

LA ECONOMÍA MEXICANA DESPUÉS DEL TLCAN¹

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

*Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Naciones Unidas

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) de México

Recibido: 16 de marzo de 2005

Aceptado: 25 de mayo de 2005

Resumen: El artículo examina en qué medida la economía mexicana ha alcanzado las metas clave que se querían lograr con la implementación del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) antes del año 2005, más de diez años después de que fuera puesto en marcha. Del análisis de la información estadística se desprende que la capacidad de impacto del TLCAN sobre la trayectoria de desarrollo económico de México –así como la del paquete de reformas macroeconómicas implementado– fue sobreestimada. Ciertamente, el TLCAN ayudó a producir un auge de la exportación y una afluencia de inversión extranjera muy necesaria para México. Pero no pudo aliviar las urgencias fundamentales para el desarrollo económico de México y para la generación de empleo en el largo plazo. Tampoco se aseguró que el proceso macroeconómico de la reforma fuera profundo. El artículo concluye indicando que el impacto del TLCAN alcanzó probablemente un punto de agotamiento, por lo que ahora México debe repensar los elementos fundamentales de su estrategia de desarrollo.

Palabras clave: TLCAN / Exportaciones / Inversión extranjera / Transferencia de tecnología / Crecimiento económico / Empleo / Estrategia de desarrollo.

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

1. INTRODUCCIÓN

El debate sobre los méritos, los riesgos y las limitaciones del libre comercio genera todo tipo de pasiones. Esto puede entenderse porque la liberalización del comercio crea ganadores y perdedores tanto en el corto como en el largo plazo. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) no es la excepción. Pero, al

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.

contrario de lo que sucede en otros terrenos de la vida, la pasión respecto a este tratado no se atenuó con el paso del tiempo.

Todos reconocen que, efectivamente, el cambio en la estrategia de desarrollo a favor de una reducción del tamaño del Estado y de una liberalización del comercio que se puso en marcha a mediados de los años ochenta –y que culmina con el TLCAN– es el acontecimiento más relevante de la historia económica de México durante las cinco últimas décadas². Existe un consenso general de que el TLCAN fue un instrumento clave para el fuerte crecimiento de las exportaciones y de la inversión extranjera directa que ha tenido lugar en México durante los últimos diez años. Sin embargo, hay un fuerte debate académico y político –que aún se mantiene– en torno a cuáles han sido sus efectos globales sobre la economía mexicana.

Sus defensores mantienen que sin TLCAN las exportaciones de México y el *boom* de las inversiones directas extranjeras no habrían ocurrido. Más aún, consideran este acuerdo como la razón fundamental que reside en la rápida recuperación de la economía mexicana después de la aguda crisis que sufrió en el año 1995. Si no se hubiese firmado el acuerdo, sostienen, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos no habría autorizado tan rápidamente el préstamo de 50 billones de dólares para México. En este mismo sentido, Jaime Serra –Secretario de Comercio de México en el momento de la firma (en el año 1992)– argumenta que el TLCAN fue muy beneficioso para México (Serra, 2004). En un reciente estudio publicado por el Banco Mundial sobre esta cuestión (Lederman *et al.*, 2004), se concluye que sin el TLCAN el total de las exportaciones de México hubiesen sido un 25% más bajas, el flujo de las inversiones directas extranjeras un 40% más bajo y su ingreso *per cápita* un 5% más bajo que en la actualidad. Admiten que el TLCAN por sí mismo no puede garantizar la convergencia económica con los EE.UU. pero, a pesar de esto, concluyen que el acuerdo de comercio ayudó a acercar el nivel de desarrollo de México al de sus socios comerciales.

Por otro lado, los que se oponen sostienen que los beneficios del TLCAN se han concentrado en un número muy limitado de empresas, de actividades e incluso de regiones, y que fueron mayores los efectos adversos sobre el conjunto de la economía. Weisbrot *et al.* (2004), en su revisión crítica del análisis econométrico que se lleva a cabo en el citado estudio del Banco Mundial, llega a una conclusión opuesta: el TLCAN redujo el crecimiento del ingreso *per cápita* medio de México. Estos autores afirman que el efecto beneficioso que tuvo sobre las exportaciones no compensó los efectos negativos, en particular, la erosión de las relaciones interindustriales de México y el incremento de las diferencias salariales entre los trabajadores cualificados y los no cualificados. El resultado neto fue una reducción del de-

² Existe mucha literatura sobre el TLCAN cuya revisión completa está muy lejos de los propósitos de este artículo. Como contribuciones más recientes que despiertan el debate valorando el impacto del acuerdo después de diez años, véanse Audley *et al.* (2003), Tornell *et al.* (2004), Lederman *et al.* (2004), Weisbrot *et al.* (2004) y Bleckert (2005).

sarrollo económico potencial en el largo plazo y una ampliación de las diferencias entre los ricos y los pobres. Es importante señalar que esas reacciones tan opuestas al TLCAN no son exclusivas de México.

Un punto de vista más equilibrado es el que proponen Audley *et al.* (2003), quienes concluyen que para de México, en conjunto, “*el TLCAN no ha sido ni el desastre que predecían sus opositores ni la salvación que aclamaban los que lo apoyaban*”. Subrayan que cuando nos fijamos en “sus efectos sobre las vidas y el bienestar de las gentes y de las familias”, se observa un impacto muy adverso del TLCAN sobre el medio rural y la población más vulnerable. A esto añaden que el TLCAN deterioró el mercado de trabajo mexicano señalando que, aunque en el período 1994-2002 el empleo en la industria creció en 500.000 puestos, en estos mismos años el sector agrícola perdió 1,3 millones de empleos.

