,748.7	12,192.6	8,289.2	13,205.5	16,595.7	26,775.7	13,628.2	9,738.5	7,424.8	134,581.0	100
América de Norte	5,721.6	5,656.0	5,730.3	7,726.6	5,595.6	7,715.8	12,584.3	21,504.4	8,608.6	5,516.4	1,587.8	87,947.4	65.4
Estados Unidos	4,990.9	5,485.8	5,188.2	7,486.5	5,387.3	7,092.5	11,919.6	20,516.3	8,423.7	5,354.6	1,592.4	83,427.8	62.0
Canadá	740.7	170.2	542.1	240.1	208.3	623.3	664.7	988.1	184.9	161.8	-4.6	4,519.6	3.4
Unión Europea	1,943.5	1,840.1	1,145.1	3,173.6	2,053.9	3,722.7	2,827.6	4,034.3	3,836.7	3,541.2	4,694.5	32,804.2	24.3
Otros países	3,003.1	836.8	873.3	1,292.4	639.7	1,767	1,173.8	1,237	1,182.9	680.9	1,142.5	1,3829.4	10.3

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Empleo e impactos sociales

Uno de los talones de Aquiles de la economía mexicana es el relacionado con la generación de empleo, realidad que no se muestra del todo en las cifras oficiales del cuadro 6. Con una población económicamente activa que se incrementa en 1. 200. 000 personas anualmente, con una capacidad de absorción laboral menor al 50 por ciento, más los

rezagos producto de la reestructuración de las empresas, el redimensionamiento del Estado y la sustitución de mano de obra directa por tecnología, el TLCAN no ha respondido a las expectativas de crear nuevas plazas con mejores salarios. Por el contrario, durante los últimos años la migración hacia Estados Unidos se ha incrementado, sin que ello signifique que el desempleo decrezca. En efecto, entre 1994 y 2003 se incorporaron al mercado laboral 9,3 millones de personas, creándose sólo 3 millones de empleos en el sector formal (32,3 por ciento), refugiándose el resto (67,7 por ciento) en la informalidad, en la migración más allá de la frontera mexicana o de plano en el desempleo total. Durante los primeros años del tratado, distintos cálculos mostraban que por cada punto de crecimiento del PIB se generaban 200 mil empleos, en la actualidad, el gobierno del presidente Fox ha reconocido que la relación se ha reducido a la mitad, de tal manera que para el presente año sólo se esperaría la generación de 400 empleos.

A la sistemática destrucción de empleos habría que añadirle el impacto en los ingresos de los trabajadores mexicanos. Desde que entró en vigor el TLCAN a la fecha, los salarios mínimos reales indican una pérdida de poder adquisitivo del 80 por ciento. La información sobre el salario horario de las manufacturas mexicanas respecto a las estadounidenses, indica que en 1980 representaba un 22 por ciento, relación que cayó al 12 por ciento en 1983, se recuperó a un 15 por ciento en 1994, y volvió a caer en 1996 a un 8 por ciento, y para el 2000 se había recuperado en tan sólo un 10 por ciento (Álvarez, 2004).

En términos generales, el TLCAN no ha podido abatir la pobreza endémica del país. El número de hogares que sobreviven en la pobreza ha crecido en 80 por ciento desde 1984, sin que los efectos del acuerdo detengan esa tendencia, que hoy se manifiesta en el hecho de que el 70 por ciento de la población viva debajo de la línea de la pobreza. En términos absolutos se habla de 40 millones de mexicanos en pobreza extrema.

Cuadro 6. Tasa de desempleo

Tasa General de Desempleo Abierto		
Anual		
Por Principales Áreas Urbanas		
Tasa General Total		
(Tasa de Desempleo)		
PERÍODO	Cobertura Actual (32 Ciudades)	Cobertura Anterior (48 Ciudades)
1994		3.7
1995		6.2
1996		5.5
1997		3.73
1998		3.16
1999		2.5
2000		2.2
2001		2.42
2002	2.7	2.7
2003	3.29	

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Consideraciones finales

Los diez años de integración de México con América del Norte, a través del TLCAN han transitado de un cúmulo de expectativas positivas a una realidad que por sí misma cuestiona sus bondades. En este sentido, en la actualidad existen propuestas tanto para renegociarlo, como para profundizarlo, en lo que se dado en llamar un TLCAN plus.

Por lo pronto, las evidencias demuestran la acentuación del ciclo económico de México, en función del de Estados Unidos (el grado de correlación es de 0,64) . En el marco de esta supeditación la política económica ha seguido un excesivo itinerario de estabilización, que si bien ha logrado controlar variables como finanzas publicas, inflación y tipo de cambio, la economía se ha visto incapacitada para emprender una senda larga de crecimiento y por el contrario, en los años del presente siglo la tendencia ha sido regresiva. Es decir, la estabilidad, en vez de propiciar crecimiento, ha favorecido el estancamiento. Una de las consecuencias de la caída del PIB, es que la demanda nacional de mercancías deba ser satisfecha por una oferta compuesta cada vez más por productos de importación. Dicho de otra manera: el país vive una creciente desnacionalización del consumo.

La caída del producto no ha obstado, para que México haya tenido un crecimiento exponencial del comercio con el exterior, en particular con Estados Unidos, país a donde se envían el 90 por ciento de las exportaciones y con quien se tiene una balanza comercial superavitaria, que en mucho se explica por el hecho de que casi el 50 por ciento de las exportaciones son productos de maquiladoras. Empero, hay que señalar que el comercio con la Unión Europea y Asia es deficitario.

