

A ECONOMÍA MEXICANA DESPOIS DO TLCAN¹

JUAN CARLOS MORENO BRID* / JUAN CARLOS RIVAS VALDIVIA *
PABLO RUIZ NÁPOLES **

*Comisión Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL)
Nacións Unidas

**Facultade Latinoamericana de Ciencias Sociais (FLACSO) de México

Recibido: 16 de marzo de 2005

Aceptado: 25 de maio de 2005

Resumo: O artigo examina en que medida a economía mexicana alcanzou as metas clave que se querían lograr coa implementación do Acordo de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) antes do ano 2005, máis de dez anos despois de que fora posto en marcha. Da análise da información estatística despréndese que a capacidade de impacto do TLCAN sobre a traxectoria de desenvolvemento económico de México –así como a do paquete de reformas macroeconómicas implementado– foi sobreestimada. Certamente, o TLCAN axudou a producir un auxe da exportación e unha afluencia de investimento estranxeiro moi necesaria para México. Pero non puido aliviar as urxencias fundamentais para o desenvolvemento económico de México e para a xeración de emprego no longo prazo. Tampouco se asegurou que o proceso macroeconómico da reforma fora profundo. O artigo conclúe indicando que o impacto do TLCAN alcanzou probablemente un punto de esgotamento, polo que agora México debe repensar os elementos fundamentais da súa estratexia de desenvolvemento.

Palabras clave: TLCAN / Exportacións / Inversión estranxeira / Transferencia de tecnoloxía / Crecemento económico / Emprego / Estratexia de desenvolvemento.

THE MEXICAN ECONOMY AFTER OF NAFTA

Abstract: The paper examines to what extent the key goals that Mexico aimed to reach with the implementation of the North America Free Trade Agreement (NAFTA) have been achieved by 2005, more than ten years after it was put in place. The analysis of the statistical information point that NAFTA's capacity to impact Mexico's overall path of economic development –as well as that of the whole package of macroeconomic reforms implemented– was overestimated. Certainly, NAFTA helped to produce an export boom and an inflow of much needed foreign investment to Mexico. But, it failed to alleviate the fundamental constraints on Mexico's long-term economic growth and job generation. Neither did it ensure that the macroeconomic reform process will be deepened. It concludes by stating that NAFTA's positive impact has likely reached a point of exhaustion, and it is due time for Mexico to rethink key elements of its overall development strategy.

Keywords: TLCAN / Exports / Foreign investment / Technology transfers / Economic growth / Employment / Development strategy.

1. INTRODUCCIÓN

O debate sobre os méritos, os riscos e as limitacións do libre comercio xera todo tipo de paixóns. Isto pode entenderse porque a liberalización do comercio crea gañadores e perdedores tanto no curto coma no longo prazo. O Tratado de Libre Co-

¹ Unha versión moi preliminar deste texto foi presentada na conferencia sobre NAFTA organizada no pasado mes de febreiro por *The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, do Departamento de Leis da Universidade de Chapell Hill, EUA.

mercio de Norteamérica (TLCAN) non é a excepción. Pero, ao contrario do que sucede noutros terreos da vida, a paixón respecto a este tratado non se atenuou co paso do tempo.

Todos recoñecen que, efectivamente, o cambio na estratexia de desenvolvemento a favor dunha redución do tamaño do Estado e dunha liberalización do comercio que se puxo en marcha a mediados dos anos oitenta –e que culmina co TLCAN– é o acontecemento máis relevante da historia económica de México durante as cinco últimas décadas². Existe un consenso xeral de que o TLCAN foi un instrumento clave para o forte crecemento das exportacións e do investimento estranxeiro directo que tivo lugar en México durante os últimos dez anos. Así e todo, hai un forte debate académico e político –que aínda se mantén– en torno a cales foron os seus efectos globais sobre a economía mexicana.

Os seus defensores manteñen que sen o TLCAN as exportacións de México e o *boom* dos investimentos directos estranxeiros non terían ocorrido. Máis aínda, consideran este acordo como a razón fundamental que reside na rápida recuperación da economía mexicana despois da aguda crise que sufriu no ano 1995. Se non se tivera asinado o acordo, sosteñen, o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos non tería autorizado tan rapidamente o préstamo de 50 billóns de dólares para México. Neste mesmo sentido, Jaime Serra –secretario de Comercio de México no momento da sinatura (no ano 1992)– argumenta que o TLCAN foi moi beneficioso para México (Serra, 2004). Nun recente estudo publicado polo Banco Mundial sobre esta cuestión (Lederman *et al.*, 2004), conclúese que sen o TLCAN o total das exportacións de México serían un 25% máis baixas, o fluxo dos investimentos directos estranxeiros un 40% máis baixo e o seu ingreso *per cápita* un 5% máis baixo do que é na actualidade. Admiten que o TLCAN por si mesmo non pode garantir a converxencia económica cos EE.UU. pero, a pesar disto, conclúen que o acordo de comercio axudou a achegar o nivel de desenvolvemento de México ao dos seus socios comerciais.

Por outro lado, os que se opoñen sosteñen que os beneficios do TLCAN se concentraron nun número moi limitado de empresas, de actividades e incluso de rexións, e que foron maiores os efectos adversos sobre o conxunto da economía. Weisbrot *et al.* (2004), na súa revisión crítica da análise econométrica que se leva a cabo no citado estudo do Banco Mundial, chega a unha conclusión oposta: o TLCAN reduciu o crecemento do ingreso *per cápita* medio de México. Estes autores afirman que o efecto beneficioso que tivo sobre as exportacións non compensou os efectos negativos, en particular, a erosión das relacións interindustriais de México e o incremento das diferenzas salariais entre os traballadores cualificados e os

² Existe moita literatura sobre o TLCAN cuxa revisión completa está moi lonxe dos propósitos deste artigo. Como contribucións máis recentes que espertan o debate valorando o impacto do acordo despois de dez anos, véxanse Audley *et al.* (2003), Tornell *et al.* (2004), Lederman *et al.* (2004), Weisbrot *et al.* (2004) e Bleckert (2005).

non cualificados. O resultado neto foi unha redución do desenvolvemento económico potencial no longo prazo e unha ampliación das diferenzas entre os ricos e os pobres. Cómpre sinalar que esas reaccións tan opostas ao TLCAN non son exclusivas de México.

Un punto de vista máis equilibrado é o que propoñen Audley *et al.* (2003), quen conclúen que para México, en conxunto, “*el TLCAN non foi nin o desastre que predicían os seus opositores nin a salvación que aclamaban os que o apoiaban*”. Subliñan que cando nos fixamos “nos seus efectos sobre as vidas e o benestar das xentes e das familias”, obsérvase un impacto moi adverso do TLCAN sobre o medio rural e a poboación máis vulnerable. A isto engaden que o TLCAN deteriorou o mercado de traballo mexicano sinalando que, aínda que no período 1994-2002 o emprego na industria creceu en 500.000 postos, neste mesmos anos o sector agrícola perdeu 1,3 millóns de empregos.

