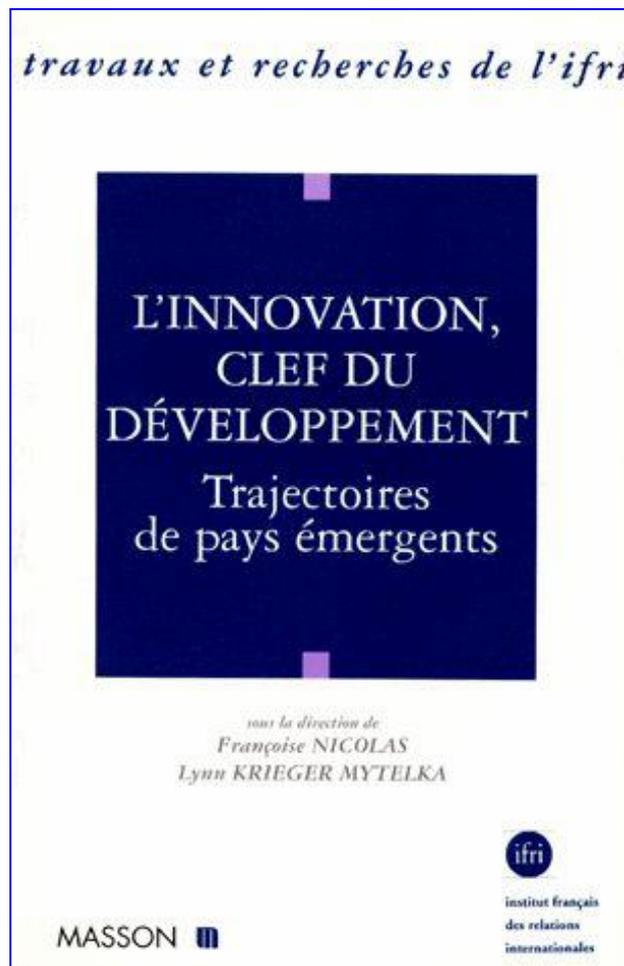


Mexique : un potentiel économique sous contrainte
Michel Husson*



Mexique, terre de contrastes

Du miracle à la crise

Le potentiel mexicain

les modalités de l'assainissement

La reprise de la croissance

La contrainte extérieure

La voie royale du libre échange : un effet d'optique ?

Un modèle socio-politique fragilisé

Références bibliographiques

* dans Françoise Nicolas & Lynn Krieger Mytelka
L'innovation, clef du développement. Trajectoires des pays émergents
Travaux et recherches de l'Ifri, Masson, Paris, 1995

MEXIQUE, TERRE DE CONTRASTES

Cette formule convenue pour guides touristiques s'applique toujours aussi bien au Mexique, et c'est particulièrement vrai de la période actuelle, où l'observateur trouve sans cesse de nouvelles sources d'étonnement (et de perplexité). La première moitié des années 80 avait été terrible : crise financière de 1982, dégringolade des salaires, tremblement de terre à Mexico en 1985, chute du prix du pétrole en 1986, sans parler de la montée de la dette. En 1988, le candidat du parti au pouvoir depuis 60 ans est élu de justesse, au prix d'une fraude mémorable. Et puis brusquement, tout semble aller mieux et le Mexique est présenté comme un nouveau modèle pour tous les pays du Tiers Monde.

Ce travail se donne pour objectif de fournir des points de repère permettant de mieux appréhender la réalité mouvante et parfois chaotique de l'économie mexicaine. On commencera par rappeler les grands traits de son histoire qui l'avait déjà conduit du miracle à la crise. On examinera ensuite le potentiel mexicain en dressant un rapide panorama des atouts dont il dispose mais aussi de ses faiblesses. Un tel examen doit être mené en référence à la trajectoire suivie depuis la crise financière de 1982 : il convient de comprendre les modalités de l'assainissement. Ce dernier a réuni les conditions de la reprise de la croissance mais n'a pas entièrement levé la contrainte extérieure qui se manifeste avec beaucoup de force aujourd'hui. Ces difficultés semblent devoir être dépassées par la prochaine ratification du Traité de libre échange avec les Etats-Unis et le Canada ; on peut cependant se demander si cette perspective ne repose pas sur un effet d'optique. La croissance retrouvée n'a pas permis en effet de faire disparaître tous les problèmes sociaux aujourd'hui, et l'on est en droit de parler à propos du Mexique d'un modèle sociopolitique fragilisé. On conclura donc de manière mesurée sur les perspectives de développement de l'économie mexicaine.