Estas diferencias en la valoración del TLCAN pueden explicarse en parte por diferencias ideológicas, pero también pueden reflejar las dificultades metodológicas que existen para aislar el efecto del TLCAN del efecto derivado de otras variables, en particular de las reformas macroeconómicas radicales y de los cambios políticos que México llevó a cabo durante el mismo período para distanciarse de su estrategia de desarrollo tradicional basada en la sustitución de importaciones y en la industrialización dirigida por el Estado. En efecto y como es sabido, en la segunda mitad de la década de los años ochenta –diez años antes de que se iniciase el TLCAN– México inició un proceso unilateral, drástico y rápido de liberalización del comercio.

Pero, también, las valoraciones tan contradictorias del TLCAN pueden explicarse por las diferencias en las expectativas que suscitó. La retórica oficial sobre el TLCAN lo definía como una etapa ambiciosa en el camino del desarrollo de la región³. Sus objetivos, formalmente establecidos en el artículo 102, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes: “*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 mejorar los beneficios de este Tratado*”⁴.

³ Véase, por ejemplo, la declaración firmada por los tres Gobiernos de la región: “...NAFTA fuels economic growth and dynamic trade, stimulates investment... and provides greater job opportunities in North America” (citado por Audley *et al.*, 2003). O véase también la introducción al NAFTA de la página web del Ministerio Canadiense 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 Artículo 102 del TLCAN. Gobierno de Canadá, de México y de Estados Unidos.

El Gobierno mexicano interpretó el acuerdo como un instrumento para conseguir tres objetivos. El primero fue el de incrementar su comercio y el flujo de inversión extranjera directa (IED) con los Estados Unidos y con Canadá. Un segundo objetivo relacionado con el anterior fue inducir que las empresas, tanto locales como extranjeras (de dentro y de fuera de la región TLCAN), invirtiesen en México en la producción de mercancías comercializables de cara a explotar su potencial como una plataforma de exportación a los Estados Unidos. Este tipo de inversión, se pensaba, catapultaría a México a una fase de alto crecimiento económico sostenido y orientado por las exportaciones. Finalmente, un tercer objetivo político decisivo del TLCAN fue asegurar el desarrollo de los procesos de reformas macroeconómicas en México. En este trabajo no tratamos de estimar el impacto económico del TLCAN sobre la economía mexicana, ya que nuestro propósito es averiguar en qué medida se consiguieron estos tres objetivos.

Nuestro trabajo se desarrolla del siguiente modo. Tras esta breve introducción, en la siguiente sección se ofrece una visión del camino recorrido por México hasta llegar al TLCAN, situándolo en el contexto general de las reformas macroeconómicas radicales que se pusieron en marcha durante las últimas dos décadas. Se centra en dos aspectos: en el comercio exterior y en la inversión extranjera, examina la evolución de las exportaciones en detalle, así como las importaciones y el comportamiento conjunto del balance comercial. Esta sección se cierra con una breve valoración del grado en que las limitaciones externas de la economía mexicana son más estrechas hoy, después del TLCAN. En el siguiente apartado se analiza el comportamiento del desarrollo de México tras el TLCAN en comparación con otros países de la región. Especial atención se presta a la evolución del empleo y a si se ha producido una convergencia en los ingresos *per cápita* con los Estados Unidos, aspecto que el TLCAN –y las reformas macroeconómicas– supuestamente reforzaría. El trabajo finaliza con algunas conclusiones y recomendaciones políticas.

2. TLCAN, COMERCIO EXTERNO E INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

2.1. EL CAMINO HACIA EL TLCAN: LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL UNILATERAL Y LA DESREGULACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

A principios de la década de los años ochenta, tras la más dramática crisis de balanza de pagos a la que se enfrentaba México desde hacía muchas décadas, el presidente De la Madrid comenzó a poner en marcha una reforma estructural para alejar la economía de una estrategia de desarrollo guiado por el Estado y por el proteccionismo. Los elementos más importantes de esta reforma fueron la desregulación y privatización de las empresas públicas, y la apertura de los mercados nacionales a la competencia exterior.

Como observaremos más adelante, en el año 1984 el Gobierno comenzó a eliminar una serie de restricciones arancelarias y de otro tipo a las importaciones. En el año 1986 México dio un paso decisivo al convertirse en miembro de pleno derecho del GATT, iniciándose una reducción gradual de las restricciones a la inversión externa en las industrias intensivas en capital y tecnología. Para el año 1988, la cobertura de los permisos de importación, así como la media de las tasas aduaneras, se habían reducido drásticamente, y los precios oficiales sobre los bienes importados se habían eliminado completamente. La Administración del presidente Salinas de Gortari (1988-1994) aceleró las reformas estructurales de la economía. En el año 1989 se había aprobado un nuevo marco de regulación de las inversiones extranjeras eliminando las restricciones a la participación del capital extranjero en un 75% de las diversas ramas de la actividad económica⁵. En diciembre del año 1993 se aprobó una nueva ley de inversiones extranjeras, simplificando su procedimiento administrativo y eliminando todas las restricciones sobre las inversiones directas en la industria con la excepción de la producción de explosivos y del sector de la petroquímica básica (Clavijo y Valdivieso, 2000; Moreno-Brid, 1999b).

Las negociaciones del TLCAN comenzaron en el año 1990 y en ese momento México ya era una de las economías en desarrollo más abiertas del mundo (OECD, 1992). El acuerdo trilateral fue firmado dos años más tarde por México, por los Estados Unidos y por Canadá y entró en vigor a partir del 1 de enero de 1994 con el compromiso de eliminar en un período de diez años las barreras arancelarias y no arancelarias a la mayor parte del comercio intrarregional, y flexibilizar las inversiones extranjeras (SECOFI, 1994; OECD, 1996). Tan sólo se mantuvieron algunas restricciones (equivalentes al 7% del valor de las importaciones) en la agricultura –de un modo particular en la producción de maíz–, en el refinado de petróleo y en la industria de equipamiento de transporte. En cualquier caso, lo relevante del hecho fue institucionalizar formalmente la estrategia de liberalización del comercio de México con un acuerdo establecido con EE.UU., su principal socio comercial y el principal jugador en la escena del comercio internacional (Skott y Larudee, 1998; Pacheco-López, 2004)⁶.