Estas diferenzas na valoración do TLCAN poden explicarse en parte por diferenzas ideolóxicas, pero tamén poden reflectir as dificultades metodolóxicas que existen para illar o efecto do TLCAN do efecto derivado doutras variables, en particular das reformas macroeconómicas radicais e dos cambios políticos que México levou a cabo durante o mesmo período para distanciarse da súa estratexia de desenvolvemento tradicional baseada na substitución de importacións e na industrialización dirixida polo Estado. En efecto, e como é sabido, na segunda metade da década dos anos oitenta –dez anos antes de que se iniciase o TLCAN– México iniciou un proceso unilateral, drástico e rápido de liberalización do comercio.

Pero, tamén, as valoracións tan contraditorias do TLCAN poden explicarse polas diferenzas nas expectativas que suscitou. A retórica oficial sobre o TLCAN definíao como unha etapa ambiciosa no camiño do desenvolvemento da rexión³. Os seus obxectivos, formalmente establecidos no artigo 102, expresados nos seus principios e regras, principalmente os de trato nacional, trato de nación máis favorecida e transparencia, son os seguintes: “*Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y a mejorar los beneficios de este Tratado*”⁴.

³ Véxase, por exemplo, a declaración asinada polos tres Gobernos da rexión: “*...NAFTA fuels economic growth and dynamic trade, stimulates investment... and provides greater job opportunities in North America*” (citado por Audley *et al.*, 2003). Ou véxase tamén a introdución ao NAFTA da páxina web do Ministerio Canadense de Comercio Internacional: “*The North American Free Trade Agreement (NAFTA) has brought economic growth and rising standards of living for the people of all three member countries since 1994*”.

⁴ Artigo 102 do TLCAN. Goberno de Canadá, de México e dos Estados Unidos.

O Goberno mexicano interpretou o acordo como un instrumento para conseguir tres obxectivos. O primeiro foi o de incrementar o seu comercio e o fluxo de investimento estranxeiro directo (IED) cos Estados Unidos e con Canadá. Un segundo obxectivo relacionado co anterior foi inducir que as empresas, tanto locais coma estranxeiras (de dentro e de fóra da rexión TLCAN), investisen en México na produción de mercadorías comercializables de cara a explotar o seu potencial como unha plataforma de exportación aos Estados Unidos. Este tipo de investimento, pensábase, catapultaría a México a unha fase de alto crecemento económico sostido e orientado polas exportacións. Finalmente, un terceiro obxectivo político decisivo do TLCAN foi asegurar o desenvolvemento dos procesos de reformas macroeconómicas en México. Neste traballo non tratamos de estimar o impacto económico do TLCAN sobre a economía mexicana, xa que o noso propósito é indagar en que medida se conseguiron estes tres obxectivos.

O noso traballo desenvólvese do seguinte modo. Tras esta breve introdución, na seguinte sección ofrécese unha visión do camiño percorrido por México ata chegar ao TLCAN, situándoo no contexto xeral das reformas macroeconómicas radicais que se puxeron en marcha durante as últimas dúas décadas. Céntrase en dous aspectos: no comercio exterior e no investimento estranxeiro, examina a evolución das exportacións polo miúdo, así como as importacións e o comportamento conxunto do balance comercial. Esta sección péchase cunha breve valoración do grao en que as limitacións externas da economía mexicana son máis estreitas hoxe, despois do TLCAN. No seguinte apartado analízase o comportamento do desenvolvemento de México tras o TLCAN en comparación con outros países da rexión. Especial atención préstaselle á evolución do emprego e a se se produciu unha converxencia nos ingresos *per cápita* cos Estados Unidos, aspecto que o TLCAN –e as reformas macroeconómicas– supostamente reforzaría. O traballo finaliza con algunhas conclusións e recomendacións políticas.

2. TLCAN, COMERCIO EXTERNO E INVESTIMENTO ESTRANXEIRO EN MÉXICO

2.1. O CAMIÑO CARA AO TLCAN: A LIBERALIZACIÓN COMERCIAL UNILATERAL E A DESREGULACIÓN DO INVESTIMENTO ESTRANXEIRO

A principios da década dos anos oitenta, tras a máis dramática crise de balanza de pagamentos á que se enfrontaba México desde había moitas décadas, o presidente De la Madrid comezou a poñer en marcha unha reforma estrutural para afastar a economía dunha estratexia de desenvolvemento guiado polo Estado e polo proteccionismo. Os elementos máis importantes desta reforma foron a desregulación e privatización das empresas públicas, e a apertura dos mercados nacionais á competencia exterior.

Como observaremos máis adiante, no ano 1984 o Goberno comezou a eliminar unha serie de restricións arancelarias e doutro tipo ás importacións. No ano 1986 México deu un paso decisivo ao converterse en membro de pleno dereito do GATT, iniciándose unha redución gradual das restricións ao investimento externo nas industrias intensivas en capital e tecnoloxía. Para o ano 1988, a cobertura dos permisos de importación, así como a media das taxas aduaneiras, reducíanse drasticamente, e os prezos oficiais sobre os bens importados elimináranse completamente. A Administración do presidente Salinas de Gortari (1988-1994) acelerou as reformas estruturais da economía. No ano 1989 aprobábase un novo marco de regulación dos investimentos estranxeiros eliminando as restricións á participación do capital estranxeiro nun 75% das diversas ramas da actividade económica⁵. En decembro do ano 1993 aprobouse unha nova lei de investimentos estranxeiros, simplificando o seu procedemento administrativo e eliminando todas as restricións sobre os investimentos directos na industria coa excepción da produción de explosivos e do sector da petroquímica básica (Clavijo e Valdivieso, 2000; Moreno-Brid, 1999b).

As negociacións do TLCAN comezaron no ano 1990 e nese momento México xa era unha das economías en desenvolvemento máis abertas do mundo (OECD, 1992). O acordo trilateral foi asinado dous anos máis tarde por México, polos Estados Unidos e polo Canadá e entrou en vigor a partir do 1 de xaneiro de 1994 co compromiso de eliminar nun período de dez anos as barreiras arancelarias e non arancelarias á maior parte do comercio intrarrexional, e flexibilizar os investimentos estranxeiros (SECOFI, 1994; OECD, 1996). Tan só se mantiveron algunhas restricións (equivalentes ao 7% do valor das importacións) na agricultura –dun modo particular na produción de millo–, no refinado de petróleo e na industria de equipamento de transporte. En calquera caso, o relevante do feito foi institucionalizar formalmente a estratexia de liberalización do comercio de México cun acordo establecido cos EE.UU., o seu principal socio comercial e o principal xogador na escena do comercio internacional (Skott e Larudee, 1998; Pacheco-López, 2004)⁶.

2.2. MÉXICO: DO PETRÓLEO Á INDUSTRIA MANUFACTUREIRA

A liberalización do comercio de México, coroada polo TLCAN, acompañouse dun cambio radical na súa inserción nos mercados globais, converténdose nun actor dinámico na exportación de produtos non petrolíferos. No cadro 1 compárase o comportamento exportador dos países seleccionados, examinando os cambios na participación no mercado mundial no período 1985-2001.

⁵ Véxase a Secretaría de Comercio e Fomento Industrial (SECOFI) de México co regulamento de lei para promover o investimento mexicano e regular o investimento estranxeiro.