DU MIRACLE A LA CRISE

L'examen de l'évolution récente de l'économie mexicaine et de ses potentialités actuelles doit être mené à la lumière de l'histoire économique du pays. Il faut en particulier prendre la mesure de ce que l'on a pu appeler le "miracle" mexicain. Le mot n'est en effet pas trop fort, puisque la croissance annuelle moyenne du PIB a atteint 6,4 % entre 1940 et 1980. Sur cette période le PIB a été multiplié par 12, de telle sorte que le PIB par tête est aujourd'hui quatre fois plus élevé qu'à la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Cependant le passage du miracle à la crise n'est pas linéaire, et l'on peut, afin de fixer les idées, proposer la périodisation suivante. Le miracle proprement dit couvre les trente ans qui vont de 1940 à 1970. A partir de là, la croissance s'accompagne de déséquilibres croissants qui vont en s'aggravant au cours des années soixante-dix. Entre 1979 et 1982, le boom pétrolier semble apporter une solution quasi-inespérée aux difficultés montantes. Mais c'est très vite la crise financière de 1982 qui ouvre une période combinant une politique d'ajustement et d'assainissement internes avec une ouverture et une réorientation vers l'extérieur.

Les années 70 ou la fin du miracle

Le sexennat d'Echeverria (nous transposons ainsi le terme mexicain de *sexenio* qui désigne la durée d'un mandat présidentiel), de 1970 à 1976, marque la fin du miracle : l'entrée en crise du modèle est clairement illustrée par plusieurs dérapages. Le premier concerne la production agricole dont le taux de croissance fléchit brutalement à partir de 1965 : c'est la combinaison spécifique entre une agro-industrie (et un élevage) assez nettement centrée sur l'exportation et un secteur d'agriculture traditionnelle produit des distributions de terres opérées principalement par Cárdenas à la fin des années trente qui perd brutalement son efficacité. Un autre symptôme de dérapage est l'apparition d'un déficit

budgétaire qui se met à augmenter rapidement pour atteindre 3 % en 1970, puis 9 % en 1975. Ces éléments de crise interne se doublent de déséquilibres croissants du côté de la balance des paiements. Entre 1971 et 1974, la dette extérieure va doubler, augmentant plus en trois ans que durant le quart de siècle précédent et ces tensions vont déboucher sur la dévaluation de 1976, la première depuis le début du miracle.

Cette crise découle de l'épuisement de l'un des principaux piliers du "miracle" à savoir le modèle dit de "substitution d'importations". Ce modèle, théorisé dans les années cinquante par la CEPAL (Commission des Nations Unies pour l'Amérique Latine), consiste à développer sous l'égide d'un secteur public important, et sous la protection de tarifs et quotas une industrie nationale qui peu à peu se met à produire des marchandises autrefois importées. Et ce modèle a plutôt bien fonctionné : le Mexique n'importait en 1970 que 20 % de sa demande en produits industriels contre 49 % en 1939. Entre-temps s'était enclenché un processus d'industrialisation réel, puisque la production manufacturière a pu croître au rythme soutenu de 10 % durant les années soixante. Mais les différents secteurs industriels sont inégalement concernés, et ce modèle atteint ses limites au début des années soixante-dix : autant en effet la substitution d'importations a bien fonctionné lorsqu'il s'agissait de biens de consommation ou de biens intermédiaires, autant elle se heurte à des obstacles spécifiques dès lors qu'il s'agit de l'étendre aux biens d'investissement. Et même les capacités de production des biens intermédiaires n'arrivent pas à suivre le rythme de la croissance : les importations d'acier augmentent de 245 % entre 1971 et 1974 pour une hausse de 47 % de la demande intérieure.