2.2. MÉXICO: DEL PETRÓLEO A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

La liberalización del comercio de México, coronada por el TLCAN, se acompañó de un cambio radical en su inserción en los mercados globales, convirtiéndose en un actor dinámico en la exportación de productos no petrolíferos. En el cuadro 1 se compara el comportamiento exportador de los países seleccionados, examinando los cambios en la participación en el mercado mundial en el período 1985-2001.

⁵ Véase la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México con el reglamento de ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

⁶ Después del TLCAN, México firmó muchos otros acuerdos comerciales *inter alia* con la Unión Europea, con Japón y con varios países latinoamericanos.

Cuadro 1.- Cambios en la participación de las exportaciones en el mercado mundial de los países seleccionados, 1985-1994-2001 (en porcentajes)

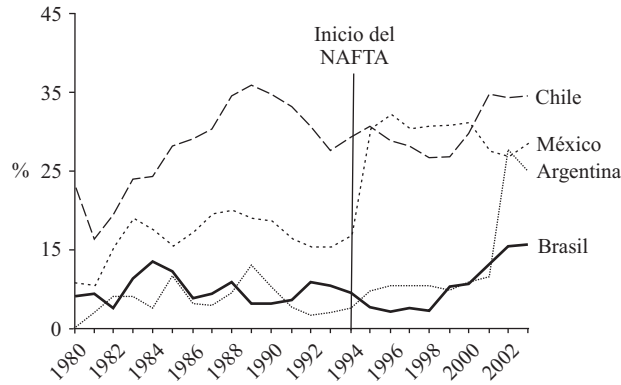
	CON PETRÓLEO Y SUS DERIVADOS				SIN PETRÓLEO Y SUS DERIVADOS			
	1985-1994	Posición	1994-2001	Posición	1985-1994	Posición	1994-2001	Posición
China	3,02	1	2,06	1	5,10	1	2,80	1
Estados Unidos	1,24	2	0,15	4	0,57	6	0,92	3
Singapur	0,71	3	-0,18	11	1,62	2	-0,29	12
Malasia	0,63	4	0,21	3	1,05	3	0,59	4
Tailandia	0,62	5	0,11	5	0,79	4	0,27	5
Japón	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
Argentina	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
Alemania	-0,80	14	-1,41	13	-1,79	14	-1,57	14

FUENTES: Elaboración propia a partir de CAN (2003) y de CEPAL.

De los dos períodos que se examinan aquí, China se encuentra en el lugar más destacado de la lista, dado que es el país cuya participación en el mundo de las exportaciones no petrolíferas crece más: 5,01 puntos porcentuales en el período 1985-1994, y 2,8 puntos adicionales en el período 1994-2001. El comportamiento de las exportaciones de México es muy bueno. Si excluimos las ventas de petróleo y de derivados, durante el período 1994-2001 se sitúa en un segundo lugar, detrás de China.

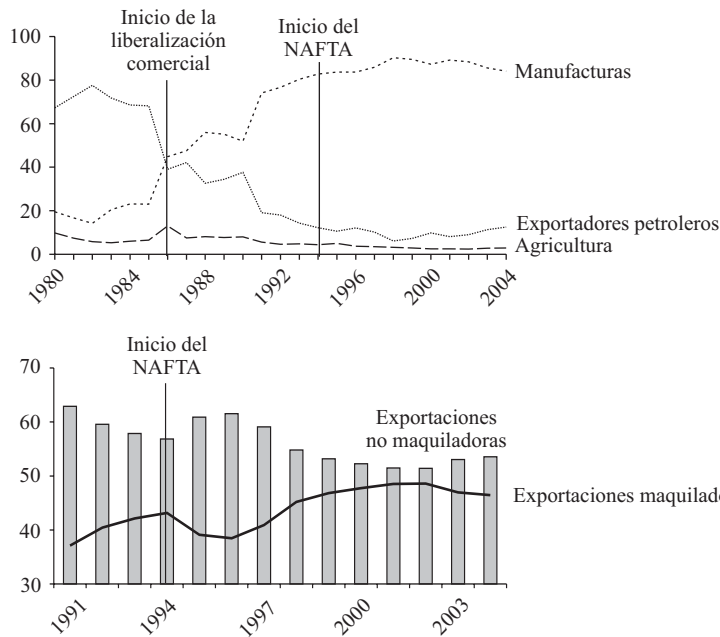
Aunque no siempre se ha reconocido, las exportaciones de México comenzaron a crecer diez años antes de que se firmase el Tratado de Libre Comercio (TLCAN). Sus orígenes se suelen situar en la liberalización del comercio que comenzó a principios de los años ochenta. En cualquier caso, en el año 1994 se produce un punto de inflexión ya que el TLCAN abriría una vía de oportunidades sin precedentes para exportar a los EE.UU., el mercado más grande del mundo. Algunos años más tarde, las exportaciones habían aumentando aproximadamente en un 20% la proporción del producto interno bruto (PIB) de México, alcanzado un nivel del 30%. Su dinamismo resituó a México en el mercado mundial. Comenzando a principios de los años ochenta como una economía fundamentalmente exportadora de petróleo, treinta años más tarde un 80% del total de sus exportaciones ya eran de manufacturas. El fuerte crecimiento de la exportación de bienes manufacturados compensó sobradamente la reducción en las ventas al extranjero de petróleo y de productos de la agricultura. Tal y como se muestra en el gráfico 2, un elemento clave que está detrás de este comportamiento dinámico son las *maquiladoras*.