⁶ Despois do TLCAN, México asinou moitos outros acordos comerciais *inter alia* coa Unión Europea, co Xapón e con varios países latinoamericanos.

Cadro 1.- Cambios na participación das exportacións no mercado mundial dos países seleccionados, 1985-1994-2001 (en porcentaxes)

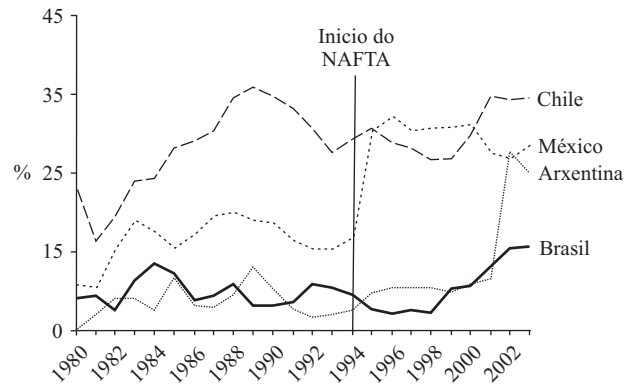
	CON PETRÓLEO E OS SEUS DERIVADOS				SEN PETRÓLEO E OS SEUS DERIVADOS			
	1985-1994	Posición	1994-2001	Posición	1985-1994	Posición	1994-2001	Posición
China	3,02	1	2,06	1	5,10	1	2,80	1
Estados Unidos	1,24	2	0,15	4	0,57	6	0,92	3
Singapur	0,71	3	-0,18	11	1,62	2	-0,29	12
Malaisia	0,63	4	0,21	3	1,05	3	0,59	4
Tailandia	0,62	5	0,11	5	0,79	4	0,27	5
Xapón	0,48	6	-2,17	14	-1,31	13	-0,44	13
Chile	0,08	7	0,01	8	0,08	9	0,14	7
Hong-Kong	0,06	8	-0,27	12	0,21	8	-0,11	11
México	0,03	9	1,20	2	0,61	5	1,77	2
Arxentina	0,02	10	0,04	7	0,03	10	0,03	9
Corea	0,00	11	-0,01	9	0,02	11	0,00	10
Indonesia	-0,09	12	0,05	6	0,40	7	0,23	6
Brasil	-0,33	13	-0,07	10	-0,20	12	0,13	8
Alemaña	-0,80	14	-1,41	13	-1,79	14	-1,57	14

FONTES: Elaboración propia a partir de CAN (2003) e de CEPAL.

Dos dous períodos que se examinan aquí, a China atópase no lugar máis destacado da lista, dado que é o país cuxa participación no mundo das exportacións non petrolíferas crece máis: 5,01 puntos porcentuais no período 1985-1994, e 2,8 puntos adicionais no período 1994-2001. O comportamento das exportacións de México é moi bo. De excluírmos as vendas de petróleo e de derivados, durante o período 1994-2001 sitúase nun segundo lugar, detrás da China.

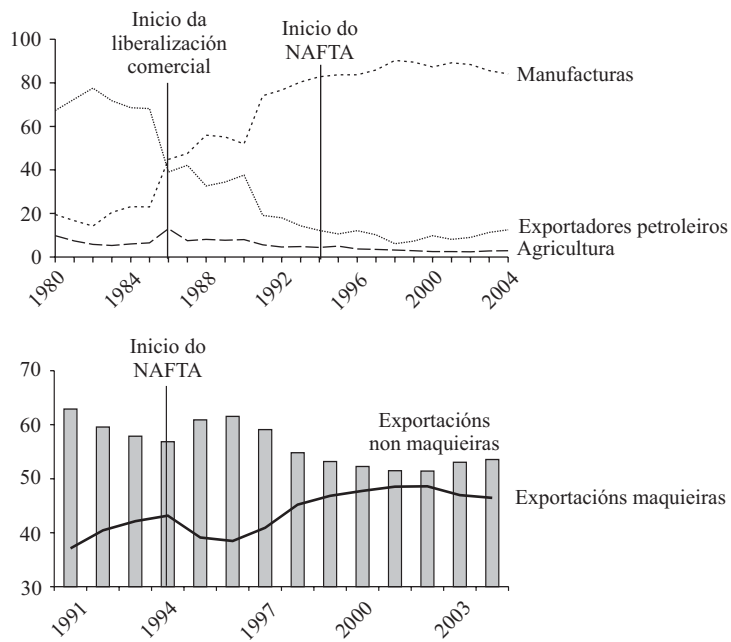
Aínda que non sempre se recoñeceu, as exportacións de México comezaron a crecer dez anos antes de que se asinase o Tratado de Libre Comercio (TLCAN). As súas orixes adóitanse situar na liberalización do comercio que comezou a principios dos anos oitenta. En calquera caso, no ano 1994 prodúcese un punto de inflexión xa que o TLCAN abriría unha vía de oportunidades sen precedentes para exportar aos EE.UU., o mercado máis grande do mundo. Algúns anos máis tarde, as exportacións aumentarían aproximadamente nun 20% a proporción do produto interno bruto (PIB) de México, alcanzando un nivel do 30%. O seu dinamismo resituou a México no mercado mundial. Comezando a principios dos anos oitenta como unha economía fundamentalmente exportadora de petróleo, trinta anos máis tarde un 80% do total das súas exportacións xa eran de manufacturas. O forte crecemento da exportación de bens manufacturados compenso sobradamente a redución nas vendas ao estranxeiro de petróleo e de produtos da agricultura. Tal e como se mostra na gráfica 2, un elemento clave que está detrás deste comportamento dinámico son as *maquieiras*.

Gráfica 1.- México e outros países seleccionados: exportación de bens e servizos (en % do PIB) (1980-2003)



FONTE: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2004).

Gráfica 2.- Composición das exportacións mexicanas (1980-2004) (en porcentaxes)



FONTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

En efecto, un dato relevante da economía mexicana é que as maqueiras son responsables da metade das exportacións industriais. Esa resposta dinámica das exportacións industriais mexicanas foi reforzada polo TLCAN, pero tamén foi esti-

mulada en boa medida por unha significativa depreciación real do tipo de cambio do peso en relación ao dólar que tivo lugar no ano 1995⁷. Ademais, como a economía mexicana caeu nunha recesión durante este ano (o produto interior bruto real caeu un 6%), as compañías locais víronse forzadas a buscar mercados externos para compensar o colapso do mercado interno.

O acceso preferencial –garantido polo TLCAN– provocou un forte incremento das exportacións de México. Os principais promotores da forte expansión das exportacións foron diversas empresas que xa tiñan unha forte presenza en México, incluídas as maqueiras. A iso tamén contribuíu a chegada de investimento estranxeiro en sectores específicos, motivada pola oportunidade de utilizar México como unha plataforma de exportación para os Estados Unidos. Este pulo das exportacións foi acompañado, dentro duns certos límites, por unha crecente sofisticación dos produtos mexicanos vendidos fóra, xa que tradicionalmente foron produtos primarios (café, algodón, tomate...). A finais dos anos setenta o petróleo cru foi o rubro de exportación máis cuantioso. Hoxe, a maior proporción das vendas exteriores de México consiste en produtos manufacturados como compoñentes para automóbil, computadoras e equipo eléctrico e electrónico, entre outros.