Les difficultés rencontrées ne sont cependant pas strictement d'ordre économique. C'est l'ensemble du modèle issu de la Révolution qui ne réussit plus à fonctionner correctement. L'intervention de l'Etat chargé d'assurer un minimum de bien-être collectif ne trouve plus les moyens de son financement, et cela ne fait que révéler une instabilité sociale accrue. Ce retour en arrière est d'autant plus nécessaire que la politique actuelle doit être comprise comme la mise en place, progressive mais systématique, d'un modèle de croissance alternatif. De ce point de vue, on peut interpréter le boom pétrolier comme une fuite en avant qui a permis pendant quelques années de croire que l'ancien modèle pourrait perdurer contre vents et marées. La manne pétrolière n'a pas modifié sur le fond les éléments de la crise structurelle que l'on retrouvera quelques années plus tard ; elle a en outre débouché sur une grave crise financière.

La fuite en avant du boom pétrolier

Après la dévaluation du peso de 1976, l'arrivée du pétrole constitue une divine surprise. De 420 millions de dollars en 1976, les ventes de pétrole brut passent à 1,8 milliards en 1978 puis 9,5 en 1980. Cette véritable manne permet apparemment de débloquer toutes les contraintes : le déficit du budget ainsi que celui du commerce extérieur sont résorbés, et la croissance reprend. Le Président de l'époque, Lopez Portillo, déclare que le Mexique va devoir apprendre à "gérer la prospérité". En réalité, l'économie mexicaine n'avait pas les reins assez solides pour gérer ce bond en avant. Tout le paradoxe de cette période peut être résumé par le rapprochement de deux chiffres : entre 1976 et 1982, les ventes de pétrole ont rapporté 45 milliards de dollars mais, dans le même temps, la dette extérieure s'est alourdie de 55 milliards de dollars, son encours passant de 25 à 80 milliards.

Ce paradoxe peut s'expliquer au moyen d'une équation simple (Durand 1988) qui synthétise l'évolution de ces quelques années et que l'on peut décomposer en deux équivalences. En premier lieu, le supplément d'importations induit par le boom pétrolier a compensé le surcroît d'exportations pour des raisons que l'on retrouve dans la situation actuelle. Les investissements réalisés par Pemex et pour l'exploitation du pétrole (22,5 milliards de dollars), les achats de biens

intermédiaires et de biens de consommation ont rapidement conduit à éponger les revenus pétroliers : c'est la démonstration que l'économie mexicaine ne disposait pas des ressorts internes lui permettant de faire face à une croissance si rapide.

La seconde partie de l'explication renvoie à des facteurs financiers internes/externes. L'envol des taux d'intérêt internationaux, passant de 7 à plus de 15 %, a fait exploser la charge de la dette et déclenché un mouvement d'endettement cumulatif très rapide sur ces quelques années. On peut évaluer à 15 milliards l'effet de ce dérapage des taux d'intérêt en 1982. Le dernier facteur est la sortie massive de capitaux privés qui a représenté une ponction de l'ordre de 20 milliards de dollars. Cette décomposition illustre bien les contraintes pesant sur l'économie mexicaine : un appareil productif fragile et pratiquement absent de la production de biens d'équipement, une dépendance vis-à-vis des prix mondiaux, que ce soit le cours du pétrole ou le taux d'intérêt, enfin une grande flexibilité de l'épargne nationale qu'il est nécessaire de fixer sur place. Ces caractéristiques se retrouvent encore aujourd'hui.

LE POTENTIEL MEXICAIN

Une population jeune

Le recensement de 1990 a dénombré 81 millions de Mexicains alors qu'on évaluait à l'époque la population à 85 millions. Le point de vue officiel consiste à soutenir que le précédent recensement avait surestimé la réalité, les autorités locales ayant intérêt, aussi bien symboliquement que financièrement, à gonfler leur population. Les dernières données officielles de l'Institut de Statistiques mexicain (INEGI) évaluent à 85 millions la population en septembre 1992, celles des Nations Unies à 86 millions en 1991.