Gráfico 1.- México y otros países seleccionados: exportación de bienes y servicios (en % del PIB) (1980-2003)



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

Gráfico 2.- Composición de las exportaciones mexicanas (1980-2004) (en porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

En efecto, un dato relevante de la economía mexicana es que las maquiladoras son responsables de la mitad de las exportaciones industriales. Esa respuesta dinámica de las exportaciones industriales mexicanas fue reforzada por el TLCAN, pe-

ro también fue estimulada en buena medida por una significativa depreciación real del tipo de cambio del peso en relación al dólar que tuvo lugar en el año 1995⁷. Además, como la economía mexicana cayó en una recesión durante este año (el producto interior bruto real cayó un 6%), las compañías locales se vieron forzadas a buscar mercados externos para compensar el colapso del mercado interno.

El acceso preferencial garantizado por el TLCAN provocó un fuerte incremento de las exportaciones de México. Los principales promotores de la fuerte expansión de las exportaciones fueron diversas empresas que ya tenían una fuerte presencia en México, incluidas las maquiladoras. A ello también contribuyó la llegada de inversión extranjera en sectores específicos, motivada por la oportunidad de utilizar México como una plataforma de exportación para los Estados Unidos. Este empuje de las exportaciones se acompañó, dentro de unos ciertos límites, por una creciente sofisticación de los productos mexicanos vendidos fuera, ya que tradicionalmente habían sido productos primarios (café, algodón, tomate...). A finales de los años setenta el petróleo crudo fue el rubro de exportación más cuantioso. Hoy, la mayor proporción de las ventas exteriores de México consiste en productos manufacturados como componentes para automóvil, computadoras y equipo eléctrico y electrónico, entre otros.

El cuadro 2 presenta la estructura de las exportaciones de México y su participación en las importaciones totales de la OCDE en el período 1985-2005, que se clasifican en tres grupos: 1) las exportaciones directas basadas en recursos naturales (agricultura, energía, fibra textil, minerales y metal); 2) la industria; y 3) otras exportaciones. A su vez, los productos manufacturados se clasifican en dos grupos: aquellos que son esencialmente el resultado del procesamiento de productos naturales y el resto. La segunda parte del cuadro registra las mismas categorías, pero medidas en términos de su contribución en el total de las exportaciones de México. Un aspecto central que debe de subrayarse es que la penetración de México en el mercado de la OCDE se duplicó durante el período 1985-2001. Llama igualmente la atención el crecimiento de la participación de la industria de México en las importaciones de la OCDE (del 1,1 al 3,8%). En este sentido, debe de subrayarse también la rápida expansión de las exportaciones manufactureras que no se basan en los recursos naturales. En efecto, mientras que en el año 1985 representaban un 35% de las exportaciones totales de México, en el año 1994 su participación había ascendido a un 71% y en el año 2001 a un 78%. Las exportaciones de bienes basados en recursos naturales experimentó una suave recesión en el mercado de la OCDE, observándose una caída respecto del total de las exportaciones de México, que pasaron de un 58,6% en el año 1985 a un 14,7% en el año 2001. Entre los prin-

⁷ En relación con los estudios econométricos que concluyen que el NAFTA no tuvo un impacto significativo sobre las exportaciones mexicanas, después de controlar los efectos de la depreciación de la tasa real de intercambio, véanse Blecker (2005), Krueger (2000) y Pacheco-López (2005). Lederman *et al.* (2003) tienen otro punto de vista y mantienen que el NAFTA estimuló las exportaciones mexicanas. Pero queda claro que estas especificaciones econométricas no captan adecuadamente el efecto de la depreciación de la tasa de cambio.

cipales productos exportados durante este período destacan los vehículos de pasajeros y otros bienes manufacturados ligados a la industria de automóviles y del sector de la telecomunicación.

Cuadro 2.- Indicadores seleccionados de las exportaciones de México a la 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 naturales	3,08	2,10	1,98	2,65
Agricultura (1)	1,30	1,28	1,37	2,09
Energía (2)	4,60	3,26	2,99	3,29
Fibras textiles, minerales y metales (3)	1,89	1,48	1,57	1,49
Manufacturas	1,10	1,29	2,02	3,85
Basadas en recursos naturales (4)	1,23	0,96	1,03	1,26
No basadas en recursos naturales (5)	1,10	1,33	2,10	4,03
Otros (6)	1,61	2,54	2,70	4,12
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES	100,0	100,0	100,0	100,0
Recursos naturales	58,6	33,6	21,4	14,7
Agricultura (1)	9,7	10,3	8,2	5,1
Energía (2)	45,9	21,0	11,8	9,1
Fibras textiles, minerales y metales (3)	3,0	2,3	1,4	0,5
Manufacturas	39,1	62,5	74,9	81,4
Basadas en recursos naturales (4)	3,4	3,4	2,5	1,5
No basadas en recursos naturales (5)	35,0	57,6	70,7	78,1
Otros (6)	2,3	3,9	3,7	3,9
10. PRINCIPALES EXPORTACIONES	56,3	48,9	47,0	53,4
781 Automóviles de pasajeros (excepto el tipo de servicio público)	0,9	0,0	8,7	11,6
333 Petróleo, crudo, bituminosas	42,0	19,9	10,9	8,5
764 Equipos de telecomunicaciones, n.e.s.	3,4	3,1	3,6	6,6
752 Máquinas de procesamiento automático de datos y partes de éstas	0,1	1,7	1,8	5,6
782 Vehículos de motor para el transporte de mercancías y materiales	0,5	0,5	1,9	4,0
931 Transacciones especiales de mercancías no clasificadas	2,2	3,6	3,5	3,9
773 Equipamiento para distribución de electricidad	2,5	4,6	5,2	3,8
784 Partes y 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) Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29. (2): Sección 3. (3) Capítulos 26, 27 y 28. (4): Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671. (5) Secciones 5 y 6 (excepto los capítulos incluidos en (4)), secciones 7 y 8. (6) Sección 9.				

FUENTES: Elaboración propia a partir de CAN (2003) y de CEPAL.