O cadro 2 presenta a estrutura das exportacións de México e a súa participación nas importacións totais da OCDE no período 1985-2005, que se clasifican en tres grupos: 1) as exportacións directas baseadas en recursos naturais (agricultura, enerxía, fibra téxtil, minerais e metal); 2) a industria; e 3) outras exportacións. Á súa vez, os produtos manufacturados clasifícanse en dous grupos: aqueles que son esencialmente o resultado do procesamento de produtos naturais, e o resto. A segunda parte do cadro rexistra as mesmas categorías, pero medidas en termos da súa contribución no total das exportacións de México. Un aspecto central que debe de subliñarse é que a penetración de México no mercado da OCDE se duplicou durante o período 1985-2001. Chama igualmente a atención o crecemento da participación da industria de México nas importacións da OCDE (do 1,1% ao 3,8%). Neste sentido, cómpre subliñar tamén a rápida expansión das exportacións manufactureiras que non se basean nos recursos naturais. En efecto, mentres que no ano 1985 representaban un 35% das exportacións totais de México, no ano 1994 a súa participación ascendera a un 71% e no ano 2001 a un 78%. As exportacións de bens baseados en recursos naturais experimentou unha suave recesión no mercado da OCDE, observándose unha caída respecto do total das exportacións de México, que pasaron dun 58,6% no ano 1985 a un 14,7% no ano 2001. Entre os principais produtos exportados durante este período destacan os vehículos de pasaxeiros e outros bens manufacturados ligados á industria de automóviles e do sector da telecomunicación.

⁷ En relación cos estudos econométricos que conclúen que o NAFTA non tivo un impacto significativo sobre as exportacións mexicanas, despois de controlar os efectos da depreciación da taxa real de intercambio, véxanse Blecker (2005), Krueger (2000) e Pacheco-López (2005). Lederman *et al.* (2003) teñen outro punto de vista e manteñen que o NAFTA estimulou as exportacións mexicanas. Pero queda claro que estas especificacións econométricas non captan adecuadamente o efecto da depreciación da taxa de cambio.

Cadro 2.- Indicadores seleccionados das exportacións de México á OCDE (1985-2001)

MÉXICO	1985	1990	1994	2001
PARTICIPACIÓN DE MERCADO	<i>1,78</i>	<i>1,62</i>	<i>2,03</i>	<i>3,62</i>
Recursos naturais	3,08	2,10	1,98	2,65
Agricultura (1)	1,30	1,28	1,37	2,09
Enerxía (2)	4,60	3,26	2,99	3,29
Fibras téxtiles, minerais e metais (3)	1,89	1,48	1,57	1,49
Manufacturas	1,10	1,29	2,02	3,85
Baseadas en recursos naturais (4)	1,23	0,96	1,03	1,26
Non baseadas en recursos naturais (5)	1,10	1,33	2,10	4,03
Outros (6)	1,61	2,54	2,70	4,12
ESTRUTURA DE EXPORTACIÓNS	100,0	100,0	100,0	100,0
Recursos naturais	58,6	33,6	21,4	14,7
Agricultura (1)	9,7	10,3	8,2	5,1
Enerxía (2)	45,9	21,0	11,8	9,1
Fibras téxtiles, minerais e metais (3)	3,0	2,3	1,4	0,5
Manufacturas	39,1	62,5	74,9	81,4
Baseadas en recursos naturais (4)	3,4	3,4	2,5	1,5
Non baseadas en recursos naturais (5)	35,0	57,6	70,7	78,1
Outros (6)	2,3	3,9	3,7	3,9
10. PRINCIPAIS EXPORTACIÓNS	56,3	48,9	47,0	53,4
781 Automóbiles de pasaxeiros (agás o tipo de servizo público)	0,9	0,0	8,7	11,6
333 Petróleo, cru, bituminosas	42,0	19,9	10,9	8,5
764 Equipos de telecomunicacións, n.e.s.	3,4	3,1	3,6	6,6
752 Máquinas de procesamento automático de datos e partes destas	0,1	1,7	1,8	5,6
782 Vehículos de motor para o transporte de mercadorías e materiais	0,5	0,5	1,9	4,0
931 Transaccións especiais de mercadorías non clasificadas	2,2	3,6	3,5	3,9
773 Equipamento para distribución de electricidade	2,5	4,6	5,2	3,8
784 Partes e accesorios, n.e.s. de vehículos de motor	2,6	4,3	4,7	3,5
761 Receptores de televisión	0,5	2,5	3,7	3,3
772 Aparatos eléctricos para fabricar circuitos eléctricos	1,6	2,6	2,9	2,6
(1) Seccións 0, 1 e 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 e 29. (2) Sección 3. (3) Capítulos 26, 27 e 28. (4) Capítulos 61, 63 e 68; grupos 661, 662, 663, 667 e 671. (5) Seccións 5 e 6 (agás os capítulos incluídos en (4)), seccións 7 e 8. (6) Sección 9.				

FONTES: Elaboración propia a partir de CAN (2003) e de CEPAL.

Así e todo, o desenvolvemento orientado á exportación non se deixou sentir en todas as actividades produtivas de México. En efecto, desde o ano 1994, aínda que algúns sectores gañaron unha crecente presenza nos mercados internacionais outros se retraeron. Entre aquelas exportacións que rexistraron unha importante alza na súa participación no mercado norteamericano atópanse as de equipos de transporte e de maquinaria, bebidas e tabaco e outras industrias varias. Por outra parte, as exportacións de comida e de animais vivos, de cru e doutros produtos derivados, de aceites animais e vexetais e de produtos químicos foron incapaces de manter a súa participación. O impacto ao nivel da empresa distribúese dun modo moi desigual. O groso das exportacións non vinculadas ao petróleo orixínase en non máis de 300 empresas, a maior parte delas ligadas a corporacións transnacionais.

O impresionante crecemento das exportacións de México desde a posta en marcha do TLCAN reflíctese favorablemente na balanza comercial do país co seu principal socio: os Estados Unidos. En efecto, desde o ano 1995 México mantén un superávit comercial co dito país. Así e todo, este non é o caso con respecto ao Canadá. Máis aínda, o superávit cos EUA queda contrarrestado polo crecemento do dé-

ficit comercial de México co resto do mundo. Desta maneira, agás nos períodos de forte recesión local, México rexistrou sistematicamente un déficit comercial (cadro 3).