C'est en tout cas une population jeune : en 1990, les moins de 14 ans représentaient 37 % de la population, et les plus de 65 ans moins de 4 %. Les différentes sources s'accordent par ailleurs sur le rythme de croissance démographique évalué à 1,9 % ; la population progresse donc nettement moins vite que dans les années soixante où son taux de croissance atteignait 3,4 % l'an. Entre-temps, le taux de fécondité a été divisé par deux, puisqu'il est aujourd'hui de 3,3 enfants par femme contre 6,7 il y a trente ans. Cependant la population active, compte tenu de la structure par âge de la population, continue à croître sur sa lancée à un rythme beaucoup plus soutenu, de l'ordre de 3 % par an. Cela signifie, et les autorités mexicaines posent le problème en ces termes, qu'il faudrait créer près d'un million d'emplois par an pour absorber les arrivées sur le marché du travail.

La population urbaine représente 73 % de la population totale en 1990. La population de la capitale était évaluée à près de 20 millions d'habitants, soit 23 % de la population totale.

Un développement social dans la moyenne

Le Mexique est classé par le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) au 46ème rang du point de vue du développement humain. Il est ainsi rangé dans la catégorie des pays à développement humain élevé, mais il est précédé, selon la batterie de critères retenus, par d'autres pays d'Amérique latine comme l'Uruguay, le Chili, l'Argentine ou le Venezuela.

La raison de ce classement assez médiocre ne se trouve pas du côté du PIB réel par habitant qui est de niveau comparable, mais plutôt du côté des autres indicateurs sociaux. Ainsi l'espérance de vie est un peu moins élevée au Mexique (70 ans) qu'en Uruguay (72 ans) de même que le taux d'alphabétisation (87 % contre 96 %), et surtout le nombre d'années de scolarité : le nombre moyen

d'années de scolarisation n'est que de 6,3 au Mexique, contre 7,8 en Uruguay. La lecture de ces données doit cependant être prise avec précautions. La spécificité mexicaine réside en effet dans la part de la population rurale qui est encore en 1991 de 27 % selon le PNUD alors qu'elle est inférieure dans les autres pays latino-américains de ce groupe : 14 % en Uruguay, en Argentine et au Chili. D'autres indicateurs plus pointus, comme le nombre de scientifiques et de techniciens en R&D ou le taux de diplômés de l'enseignement supérieur, montrent que le Mexique est parmi les mieux placés en Amérique latine. Mais si on prend un autre point de comparaison avec la république de Corée, alors on trouve un retard des performances scolaires et universitaires beaucoup plus marqué.

Quelques indicateurs, et leur évolution, font apparaître un indéniable progrès en matière de santé, si l'on raisonne sur très longue période. L'espérance de vie à la naissance est ainsi passée de 57 à 70 ans entre 1960 et 1990. Dans le même temps, le taux de mortalité des moins de 5 ans régressait de 14 à 5 %. L'apport journalier de calories représentait 111 % des besoins en 1965 et 130 % en 1989. D'autres indicateurs portant sur les conditions de vie font apparaître des performances médiocres mais qui correspondent probablement ici encore à la part de la population rurale. Le taux de mortalité infantile apparaît élevé puisqu'il atteint 37 décès pour mille naissances vivantes en 1991, contre 17 au Chili. Mais ce taux atteint 59 au Brésil qui a le même taux de population rurale que le Mexique. Et il était de 82 en 1960.

Un système éducatif en pleine rénovation

Les indicateurs quantitatifs font apparaître de constants progrès, puisque les taux de scolarisation sont, pour 1990, de 98,4 % dans le primaire, et 57 % dans le premier cycle du secondaire. Le niveau moyen de scolarité a augmenté de plus de 50 % depuis 1970, et atteint 6 ans et 5 mois pour les plus de 15 ans. Cependant 880000 élèves sont expulsés chaque année du système scolaire et à peine un tiers d'un groupe d'âge atteint la fin du secondaire.