Sin embargo, el desarrollo orientado a la exportación no se dejó sentir en todas las actividades productivas de México. En efecto, desde el año 1994, aunque algunos sectores ganaron creciente presencia en los mercados internacionales otros se retrajeron. Entre aquellas exportaciones que registraron una importante alza en su participación en el mercado norteamericano se encuentran las de equipos de transporte y de maquinaria, bebidas y tabaco y otras industrias varias. Por otra parte, las exportaciones de comida y de animales vivos, de crudo y de otros productos deri-

vados, de aceites animales y vegetales y de productos químicos fueron incapaces de mantener su participación. El impacto al nivel de la empresa se distribuye de un modo muy desigual. El grueso de las exportaciones no vinculadas al petróleo se origina en no más de 300 empresas, la mayor parte de ellas ligadas a corporaciones transnacionales.

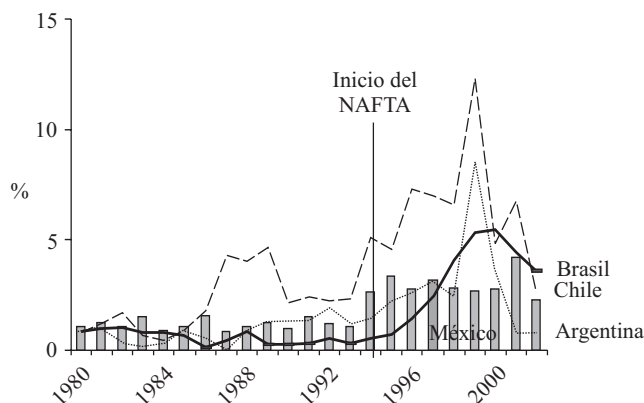
El impresionante crecimiento de las exportaciones de México desde la puesta en marcha del TLCAN se refleja favorablemente en la balanza comercial del país con su principal socio: los Estados Unidos. En efecto, desde el año 1995 México mantiene un superávit comercial con dicho país. Sin embargo, este no es el caso con respecto a Canadá. Más aún, el superávit con los EUA queda contrarrestado por el crecimiento del déficit comercial de México con el resto del mundo. De esta manera, salvo en los períodos de fuerte recesión local, México registró sistemáticamente un déficit comercial (cuadro 3).

Cuadro 3.- Balanza de pagos de México (1994-2003) (en billones de \$US)

	COMERCIO ASOCIADO AL TLCAN			BALANZA COMERCIAL DE LAS MAQUILADORAS	BALANZA COMERCIAL DE TLCAN SIN MAQUILADORAS	BALANZA COMERCIAL DEL RESTO DEL MUNDO	BALANZA COMERCIAL
	Exportaciones	Importaciones	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

FUENTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

Los otros fenómenos favorables del comportamiento económico de México, que con frecuencia se asocian con la liberalización comercial y con el TLCAN, es el gran flujo de inversión extranjera directa que está recibiendo. Las inversiones directas provenientes del exterior, medidas como un porcentaje del producto interior bruto de México, registran un impresionante crecimiento desde el inicio de los años noventa. De niveles próximos al 2%, este porcentaje creció rápidamente hasta alcanzar su punto más alto con un 4% en el año 2001. Debe de advertirse que, a pesar de ello, nunca alcanzó las proporciones relativas que se consiguieron en Chile. Y que, además, se estancó tras los efectos de la crisis asiática, sin llegar a recuperar su dinamismo anterior. En el año 2004, la mayoría de los negocios en México que tenían capital extranjero eran originarios de EUA.

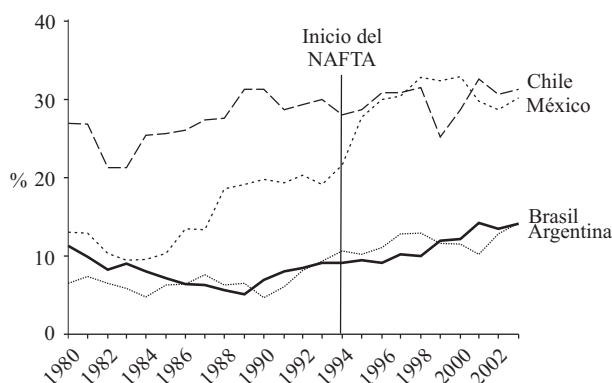
Grafico 3.- Inversión extranjera directa, flujos netos (1980-2002) (en % del PIB)

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

3. IMPORTACIONES, BALANZA COMERCIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO EN EL LARGO PLAZO

Para completar el análisis del comercio de México y de la IED después del TLCAN, es indispensable examinar la evolución de las importaciones y de la tasa de crecimiento económico, ya que un objetivo clave del TLCAN y de la estrategia de reforma macroeconómica global fue la de insertar a México en una trayectoria de elevado y sostenido crecimiento y desarrollo económico. De un modo paralelo al *boom* de las exportaciones y de la inversión extranjera directa que experimentó México, en los últimos quince años la liberalización se acompañó de una masiva penetración de importaciones. Considerando las décadas de acusada protección comercial por barreras arancelarias y por un estricto control sobre las importaciones, la eliminación de estas barreras se asocia al estímulo de un intenso flujo temporal de importaciones. Se asumía que una vez que los consumidores mexicanos se hubiesen adaptado al nuevo menú que hacía posible la liberalización comercial, entre ellos de algunas importaciones cuya compra hasta el momento había sido inalcanzable, perdería dinamismo la adquisición de productos importados. Esa moderación, sin embargo, no se produjo.

Las primeras etapas de la liberalización comercial que se llevó a cabo a principios de los años ochenta generaron un incremento explosivo de las importaciones, hasta alcanzar una tasa anual próxima al 30%. Ese crecimiento de las importaciones en México no tiene paralelo en la región y se compara muy favorablemente con el crecimiento que experimentaron Brasil y Argentina. En relación con el porcentaje del producto interno bruto, pasa de un 10% en el año 1982 a más del 30% a mediados del año 1990.