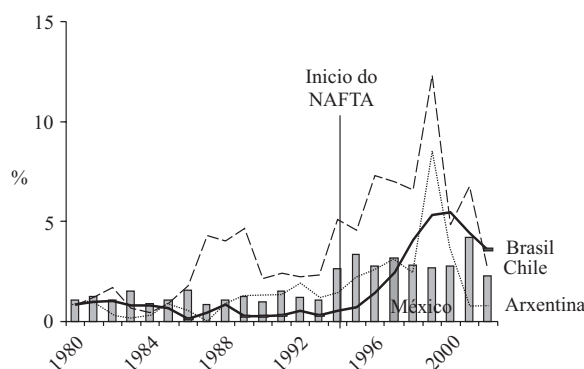
Cadro 3.- Balanza de pagamentos de México (1994-2003) (en billóns de \$US)

	COMERCIO ASOCIADO AO TLCAN			BALANZA COMERCIAL DAS MAQUIEIRAS	BALANZA COMERCIAL DE TLCAN SEN MAQUIEIRAS	BALANZA COMERCIAL DO RESTO DO MUNDO	BALANZA COMERCIAL
	Exportacións	Importacións	X-M				
1994	53,4	58,6	-5,2	5,8	-11,0	-13,3	-18,5
1995	68,5	55,4	13,1	4,9	8,2	-6,0	7,1
1996	82,8	69,4	13,5	6,4	7,1	-6,9	6,5
1997	96,6	84,1	12,5	8,8	3,6	-11,8	0,6
1998	104,8	95,7	9,1	10,5	-1,4	-17,0	-7,9
1999	123,0	108,5	14,5	13,4	1,0	-20,1	-5,6
2000	151,2	131,8	19,4	17,7	1,7	-27,4	-8,0
2001	143,6	118,3	25,3	19,3	6,0	-35,2	-9,9
2002	146,1	111,4	34,7	18,8	15,9	-42,6	-7,9
2003	149,8	110,2	39,7	18,3	21,4	-45,3	-5,6

FONTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

Os outros fenómenos favorables do comportamento económico de México, que con frecuencia se asocian coa liberalización comercial e co TLCAN, é o gran fluxo de investimento estranxeiro directo que está recibindo. Os investimentos directos provenientes do exterior, medidos como unha porcentaxe do produto interior bruto de México, rexistran un impresionante crecemento desde o inicio dos anos noventa. De niveis próximos ao 2%, esta porcentaxe creceu rapidamente ata alcanzar o seu punto máis alto cun 4% no ano 2001. Debe de advertirse que, a pesar diso, nunca alcanzou as proporcións relativas que se conseguiron en Chile. E que, ademais, se estancou tras os efectos da crise asiática, sen chegar a recuperar o seu dinamismo anterior. No ano 2004, a maioría dos negocios en México que tiñan capital estranxeiro eran orixinarios de EUA.

Grafica 3.- Investimento estranxeiro directo, fluxos netos (1980-2002) (en % do PIB)



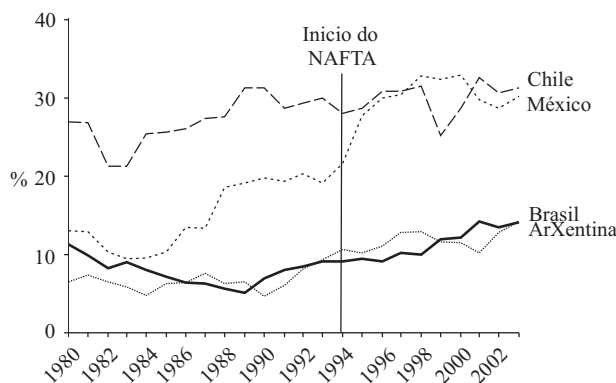
FONTE: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2004).

3. IMPORTACIÓNS, BALANZA COMERCIAL E DESENVOLVEMENTO ECONÓMICO NO LONGO PRAZO

Para completar a análise do comercio de México e da IED despois do TLCAN, cómpre examinar a evolución das importacións e da taxa de crecemento económico, xa que un obxectivo clave do TLCAN e da estratexia de reforma macroeconómica global foi a de inserir a México nunha traxectoria de elevado e sostido crecemento e desenvolvemento económico. Dun modo paralelo ao *boom* das exportacións e do investimento estranxeiro directo que experimentou México, nos últimos quince anos a liberalización acompañouse dunha masiva penetración de importacións. Considerando as décadas de acusada protección comercial por barreiras arancelarias e por un estrito control sobre as importacións, a eliminación destas barreiras asóciase ao estímulo dun intenso fluxo temporal de importacións. Asumíase que unha vez que os consumidores mexicanos se adaptaran ao novo menú que facía posible a liberalización comercial, entre eles dalgunhas importacións cuxa compra ata o momento fora inalcanzable, perdería dinamismo a adquisición de produtos importados. Esa moderación, así e todo, non se produciu.

As primeiras etapas da liberalización comercial que se levou a cabo a principios dos anos oitenta xeraron un incremento explosivo das importacións, ata alcanzar unha taxa anual próxima ao 30%. Ese crecemento das importacións en México non ten paralelo na rexión e compárase moi favorablemente co crecemento que experimentaron o Brasil e a Arxentina. En relación coa porcentaxe do produto interno bruto, pasa dun 10% no ano 1982 a máis do 30% a mediados do ano 1990.

Gráfica 4.- México e outros países seleccionados: importacións de bens e servizos (1980-2003) (en % do PIB)



FONTE: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2004).

O rápido crecemento das importacións mexicanas desde a segunda metade dos anos oitenta foi inducido non só pola eliminación das barreiras non aduaneiras, se-

nón tamén pola expansión da demanda interna nun contexto dunha persistente apreciación do tipo de cambio real. A prosecución dun acceso máis doado aos fondos externos tamén desenvolveu un papel importante. Os consumidores mexicanos comezaron a satisfacer ansiosamente a demanda latente e reprimida dunha ampla variedade de produtos e de marcas, despois dunhas décadas caracterizadas por un moi limitado acceso a eles. Pero esa demanda de importacións tamén reflicte en gran medida a crecente asociación que o sector exportador ten cos provedores estranxeiros. A industria maqueira, o sector exportador de máis éxito, descansa fundamentalmente sobre a importación de insumos e materiais que teñen poucos encaementos cos provedores locais. Outro actor que favorece a penetración de importacións no mercado nacional e que *a priori* non pode ser excluído é a probable ruptura dalgúns vínculos internos na estrutura produtiva de México, como sucede cos produtores locais que foron expulsados dos negocios pola competencia estranxeira.

Desde una base máis técnica, os estudos econométricos aplicados revelan que nos últimos quince anos a economía mexicana incrementou significativamente a súa dependencia respecto das importacións. Estes resultados indican que a “elasticidade-ingreso” da demanda de importacións se ten máis ca duplicado durante este período⁸.

Isto significa que se o ingreso nacional de México debe de crecer a unha taxa do 5%, as importacións en termos reais deberían de incrementarse en máis do 10%. Ese rápido e persistente incremento nas importacións supoñería unha enorme presión das exportacións da economía e doutras fontes do intercambio estranxeiro. De feito, para manterse lonxe dun excesivo déficit comercial, as exportacións mexicanas deberían de expandirse a unha taxa do 15% anual. Semellante dinámica non é doada de manter. No máis recente e destacado *boom* do período 1988-1999, crecearon nunha taxa media anual do 10%, pero as importacións expandíronse aínda máis rápido (14%).