Le Programme de modernisation de l'éducation 1989-1994 se donne comme objectif de rattraper les effets du recul des dépenses publiques consacrées à l'éducation au cours des années 1982-1989. Pour améliorer la qualité de l'enseignement, obtenir une meilleure scolarisation, et réduire les disparités régionales, le gouvernement insiste sur la décentralisation du système éducatif. Les traitements des enseignants, qui avaient perdu au bas mot un tiers de leur pouvoir d'achat au cours de la dernière décennie, ont été fortement revalorisés à partir de 1988. Les programmes ont été refondus, et la priorité a été donnée dans le secondaire à la science et la technologie. D'ores et déjà, la part des dépenses d'éducation est passée de 3 à 5 % du PIB au cours des toutes dernières années.

Cependant la mise en place de ce programme a fait apparaître une sourde résistance du syndicat des enseignants (SNTE) menacé par la décentralisation des établissements. La confédération patronale Coparmex a quant à elle démarré une campagne, relayée par l'Eglise, contre la gratuité des livres scolaires, et même contre la gratuité de l'enseignement tout court, pourtant inscrite dans la Constitution. Plus récemment, l'Accord National pour la Modernisation de l'Enseignement Élémentaire, signé en mai 1992, semble avoir scellé un nouveau compromis entre le gouvernement fédéral, les Etats et le SNTE.

Le secteur agricole

L'année 1992 a vu se mettre en place une importante réforme agraire. Elle tire pratiquement un trait sur le régime foncier issu de la Révolution et des distributions de terres opérées sous la présidence de Cárdenas (1934-1940) et qui était codifié dans le fameux article 27 de la Constitution. Cette mesure est donc importante non seulement pour ses effets économiques, mais aussi pour ses implications sociopolitiques.

Deux arguments majeurs sont avancés par le gouvernement dans l'exposé des motifs du projet de loi agraire. La première est que la petite exploitation paysanne présente un retard technologique qui est la cause profonde d'une insuffisante productivité et par conséquent de niveaux de vie inacceptables à la campagne. Le second est qu'il revient à l'initiative privée de relancer la production en réalisant les investissements nécessaires. Le projet de modification de la Constitution abolit la référence toute théorique d'ailleurs à un processus de répartition des terres non encore achevé. Il s'agit là d'une rupture symbolique avec la tradition cardéniste et populiste consistant à cultiver l'espoir en de possibles redistributions.

Mais surtout le projet lève les obstacles juridiques à une concentration de la terre. Le droit de propriété applicable à l'ejido était un droit restreint rendant impossible la vente des exploitations familiales et communales ni même leur location à des entreprises rurales. En pratique, la nouvelle législation assure, à quelques dispositions près, le passage au droit privé.

L'agriculture mexicaine fait apparaître de grands contrastes entre un secteur d'économie paysanne et une agro-industrie très orienté sur l'exportation. Le secteur traditionnel produit des biens de base (maïs, haricots) et reste extrêmement tributaire des prix de garantie et du crédit. Les méthodes de production ont été peu modernisées et l'irrigation est en général insuffisante. Cependant ce secteur n'a pas toujours connu de résultats aussi médiocres.

Pendant la période dite de la "révolution verte", entre 1948 et 1965, les taux de croissance obtenus ont été pratiquement équivalents à ceux du secteur moderne. Enfin ce secteur remplit, de moins en moins bien il est vrai, une fonction qui ne doit pas être sous-estimée : il fixe une fraction de la population à la campagne et freine d'autant le flux d'exode rural. Un démantèlement brutal permettra peut-être de rentabiliser ce secteur mais, d'un point de vue socio-économique plus global, il risque de faire brutalement grossir le secteur informel urbain et d'aggraver ainsi des problèmes d'emploi déjà très alarmants.