Gráfico 4.- México y otros países seleccionados: importaciones de bienes y servicios (1980-2003) (en % del PIB)

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

El rápido crecimiento de las importaciones mexicanas desde la segunda mitad de los años ochenta fue inducido no sólo por la eliminación de las barreras no aduaneras, sino también por la expansión de la demanda interna en un contexto de una persistente apreciación del tipo de cambio real. La reanudación de un acceso más fácil a los fondos externos también desarrolló un papel importante. Los consumidores mexicanos comenzaron a satisfacer ansiosamente la demanda latente y reprimida de una amplia variedad de productos y de marcas, después de unas décadas caracterizadas por un muy limitado acceso a ellos. Pero esa demanda de importaciones también refleja en gran medida la creciente asociación que el sector exportador tiene con los proveedores extranjeros. La industria maquiladora, el sector exportador de más éxito, descansa fundamentalmente sobre la importación de insumos y materiales que tienen pocos encadenamientos con los proveedores locales. Otro actor que favorece la penetración de importaciones en el mercado nacional y que *a priori* no puede ser excluido es la probable ruptura de algunos vínculos internos en la estructura productiva de México, como sucede con los productores locales que fueron expulsados de los negocios por la competencia extranjera.

Desde una base más técnica, los estudios econométricos aplicados revelan que en los últimos quince años la economía mexicana incrementó significativamente su dependencia respecto de las importaciones. Estos resultados indican que la “elasticidad-ingreso” de la demanda de importaciones se ha más que duplicado durante este período⁸.

Esto significa que si el ingreso nacional de México debe de crecer a una tasa del 5%, las importaciones en términos reales deberían de incrementarse en más del

⁸ La “elasticidad-ingreso” de las importaciones es el incremento –medido en puntos porcentuales– que el volumen de las importaciones registrará por cada incremento porcentual en el ingreso real.

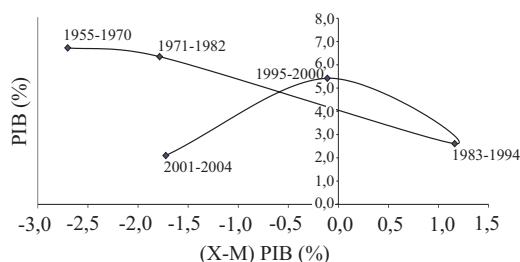
10%. Ese rápido y persistente incremento en las importaciones supondría una enorme presión de las exportaciones de la economía y de otras fuentes del intercambio extranjero. De hecho, para mantenerse lejos de un excesivo déficit comercial, las exportaciones mexicanas deberían de expandirse a una tasa de 15% anual. Semejante dinámica no es fácil de mantener. En el más reciente y destacado *boom* del período 1988-1999, crecieron en una tasa media anual del 10%, pero las importaciones se expandieron aún más rápido (14%).

De un modo notable, y al contrario de las expectativas iniciales, el dinamismo de las importaciones se ha mantenido con fuerza. Los datos más recientes –a enero del 2005– ponen de relieve un incremento de las importaciones de un 18%, mientras que el producto interno bruto sólo se expandió un 4,4%. No está muy claro si ese incremento en la elasticidad de las importaciones respecto al ingreso en el largo plazo se mantendrá en el futuro. Lo más probable es que se reduzca algo una vez que los efectos de la liberalización del comercio sobre la demanda de bienes y servicios desaparezcan. Pero, según parece, se mantendrá en niveles elevados. Con ello, la restricción externa seguirá siendo un gran obstáculo en la lucha de México por introducirse en una trayectoria de elevado crecimiento económico, que le permita dejar atrás, finalmente, las repetidas crisis en la balanza de pagos.

El gráfico 5 ilustra de que modo la liberalización y los procesos de reforma macroeconómica no fueron capaces de introducir a México en el camino de un fuerte desarrollo dirigido por las exportaciones. Además, muestra como la relación entre el comportamiento del comercio y el desarrollo económico se ha ido deteriorando. En efecto, durante los períodos 1955-1970 y 1971-1982, el producto interno bruto en términos reales se expandió a una tasa media anual del 6% (con un déficit comercial del 2,7%) y de un 1,9% del producto interno bruto, respectivamente. La crisis de la deuda internacional y el colapso del *boom* petrolero forzaron una reducción del crecimiento en los años ochenta que coincide con un superávit comercial del 1% del PIB. Durante los primeros cinco años después de la entrada en vigor del TLCAN, se observó un crecimiento de la tasa media anual del PIB de un 5% en términos reales. La recuperación tuvo una corta vida. La renovada apreciación del peso frente al dólar, que había caído durante el *boom* exportador, y la recesión de la economía que comienza en el año 2001 supusieron un freno al dinamismo de este corto período de desarrollo orientado por las exportaciones. En el período de 2001-2003, la economía mexicana fue creciendo lentamente (a un ritmo de 2%) y registró de nuevo un déficit comercial de un 1,5% a un -2% del PIB. Una expansión tan reducida, en buena medida alarmante, implica que el ingreso *per cápita* cayó durante tres años consecutivos. En el año 2004, el producto interno bruto aumentó en un 4,4%, un comportamiento mejor que el de dicho período, pero muy inferior a las tasas de crecimiento anteriores a los años ochenta y que son necesarias para poder absorber la gran cantidad de personas que acuden al mercado de trabajo. En otras palabras, con una cantidad de recursos externos relativamente similar en términos

de proporción respecto al producto interno bruto a la que recibía en las cuatro décadas anteriores a la crisis del petróleo, la economía mexicana es capaz en este momento de crecer tan sólo –y por término medio– un tercio de las tasas anuales registradas entre los años 1950 y 1980, antes de que las reformas macroeconómicas se pusieran en marcha.