Por otro lado, la inversión extranjera directa se ha incrementado respecto a los años previos del TLCAN, en varios espacios fundamentales de la economía: manufacturas básicamente compuestas por maquiladoras; corporaciones multinacionales de la industria automotriz, que tienen un ínfimo grado de integración con la economía nacional; del comercio, como Wal-Mart, que ha venido a marcar modalidades distintas de consumo; y en el ámbito financiero, donde México se ha quedado sin política de crédito autónoma, al haber cedido el sistema bancario al capital trasnacional.

Socialmente, los impactos del TLCAN, no han sido menores. El país en la actualidad cuenta con 104 millones de habitantes, de los cuales 43,4 millones (41,7 por ciento) son población económicamente activa (PEA). Aun cuando la PEA venía creciendo anualmente en 1 millón 200 mil personas, durante el último año lo hizo en un millón 883 mil, lo cual evidentemente es un factor de presionar más para el mercado laboral, el cual ha tenido dos salidas: engrosar las filas de la informalidad o emprender el camino de la migración hacia Estados Unidos. Esto es particularmente importante, porque uno de los factores que el ex presidente Carlos Salinas vendió en Estados Unidos para lograr la firma del tratado fue la retención de la mano de obra en el país. Pero resultó todo lo contrario: según datos del Consejo Nacional de Población, en la actualidad viven en Estados Unidos alrededor de 10 millones de personas nacidas en México, cifra que en los últimos 10 años se ha duplicado. Según éste, anualmente emigran 400 mil personas, aunque fuentes estadounidenses como Pew Hispanic Center, sostienen que a partir del 2000 el número de migrantes anuales es de 600 mil, prácticamente la mitad del incremento anual de la

PEA.

Las condiciones del mercado laboral se pueden resumir así: incremento creciente de PEA; creación de fuentes de trabajo donde predominan las contrataciones por obra determinada, por encima del trabajo de contratación estable; aumento del trabajo informal y de la migración internacional. Todo ello conjugado, ha sido un factor de presión para empujar los salarios a la baja, tanto en México, como en Estados Unidos.

Una de las grandes paradojas producto del TLCAN es que la debilidad del mercado laboral y la migración creciente de mexicanos hacia Estados Unidos, se ha traducido en fuente sistemática de divisas para el país. Como se puede observar en el Cuadro 7, el envío de remesas en crecimiento sistemático durante los últimos diez años, ha rebasado los ingresos por turismo y la propia inversión extranjera directa.

Cuadro 7. Remesas de trabajadores migrantes a México

Año	Millones de Dólares	Crecimiento respecto al año anterior
1989	1,680	
1990	1,980	17.85
1991	2,414	21.92
1992	3,070	27.17
1993	3,333	8.57
1994	3,475	4.26
1995	3,673	5.7
1996	4,224	15
1997	4,865	15.17
1998	5,627	15.66
1999	5,910	5.03
2000	6,280	6.26
2001	8,895	41.64
2002	9,814	10.34
2003	13,396	36.5
2004	15,000e	-41.19

e: estimado

Fuente: BANXICO. Internet

Finalmente, un proceso de integración a través del libre comercio, implica, además de crear comercio entre las partes, encontrar formas de complementariedad entre las partes que intervienen. En el caso de México, aun cuando la relación económica y social se ha intensificado en el marco del TLCAN, el país en el mejor de los casos, parece paralizado, porque en otros se advierte un franco retroceso.

A partir de esto, la experiencia dice que es necesario replantearse los términos de la integración desde una perspectiva latinoamericana, donde cada país y/o conjunto

Miguel Ángel Vázquez Ruiz

de países, a partir de su propia base endógena, redefina y controle su integración a los procesos globales.

Referencias

ÁLVAREZ, A. (2004). A 10 años del TLCAN. ¿Apetitosa neocolonia de jóvenes sin futuro? Revista Memoria. México. No. 187, septiembre: 5-12

CASAR, J. y ROS J. (2004). ¿Por qué no crecemos? En Revista Nexos. México, No. 322. Octubre: 57.64.

BANCO DE MÉXICO (varios años). Información estadística.

MÁRQUEZ AYALA, D. (2004). "TLCAN. 10 años" (Reporte Económico). En: La Jornada. 15, 22 y 29 de marzo.

NADAL A.; AGUAYO, F. y CHÁVEZ, M. (2003). "Los siete mitos del TLC", La Jornada. 30 de noviembre (Suplemento Masiosare).

ROMERO, J. (2003). "Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México". En: PUYANA Alicia (coordinadora), La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano? México: FLACSO-Plaza y Valdes: 67-106.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE MÉXICO. México: Dirección General de Inversión Extranjera.

¹David Márquez Ayala, "TLCAN. 10 Años", La Jornada, 22 de marzo de 2004 (Reportaje económico).

²Alejandro Nadal, et al., "Los siete mitos del TLC", la Jornada, 30 de noviembre de 2003 (suplemento Masiosare).

³Declaración del presidente Vicente Fox, La Jornada, 28 de agosto de 2004

⁴Alejandro Nadal, et al., op.cit

⁵El Financiero, 16 de julio de 2004 (Informe especial: mayor integración, siguiente paso con el TLCAN).