Le secteur moderne est centré sur l'exportation, qu'il s'agisse d'élevage, de pêche ou de produits comme le café, le coton, le sucre et les fruits et légumes. Ce type d'agriculture se trouve surtout dans le Nord où il bénéficie de terres irriguées et d'un degré de mécanisation plus élevée. Les performances à l'exportation sont moins brillantes que celles de l'industrie, notamment parce que les ventes de ce type de produits se trouve gênée par la politique de change. La valeur des exportations ne dépasse les 2 milliards de dollars que les bonnes années (en 1986 et 1990), tandis que le solde fluctue autour de l'équilibre. Cependant la dépendance extérieure augmente puisque 17 % de la consommation alimentaire est importée en 1987, contre 3 % seulement en 1970.

Depuis 10 ans, la production du secteur agricole stagne. Sa contribution au PIB qui atteignait 19 % en 1950 a baissé à 8,2 % en 1980, puis à 6,4 % en 1990. En même temps, la part de la population active employée dans l'agriculture est passée de 58 % en 1950 à 26 % en 1980, puis 22 % en 1990. Le rapprochement de ces deux données fait apparaître une productivité relative très faible. L'agriculture est l'un des domaines où l'application du principe de déréglementation a été appliqué le plus systématiquement. Ainsi, en 1982, l'intervention de l'Etat représentait 3,8 % du PIB, sous forme de subventions directes (1,4 %), de bonifications de crédits (1,1 %) ou d'investissement public (1,3 %). En 1991, l'investissement public a disparu, et les subventions ne représentent plus que 0,6 % du PIB.

Ce retrait de l'Etat passe principalement par le démantèlement progressif et le début de privatisation de la Conasupo, cet organisme chargé à la fois de réguler les prix de production et d'offrir des produits de base à prix modérés. Les prix

de garantie n'existent plus aujourd'hui que pour le maïs et les haricots noirs (*frijoles*). La libéralisation des importations a elle-aussi progressé puisque 40 % des produits agricoles sont soumis à licence d'importation en 1991, contre 95 % en 1980.

Le développement de l'industrie

Le Mexique a pendant un temps été rangé dans la catégorie des Nouveaux Pays Industriels. Même si cette appellation semble réservée aux "quatre Dragons", le Mexique apparaît comme une petite puissance industrielle : avec une valeur ajoutée manufacturière de 47 milliards de dollars en 1988, il se situe au quatrième rang des pays du Tiers Monde derrière la Chine (142 milliards), le Brésil (99 milliards) et la Corée (54 milliards). On peut résumer de manière très simplifiée la structure de cette industrie, à partir d'une partition entre capital privé, capital public et capital étranger.

Le secteur privé national peut être subdivisé en deux groupes. Le secteur des biens de consommation traditionnels tournés vers le marché intérieur est composé de petites entreprises qui ont particulièrement souffert de l'ouverture, notamment dans le textile. Les grandes entreprises à capital national opèrent plutôt dans le secteur des biens intermédiaires et de l'agro-industrie (crevettes surgelées, bière, avocats, etc.) qui enregistrent de bons résultats à l'exportation. La chimie dispose de points forts avec les fibres synthétiques et le polychlorure de vinyle. La sidérurgie, le ciment et le verre sont aussi des branches solides, où des entreprises mexicaines se permettent même de racheter des sociétés nord-américaines : c'est le cas de Cemex (cimenteries) et du verre où Vitro a acheté Anchor et Larchford en 1989. Il existe en effet de grandes entreprises, notamment celles qui constituent le "groupe de Monterrey" du nom de la grande ville industrielle du Nord où se trouvent leurs sièges sociaux. Ce groupe est le produit d'un processus d'industrialisation qui a commencé à la fin du XIX^{ème} siècle et a consisté à "remonter la filière" de la bière à partir de la brasserie Cuauhtemoc fondée en 1890. Les familles Sada et Garza lui ont peu à peu adjoint la production du verre (Vitro) puis des emballages (Cydsa). Dans le secteur du ciment, Cemex (Cementos Mexicanos) a regroupé les deux tiers des capacités mexicaines, devenant ainsi le cinquième producteur du monde. Le groupe possède 18 des 27 cimenteries actuellement en service, et réalise 80 % des exportations. Enfin, surtout depuis les privatisations, le secteur privé domine aussi le secteur des métaux non ferreux où le Mexique se classe parmi les dix premiers producteurs mondiaux (cuivre, bismuth, mercure, graphite, soude, etc.)