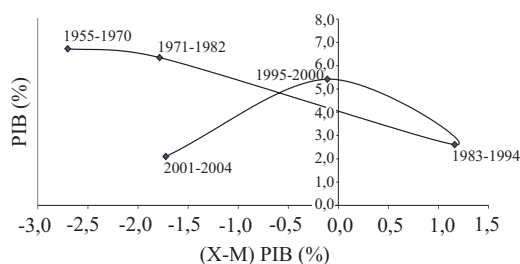
Dun modo notable, e ao contrario das expectativas iniciais, o dinamismo das importacións mantívose con forza. Os datos máis recentes –de xaneiro do 2005– poñen de relevo un incremento das importacións dun 18%, mentres que o produto interno bruto só se expandiu un 4,4%. Non está moi claro se ese incremento na elasticidade das importacións respecto ao ingreso no longo prazo se manterá no futuro. O máis probable é que se reduza algo unha vez que os efectos da liberalización do comercio sobre a demanda de bens e servizos desaparezan. Pero, segundo parece, manterase en niveis elevados. Con iso, a restrición externa seguirá sendo un grande atranco na loita de México por introducirse nunha traxectoria de elevado crecemento económico, que lle permita deixar atrás, finalmente, as repetidas crises na balanza de pagamentos.

A gráfica 5 ilustra de que modo a liberalización e os procesos de reforma macroeconómica non foron capaces de introducir a México no camiño dun forte de-

⁸ A “elasticidade-ingreso” das importacións é o incremento –medido en puntos porcentuais– que o volume das importacións rexistrará por cada incremento porcentual no ingreso real.

senovemento dirixido polas exportacións. Ademais, mostra como a relación entre o comportamento do comercio e o desenvolvemento económico se foi deteriorando. En efecto, durante os períodos 1955-1970 e 1971-1982, o produto interno bruto en termos reais expandiuse a unha taxa media anual do 6% (cun déficit comercial do 2,7%) e dun 1,9% do produto interno bruto, respectivamente. A crise da débeda internacional e o colapso do *boom* petrolero forzaron unha redución do crecemento nos anos oitenta que coincide cun superávit comercial do 1% do PIB. Durante os primeiros cinco anos despois da entrada en vigor do TLCAN, observouse un crecemento da taxa media anual do PIB dun 5% en termos reais. A recuperación tivo unha curta vida. A renovada apreciación do peso fronte ao dólar, que caera durante o *boom* exportador, e a recesión da economía que comeza no ano 2001 supuxeron un freo ao dinamismo deste curto período de desenvolvemento orientado polas exportacións. No período 2001-2003, a economía mexicana foi crecendo lentamente (a un ritmo do 2%) e rexistrou de novo un déficit comercial dun 1,5% a un -2% do PIB. Unha expansión tan reducida, en boa medida alarmante, implica que o ingreso *per cápita* caeu durante tres anos consecutivos. No ano 2004, o produto interno bruto aumentou nun 4,4%, un comportamento mellor co do dito período, pero moi inferior ás taxas de crecemento anteriores aos anos oitenta e que son necesarias para poder absorber a gran cantidade de persoas que acoden ao mercado de traballo. Noutras palabras, cunha cantidade de recursos externos relativamente similar en termos de proporción respecto ao produto interno bruto á que recibía nas catro décadas anteriores á crise do petróleo, a economía mexicana é capaz neste momento de crecer tan só –e por termo medio– un terzo das taxas anuais rexistradas entre os anos 1950 e 1980, antes de que as reformas macroeconómicas se puxeran en marcha.

Gráfica 5.- Balanza comercial e evolución do produto interno bruto en termos reais en México (1980-2004)

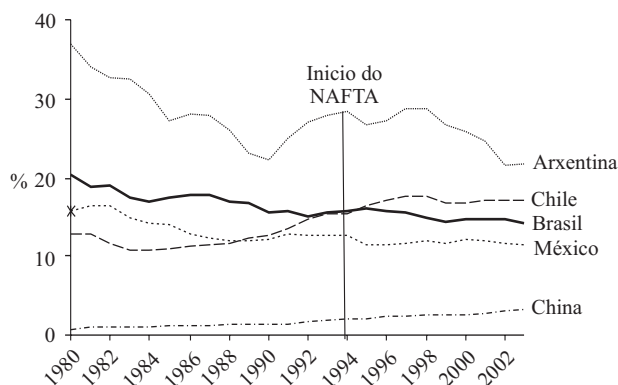


FUENTE: Elaboración propia a partir de INEGI e de Santamaría (2004).

Noutras palabras, a liberalización comercial e financeira deu lugar a un rápido crecemento das exportacións e, aínda que dun modo non sostido, do investimento estranxeiro directo. Pero o desempeño económico foi decepcionante. De feito, en vez de reducirse, a diferenza do produto interno bruto real *per cápita* mexicano

respecto aos dos EE.UU., ampliouse. Tal e como se mostra na gráfica 6, a finais dos anos noventa México comezou a reducir moderadamente esta diferenza. Así e todo, a crise económica do ano 1995 ampliouna de novo e desde aquela mantívose con escasos cambios. Este diferencial con respecto aos Estados Unidos mantense actualmente... ¡nun nivel comparable ao que existía na década dos anos cincuenta!

Gráfica 6.- México e outros países: produto interno bruto real *per cápita* en relación cos EE.UU. (1980-2003)



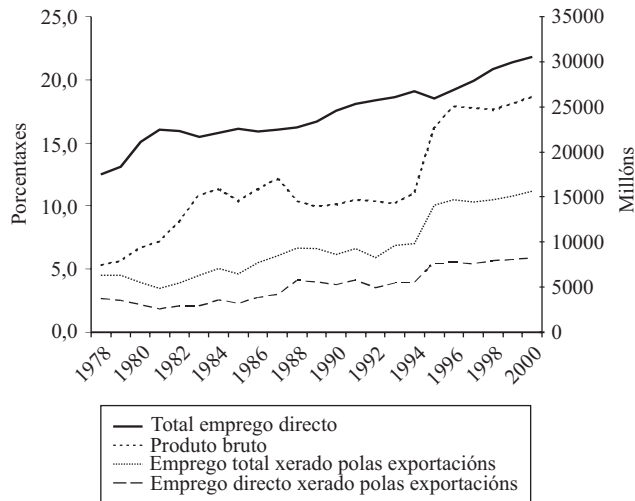
FONTE: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2004).

Así, e en contra das expectativas creadas polo TLCAN, México non logrou de forma significativa acelerar a converxencia dos seus ingresos medios reais cos seus principais socios comerciais rexionais. Blecker (2004), examinando non só o produto interno bruto senón tamén algunhas medidas alternativas do ingreso, conclúe o mesmo cando afirma que “...*Non hai evidencia de ningún proceso de redución das brechas por termo medio dos niveis de vida en México aos dos EUA ou do Canadá durante estes primeiros dez anos de vixencia do TLCAN*”.

Conseguir altos niveis de desenvolvemento económico debería de ser unha das prioridades da axenda nacional. A economía mexicana necesita expandirse cando menos nunha taxa anual media do 5-6% en termos reais, taxa mínima indispensable para crear os postos necesarios para absorber o seu incremento anual do 2,5% na súa forza de traballo.

A expansión da economía necesita ser, incluso, máis forte para mellorar significativamente os niveis de vida de máis de 13 millóns de mexicanos que viven en condicións de pobreza extrema. A evolución do mercado de traballo de México despois do TLCAN está lonxe de satisfacer as expectativas que xerou. Produciuse unha recomposición do emprego total cara ás actividades relacionadas coa exportación, pero a tendencia global de emprego non gañou ningún impulso significativo (gráfica 7).