Gráfico 5.- Balanza comercial y evolución del producto interno bruto en términos reales en México (1980-2004)



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

En otras palabras, la liberalización comercial y financiera dio lugar a un rápido crecimiento de las exportaciones y, aunque de un modo no sostenido, de la inversión extranjera directa. Pero el desempeño económico fue decepcionante. De hecho, en vez de reducirse, la diferencia del producto interno bruto real *per cápita* mexicano respecto al de los EE.UU., se amplió. Tal y como se muestra en el gráfico 6, a finales de los años noventa México comenzó a reducir moderadamente esta diferencia. Sin embargo, la crisis económica del año 1995 la amplió de nuevo y desde entonces se ha mantenido con escasos cambios. Este diferencial con respecto a los Estados Unidos se mantiene actualmente... ¡en un nivel comparable al que existía en la década de los años cincuenta!

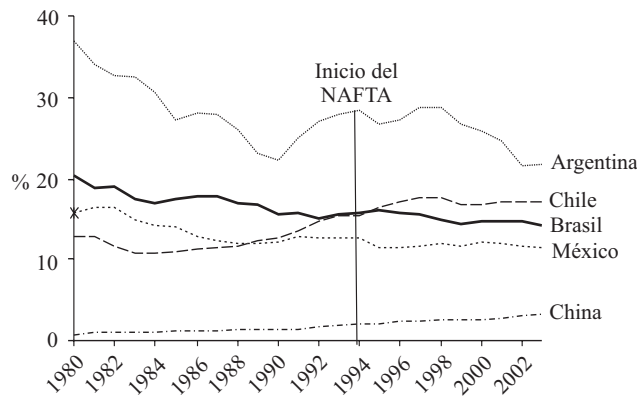
Así y en contra de las expectativas creadas por el TLCAN, México no ha logrado de forma significativa acelerar la convergencia de sus ingresos medios reales con sus principales socios comerciales regionales. Blecker (2004), examinando no sólo el producto interno bruto sino también algunas medidas alternativas del ingreso, concluye lo mismo afirmando que “...No hay evidencia de ningún proceso de reducción de las brechas por término medio de los niveles de vida en México a los de los EUA o de Canadá durante estos primeros diez años de vigencia del TLCAN”.

Conseguir altos niveles de desarrollo económico debería de ser una de las prioridades de la agenda nacional. La economía mexicana necesita expandirse al menos en una tasa anual media del 5-6% en términos reales, tasa mínima indispensable para crear los puestos necesarios para absorber su incremento anual del 2,5% en su fuerza de trabajo.

La expansión de la economía necesita ser, incluso, más fuerte para mejorar significativamente los niveles de vida de más de 13 millones de mexicanos que viven

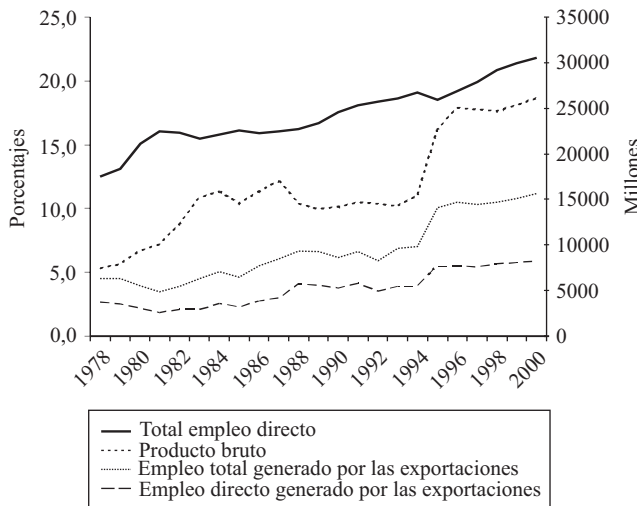
en condiciones de pobreza extrema. La evolución del mercado de trabajo de México después del TLCAN está lejos de satisfacer las expectativas que generó. Se ha producido una recomposición del empleo total hacia las actividades relacionadas con la exportación, pero la tendencia global de empleo no ha ganado ningún impulso significativo (gráfico 7).

Gráfico 6.- México y otros países: producto interno bruto real *per cápita* en relación con los EE.UU. (1980-2003)



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

Gráfico 7.- México: producto interno bruto y empleo generado por las exportaciones (1978-2001) (la participación sobre el total a la izquierda y el total de empleo a la derecha)



FUENTE: Elaboración propia a partir de INEGI.

Los efectos del TLCAN con respecto al empleo en el sector rural mexicano fueron adversos. En parte como consecuencia de ello, los flujos migratorios hacia Estados Unidos crecieron. En el año 2004, el desempleo total alcanzó su máximo histórico y el sector informal se expandió aceleradamente. Además, las diferencias de ingresos y de salarios de los trabajadores cualificados por encima de los no cualificados aumentaron. Si la economía no se incorpora en un plazo medio a una trayectoria de alta y sostenida expansión capaz de crear un número suficiente de puestos de trabajo, la misma estructura social de la nación puede verse seriamente amenazada. Grupos de expertos y varias organizaciones financieras internacionales prevén para el año 2005 un crecimiento económico cercano al 4% del PIB real. México necesita claramente unas tasas más altas de crecimiento. Queda por ver si este crecimiento se logra efectivamente y si se mantiene en el medio plazo.

Un rasgo característico y destacable de la transición mexicana al libre comercio fue la falta de un proceso de reasignación drástica del capital y del trabajo en la industria manufacturera. En cierta medida los patrones comerciales y la composición industrial después del TLCAN no han variado sustancialmente respecto de las tendencias anteriores. Aunque con algunas excepciones, los procesos de reasignación del TLCAN han tendido a extrapolar las tendencias pasadas en el comercio y en las pautas industriales, con escasa evidencia empírica de una reestructuración masiva de la producción manufacturera. Basta decir que algunos de los sectores exportadores de mayor éxito tienen sus raíces en la era de sustitución de las importaciones y en las políticas de promoción sectorial que se implementaron. Sorprendentemente, el comportamiento exportador de México en la industria es, en cierta medida, un legado del período de sustitución de importaciones.