Le secteur public s'est quant à lui recentré sur le secteur énergétique avec la société nationale Pemex pour le pétrole, et la CFE (Commission Fédérale d'Electricité). Avec 6 % des réserves mondiales prouvées, le Mexique est un producteur important de pétrole, sans pour autant être membre de l'OPEP. Ses recettes pétrolières ont atteint 6,4 milliards de dollars en 1988, ce qui place le Mexique dans les dix premiers exportateurs, derrière des pays comme l'Arabie Saoudite (20,1 milliards), les Emirats Arabes Unis (8,6) ou le Venezuela (7,8). Cependant, la société nationale Pemex se heurte à des difficultés spécifiques de modernisation du secteur et d'articulation de la filière avec la pétrochimie.

Le capital étranger est quant à lui très présent dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique, et pas seulement dans l'industrie maquiladora. Les grands groupes de ces secteurs contribuent de manière décisive à l'essor des exportations sur les années récentes.

La structure industrielle du Mexique est cependant moins homogène que celle d'autres pays en développement. L'indice de complexité technologique calculé par l'ONUDI situe le Mexique dans la catégorie des pays à technicité moyenne, assez loin derrière des pays comme le Brésil, la Corée, la Colombie, l'Inde, les Philippines, et même le Pérou. Ce calcul reflète surtout l'absence de diversification de l'industrie manufacturière qui comporte des vides importants.

Le plus lourd de conséquences quant aux possibilités d'un développement autonome concerne le secteur des biens d'équipement où le Mexique apparaît comme particulièrement dépendant des importations. C'est ce qui le différencie d'un pays comme le Brésil qui produit des biens d'équipement (et d'armement) qu'il vend dans le monde et notamment aux autres pays du Sud. Le Mexique est quant à lui plus orienté vers le marché américain, cette orientation étant d'ailleurs à la fois cause et effet de sa structuration industrielle.

La contribution de l'industrie maquiladora

Depuis la mise en place de la législation spécifique qui définit en 1965 le statut des zones franches, l'industrie maquiladora d'exportation a connu un très rapide développement : en 1966, 57 usines, toutes situées sur la frontière, emploient 4257 travailleurs. Dix ans plus tard, en 1975, on compte 454 établissements employant 67000 personnes. Depuis la fin du boom pétrolier, l'industrie maquiladora a connu une évolution extrêmement rapide. En octobre 1992, elle compte 2064 établissements, employant 517629 personnes. Le gros de l'industrie maquiladora (93 % de la valeur ajoutée) reste concentré dans les Etats jouxtant la frontière et notamment dans les twin cities - qui ne forment en fait qu'une seule agglomération - comme El Paso et Ciudad Juarez, San Diego-San Isidro et Tijuana, Brownsville et Matamoros, Calexico et Mexicali, etc. La dernière décennie voit cependant s'amorcer une tendance à une progression plus rapide des implantations situées à l'intérieur du pays, mais cet accroissement concerne plutôt les industries traditionnelles (alimentation, textile, meubles) et correspond à la volonté de rester à proximité des grands centres industriels, comme México et Monterrey. Seule l'industrie automobile semble être le support d'un développement régional : c'est le cas de Nissan à Aguascalientes, dans le centre du pays, ou de Ford à Hermosillo, la distance à la frontière n'étant d'ailleurs pas très grande dans ce dernier cas (250 kms).

La valeur ajoutée totale de l'industrie maquiladora a progressé en moyenne de 15 % l'an entre 1981 et 1990 (en dollars courants). Si son poids par rapport à un PIB stagnant a augmenté, ses recettes ont progressé à un rythme comparable à celui des exportations industrielles. Une même similitude entre *maquilas* et industries d'exportation se retrouve si l'on compare leurs profils sectoriels, concentrés dans les deux cas sur l'électronique et les équipements automobiles : ces deux secteurs représentent les deux tiers de la valeur ajoutée des maquiladoras. Les industries traditionnelles comme le textile-habillement et le meuble représentent un tiers des établissements mais ceux-ci ne réalisent que 13 % de la valeur ajoutée globale.