Gráfica 7.- México: produto interno bruto e emprego xerado polas exportacións (1978-2001) (a participación sobre o total á esquerda e o total de emprego á dereita)



FONTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

Os efectos do TLCAN con respecto ao emprego no sector rural mexicano foron adversos. En parte como consecuencia diso, os fluxos migratorios cara aos Estados Unidos creceron. No ano 2004, o desemprego total alcanzou o seu máximo histórico e o sector informal expandiuse aceleradamente. Ademais, as diferenzas de ingresos e de salarios dos traballadores cualificados por riba dos non cualificados aumentaron. Se a economía non se incorpora nun prazo medio a unha traxectoria de alta e sostida expansión capaz de crear un número suficiente de postos de traballo, a mesma estrutura social da nación pode verse seriamente ameazada. Grupos de expertos e varias organizacións financeiras internacionais prevén para o ano 2005 un crecemento económico próximo ao 4% do PIB real. México necesita claramente unhas taxas máis altas de crecemento. Queda por ver se este crecemento se logra efectivamente e se se mantén no medio prazo.

Un trazo característico e destacable da transición mexicana ao libre comercio foi a falta dun proceso de reasignación drástica do capital e do traballo na industria manufacturera. En certa medida os patróns comerciais e a composición industrial despois do TLCAN non variaron substancialmente respecto das tendencias anteriores. Aínda que con algunhas excepcións, os procesos de reasignación do TLCAN tenderon a extrapolar as tendencias pasadas no comercio e nas pautas industriais, con escasa evidencia empírica dunha reestruturación masiva da produción manufacturera. Abonda dicir que algúns dos sectores exportadores de maior éxito teñen as súas raíces na era da substitución das importacións e nas políticas de promoción sectorial que se implementaron. Sorprendentemente, o comportamento exportador

de México na industria é, en certa medida, un legado do período de substitución de importacións.

Considerando a economía coma un todo, a produtividade laboral estancouse desde principios dos anos oitenta e as reformas macroeconómicas e do comercio non alteraron esta tendencia. Aínda que resulta difícil illala doutros efectos, a liberalización comercial parece ter un certo efecto positivo, aínda que non altamente significativo, sobre a produtividade nalgúns industrias específicas, pero non en todas. Nos bens de capital e nalgúns sectores da industria pesada obsérvase unha grande especialización intraindustrial (e intraempresa) no comercio exterior. Nalgúns industrias lixeiras –como o procesamento de alimentos e a industria téxtil– forzou a modernización dos produtores locais menos eficientes. Pero o efecto neto global da exposición crecente á competencia estranxeira sobre a produtividade foi moi pequeno ou, incluso, negativo. Na medida en que as ganancias de produtividade se basearon nunha tendencia a eliminar ou a desprazar aos produtores locais, o seu impacto social no curto prazo puido ser adverso. Se no medio prazo ese impacto chega a ser positivo dependerá do grao no que o traballo excedente consiga realizar a transición empregándose produtivamente nos sectores máis dinámicos. Así e todo, e ao contrario das políticas de apoio que se aplican nos EE.UU., México non ten ningún programa para facilitar este tipo de transición ou para compensar aos traballadores desprazados polo efecto negativo do TLCAN.

3.1. ACASO O TLCAN OBSTACULIZA O PROCESO DE REFORMA EN MÉXICO?

Antes de rematar este apartado, cómpre examinar se o terceiro obxectivo –claramente político– do TLCAN se conseguiu. Existe un consenso en que as estratexias de liberalización comercial e financeira de México se pararon. En efecto, ao noso entender, non hai ningunha organización ou partido politicamente relevante nin tampouco ningún sector empresarial que recomende o regreso ás políticas de protección do comercio. Así e todo, e dito isto, nos últimos catro anos o proceso de reformas paralizouse. Aínda que o executivo –e o partido actualmente no poder– sostiveron desde os seus primeiros días no poder que México debería de introducir axiña unha reforma fiscal, unha reforma no mercado de traballo e unha reforma do sector enerxético, ningunha desas reformas se aplicou. É máis, existe un consenso na prensa nacional e internacional, así como entre os analistas políticos, de que é moi pouco probable que algunha destas reformas sexa implementada no período 2005-2006, os dous últimos anos de presidencia do Sr. Vicente Fox. Ademais, os informes levados a cabo polo Latinobarómetro indican que existe un crecente desencantamento da poboación cos resultados obtidos en México pola privatización e polas reformas do mercado. Os tres principais partidos préstalle pouca atención á idea de continuar cos procesos de reforma macroeconómica e, na práctica, non crearon unha coalición que impulse as reformas pendentes. Ademais, e de acordo

coa mesma fonte, a maioría da poboación enquisada declárase crecentemente insatisfeita cos resultados que se derivan desas reformas. Pero a insatisfacción co novo modelo baseado sobre mecanismos de mercado é evidente non só en México senón tamén na maior parte dos países da rexión. De feito, unha crecente maioría da poboación enquisada polo Latinobarómetro defínese en contra da idea de que o Estado non debería intervir na asignación dos recursos económicos. Noutras palabras, aínda que unha boa parte da poboación considera que non debería darse marcha atrás á liberalización do comercio, a opinión maioritaria pensa que a era dos procesos de reforma macroeconómica radical chegou á súa fin.

4. REFLEXIÓNS FINAIS

É verdade que o TLCAN, como parte do paquete de reformas económicas que se levaron a cabo en México, axudou a producir un *boom* exportador, un rápido e forte crecemento das exportacións manufactureiras, así como un fluxo de investimentos estranxeiros que eran moi necesarios e con eles unha transferencia de tecnoloxía. Así e todo, todo iso non aliviou as limitacións fundamentais que pesan sobre o desenvolvemento económico no longo prazo de México. Algunhas destas limitacións poden, efectivamente, terse feito aínda máis severas coas reformas que se puxeron en marcha. Certamente, o TLCAN non tivo o éxito esperado en termos de desenvolvemento económico e de xeración de emprego. O seu impacto directo a través das exportacións foi moi limitado e foi contrarrestado pola ruptura do tecido económico interno como consecuencia do impacto dos bens importados a prezos competitivos. Existe un consenso cada vez máis xeneralizado de que o impacto positivo do TLCAN parece terse esgotado. Moitos analistas e axentes políticos entenden que isto debería ser renovado.

México atópase nunha encrucillada. No futuro non pode basear a súa competitividade internacional en salarios baixos. Pero, á vez, non foi capaz de incorporarse con éxito nos mercados internacionais fundados sobre un coñecemento intensivo e uns produtos e procesos dun alto valor engadido. Se o país quere ter éxito no seu proxecto –tantas veces fracasado– de conseguir un elevado e sostido desenvolvemento económico, existe unha urxente necesidade de repensar os elementos clave da estratexia xeral. En particular, isto require de novas políticas orientadas a promover a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico, así como unha nova onda de investimento público para modernizar e ampliar a infraestrutura. Sen unha reforma fiscal profunda, as ditas iniciativas non son factibles.