Considerando la economía como un todo, la productividad laboral se estancó desde principios de los años ochenta y las reformas macroeconómicas y del comercio no alteraron esta tendencia. Aunque resulta difícil aislarla de otros efectos, la liberalización comercial parece tener un cierto efecto positivo, aunque no altamente significativo, sobre la productividad en algunas industrias específicas, pero no en todas. En los bienes de capital y en algunos sectores de la industria pesada se observa una gran especialización intraindustrial (e intraempresa) en el comercio exterior. En algunas industrias ligeras –como el procesamiento de alimentos y la industria textil– forzó la modernización de los productores locales menos eficientes. Pero el efecto neto global de la exposición creciente a la competencia extranjera sobre la productividad fue muy pequeño o, incluso, negativo. En la medida en que las ganancias de productividad se basaron en una tendencia a eliminar o a desplazar a los productores locales, su impacto social en el corto plazo pudo ser adverso. Si en el medio plazo ese impacto llega a ser positivo dependerá del grado en el que el trabajo excedente consiga realizar la transición empleándose productivamente en los sectores más dinámicos. Sin embargo, y al contrario de las políticas de apoyo que se aplican en los EE.UU., México no tiene ningún programa para facilitar este

tipo de transición o para compensar a los trabajadores desplazados por el efecto negativo del TLCAN.

3.1. ¿ACASO EL TLCAN OBSTACULIZA EL PROCESO DE REFORMA EN MÉXICO?

Antes de terminar este apartado, es necesario examinar si el tercer objetivo —claramente político— del TLCAN se consiguió. Existe un consenso en que las estrategias de liberalización comercial y financiera de México se han parado. En efecto, a nuestro entender, no hay ninguna organización o partido políticamente relevante ni tampoco ningún sector empresarial que recomiende el regreso a las políticas de protección del comercio. Sin embargo, y dicho esto, en los últimos cuatro años el proceso de reformas se ha paralizado. Aunque el ejecutivo —y el partido actualmente en el poder— sostuvieron desde sus primeros días en el poder que México debería de introducir pronto una reforma fiscal, una reforma en el mercado de trabajo y una reforma del sector energético, ninguna de esas reformas se ha aplicado. Es más, existe un consenso en la prensa nacional e internacional, así como entre los analistas políticos, de que es muy poco probable que alguna de estas reformas sea implementada en el período 2005-2006, los dos últimos años de presidencia del Sr. Vicente Fox. Además, los informes llevados a cabo por el Latinobarómetro indican que existe un creciente desencantamiento de la población con los resultados obtenidos en México por la privatización y por las reformas del mercado. Los tres principales partidos prestan poca atención a la idea de continuar con los procesos de reforma macroeconómica y, en la práctica, no han creado una coalición que impulse las reformas pendientes. Además, y de acuerdo con la misma fuente, la mayoría de la población encuestada se declara crecientemente insatisfecha con los resultados que se derivan de esas reformas. Pero la insatisfacción con el nuevo modelo basado sobre mecanismos de mercado es evidente no sólo en México sino también en la mayor parte de los países de la región. De hecho, una creciente mayoría de la población encuestada por el Latinobarómetro se define en contra de la idea de que el Estado no debería de intervenir en la asignación de los recursos económicos. En otras palabras, aunque una buena parte de la población considera que no debería de darse marcha atrás a la liberalización del comercio, la opinión mayoritaria piensa que la era de los procesos de reforma macroeconómica radical ha llegado a su fin.

4. REFLEXIONES FINALES

Es verdad que el TLCAN, como parte del paquete de reformas económicas que se llevaron a cabo en México, ayudó a producir un *boom* exportador, un rápido y fuerte crecimiento de las exportaciones manufactureras, así como un flujo de inver-

siones extranjeras que eran muy necesarias y con ellas una transferencia de tecnología. Sin embargo, todo ello no alivió las limitaciones fundamentales que pesan sobre el desarrollo económico en el largo plazo de México. Algunas de estas limitaciones pueden, efectivamente, haberse hecho aún más severas con las reformas que se pusieron en marcha. Ciertamente, el TLCAN no tuvo el éxito esperado en términos de desarrollo económico y de generación de empleo. Su impacto directo a través de las exportaciones fue muy limitado y fue contrarrestado por la ruptura del tejido económico interno como consecuencia del impacto de los bienes importados a precios competitivos. Existe un consenso cada vez más generalizado de que el impacto positivo del TLCAN parece haberse agotado. Muchos analistas y agentes políticos entienden que esto debería de ser renovado.

México se encuentra en una encrucijada. En el futuro no puede basar su competitividad internacional en salarios bajos. Pero, a la vez, no fue capaz de incorporarse con éxito en los mercados internacionales fundados sobre un conocimiento intensivo y en unos productos y procesos de un alto valor añadido. Si el país quiere tener éxito en su proyecto –tantas veces fracasado– de conseguir un elevado y sostenido desarrollo económico, existe una urgente necesidad de repensar los elementos clave de la estrategia general. En particular, esto requiere de nuevas políticas orientadas a promover la innovación y el desarrollo tecnológico, así como una nueva ola de inversión pública para modernizar y ampliar la infraestructura. Sin una reforma fiscal profunda, esas iniciativas no 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, (enero-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*. (En prensa).
- 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-junio), pp. 873-916.
- CORNELIUS, W. (2002): "Impacts of NAFTA on Mexico-to-US Migration", en E.J. Chambers y 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 y 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: Banco Mundial.
- 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 y 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 y 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*. (Disertación de PhD). 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, (invierno), 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).
- 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, (junio), 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*. (Tesis de licenciatura). UNAM, Facultad de Economía.
- SERRA, J. (2004): *Hacia la profundización de la integración económica de México en el continente americano*. (Documento sin publicar).
- SWANN, C. (2005): "Envoys Take Fight for Free Trade Deep Into Enemy Territory", *Financial Times*, (febrero).
- 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).