BIBLIOGRAFÍA

ALFARO, S.; SALAS, J. (1992): “Evolución de la balanza comercial del sector privado en México: evaluación con un modelo econométrico”, *El Trimestre Económico*, 236, 4, pp. 773-797.

- AROCHE, F.; RUPRA, I. (1991): "Comercio y empleo: el caso mexicano", *Investigación Económica*, vol. 50, núm. 195, (xaneiro-marzo), pp. 21-42.
- ASPE, P. (1993): *Economic Transformation, The Mexican Way*. The MIT Press.
- AUDLEY, J.; POLASKI, S.; PAPADEMETRIOU, G.; VAUGHAN, S. (2003): *Nafta's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Carnegie Endowment for Peace.
- BANCO DE MÉXICO: *Indicadores económicos y financieros*. (En www.banxico.org.mx).
- BLECKER, R. (1996): *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy*. (CEPA Working Paper, núm. 3).
- BLECKER, R. (2005): "The North American Economies after NAFTA: A Critical Appraisal", *International Journal of Political Economy*. (Forthcoming).
- BROWN, F.; DOMÍNGUEZ, L. (2003): *Productivity Developments in Post-trade Opening in Mexico: A Malmquist Approach*. (Working Paper). Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2003): *Análisis de competitividad de las naciones 2003*. (CAN: Competitiveness Analyzed of Nations).
- CLAVIJO, F.; VALDIVIESO, S. (1983): "La creación de empleos mediante el comercio exterior, el caso de México", *El Trimestre Económico*, 50, núm. 2, (abril-xuño), pp. 873-916.
- CORNELIUS, W. (2002): "Impacts of NAFTA on Mexico-to-US Migration", en E.J. Chambers e P. Smith [ed.]: *NAFTA in the New Millennium*, cap. 12, pp. 287-304. San Diego, CA: The University of Alberta Press/Center for US-Mexican Studies.
- DORNBUSCH, R.; WERNER, A. (1994): "Mexico: Stabilization, Reform and No Growth", *Brookings Paper on Economic Activity*, 1, pp. 253-315.
- DOWRICK, S. (1997): "Trade and Growth: A Survey", en J. Fagerberg, P. Hansson, L. Lundberg e A. Melchior [ed.]: *Technology and International Trade*. Cheltenham: Edward Elgar.
- DUSSEL, E. (2000): "La inversión extranjera en México", *Serie Desarrollo Productivo* (CEPAL), 80, pp. 1-100.
- EASTERLY, W.; FIESS, N.; LEDERMAN, D. (2003): "NAFTA and Convergence in North America: High Expectations, Big Events, Little Time", *Economía*, 4, 1.
- EDWARDS, S. (1993): "Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, XXXI, pp. 1358-1393.
- GALINDO, L.; CARDERO, M. (1999): "La demanda de importaciones en México: un enfoque de elasticidades", *Comercio Exterior*, 49, 5, pp. 481-487.
- GALINDO, L.; GUERRERO, C. (1997): "Factores determinantes de la balanza comercial de México, 1980-1995", *Comercio Exterior*, 54, pp. 789-794.
- GARCÉS-DÍAZ, D. (2001): *Was NAFTA Behind the Mexican Export Boom (1994-2000)?* (SSRN Working Papers).
- INEGI: *Sistema de Cuentas Nacionales de México* (National Accounts System). (En www.inegi.gob.mx).
- KATZ, I. (1996): "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México", *Comercio Exterior*, 46, 2, pp. 109-119.
- KRUEGER, A. (2000): "NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment", *World Economy*, vol. 23, núm. 6, pp. 761-775.
- LEDERMAN, D.; MALONEY, W.; SERVEN, L. (2004): *Lessons From NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*. Washington, DC: World Bank.

- LÓPEZ, J. (2002): "Modernization, Heterogeneity and Employment in Mexico", *International Review of Applied Economics*, 16, núm. 2, pp. 227-242.
- MÁTTAR, J.; MORENO-BRID, J.C.; PERES, W. (2003): "Foreign Investment in Mexico After Economic Reform", en K. J. Middlebrook e E. Zepeda [ed.]: *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- MCCOMBIE, J.S.L.; THIRLWALL, A.P. (1999): "Growth in an International Context: A Post Keynesian View", en J. Deprez e J.T. Harvey [ed.]: *Foundations of International Economics: Post Keynesian Perspectives*. Londres: Routledge.
- MORENO-BRID, J.C. (2002): "Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México", *Investigación Económica*, LXII, 240, pp. 13-50.
- MORENO-BRID, J.C. (2001): *Essays on Economic Growth and the Balance-of-payments Constraint, with Special Reference to the Case of Mexico*. (PhD Dissertation). Cambridge: Trinity College.
- MORENO-BRID, J.C. (1999): "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: A Cointegration Analysis", *International Review of Applied Economics*, 13, 2, pp. 149-159.
- MORENO-BRID, J.C.; PÉREZ-CALDENTEY, E.; RUIZ-NÁPOLES, P. (2004): "The Washington Consensus: A Latin American Perspective Fifteen Years Later", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, núm. 2, (inverno), pp. 345-363.
- MORENO-BRID, J.C.; ROS, J. (2004): *Mexico's Market Reforms in Historical Perspective*. (Working Paper). Harvard: DRCLAS.
- NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) (1994): URL: [http:// www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm](http://www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm).
- OMAN, C. (1996): *The Policy Challenges of Globalization and Regionalization*. (Policy Brief, 29). Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).
- PACHECO-LÓPEZ, P. (2004): *The Impact of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Payments and Growth: The Case of Mexico*. (Working Paper). University of Kent.
- PACHECO-LÓPEZ, P.; THIRLWALL, A.P. (2004): "Trade Liberalization in Mexico: Rhetoric and Reality", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, núm. 229, (xuño), pp. 141-167.
- RUIZ-NÁPOLES, P. (2001): "Liberalization, Exports and Growth in Mexico 1978-1994: A Structural Analysis," *International Review of Applied Economics*, 15, núm. 2, pp. 163-180.
- RUIZ-NÁPOLES, P. (2004): "Exports, Growth and Employment in Mexico 1978-2000", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, núm. 1, pp. 105-124.
- SANTAMARIA, J. (2004): *México, crecimiento económico y evolución de las importaciones, 1960-2002: una aproximación al análisis de la restricción externa*. (Unpublished thesis UNAM Mexico on file with authors).
- SERRA, J. (2004): *Hacia la profundización de la integración económica de México en el continente americano*. (Unpublished paper).
- SWANN, C. (2005): "Envoys Take Fight for Free Trade Deep Into Enemy Territory", *Financial Times*, (febreiro).

TORNELL, A.; WESTERMANN, F.; MARTÍNEZ, L. (2004): *NAFTA and Mexico's Less-Than-Stellar Performance*. (Working Papers: 10289). National Bureau of Economic Research (NBER).

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (2002): *Trade and Development Report, 2002*. Ginebra: United Nations.

WEISBROT, M.; ROSNICK, D.; BAKER, D. (2004): *NAFTA at Ten: The Recount*. Center for Economic Policy Research.

WORLD BANK: *World Development Indicators*. (En www.worldbank.org).