Le Traité de Libre Commerce devrait à terme faire disparaître la spécificité des maquiladoras en généralisant à l'ensemble des entreprises mexicaines la possibilité de s'approvisionner librement et de réexporter tout ou partie de la production. Le récent décret du 22 décembre 1989 supprime en effet le caractère d'enclave de l'industrie maquiladora puisqu'elle l'autorise à vendre sur le marché national, sans exigence de contenu national ; ces ventes ne doivent pas cependant dépasser 50 % des exportations annuelles. De telles dispositions, si elles sont suivies d'effet, pourraient renforcer la tendance naissante à l'implantation d'établissements à l'intérieur du pays. Il s'agirait en tout cas d'une évolution spontanée, et non de la mise en œuvre d'un projet concerté d'aménagement du territoire, qui n'existe pas.

Infrastructures : appel au secteur privé.

Le désengagement de l'Etat a eu pour contrepartie un retard, voire une dégradation dans le domaine des infrastructures. Ainsi, le réseau d'autoroutes à péage ne représente que 1000 km sur un réseau de 92000 km asphaltés. L'investissement public routier a nettement reculé au cours de la décennie 80. Or, compte tenu de la quasi-inexistence du réseau de chemins de fer, la route réalise 70 % du transport de marchandises et 95 % de celui des personnes. Ce

retard contribue à augmenter les coûts de transport et donc à favoriser la concentration dans la vallée de México qui regroupe près de 40 % de la production industrielle et représente le principal marché intérieur. L'insuffisance du réseau routier est un obstacle supplémentaire à une décentralisation que les problèmes de pollution dans la capitale rendent de plus en plus vitale.

De manière générale, les principaux projets d'investissement du Plan 1989-1994 correspondent en grande partie à des dépenses d'infrastructure que Banamex évalue à 21 milliards pour les routes, 18 milliards de dollars pour l'électricité, 15 milliards pour le pétrole, 15 milliards pour les télécommunications, 14 milliards pour les travaux d'adduction et d'épuration de l'eau, auxquels il faut encore ajouter l'hôtellerie et le tourisme.

Le gouvernement s'est ainsi fixé un objectif de 4000 km d'autoroutes pour lequel le concours du privé serait obtenu à travers des concessions par appel d'offres. Le montage financier standard comprend une participation de 20 à 30 % de l'entreprise de BTP, une participation équivalente de l'Etat dans lequel l'autoroute est prévue, la moitié des coûts étant couverts par crédit bancaire et émission de bons. La participation étrangère est souhaitée et peut atteindre jusqu'à 49 % du projet. Cette souplesse ne se retrouve cependant pas au même degré dans d'autres types d'infrastructures comme les trains, les ports, les aéroports.

LES MODALITES DE L'ASSAINISSEMENT

Selon une conception toute libérale, la nouvelle équipe arrivée au pouvoir en 1982, au lendemain même de la crise financière - et où l'actuel Président occupait la charge de Ministre de l'Economie - a toujours fait le lien entre l'inflation et le déficit budgétaire, l'une étant la cause de l'autre. L'un de ses objectifs prioritaires a donc été de s'attaquer simultanément à ces deux maux. De ce point de vue, le succès de la politique économique menée est spectaculaire, même s'il invalide rétrospectivement le schéma théorique initial.

L'inflation maîtrisée

Entre 1985 et 1987 l'inflation était passée de 64 % à 159 % : l'économie mexicaine se trouvait donc au bord du gouffre hyperinflationniste. A cette menace, le gouvernement répond à la fin de 1987 par un plan de stabilisation, le Pacte de Solidarité Economique, dont le durcissement de la politique de change constitue l'instrument principal. Le peso avait en effet subi une dévaluation massive en 1985 et sa dépréciation avait continué tout au long de l'année 1986. Un cercle vicieux d'inflation-dévaluation s'était ainsi enclenché, chaque dévaluation relançant l'inflation, notamment par une répercussion plus que proportionnelle du prix des importations dans les prix intérieurs. Ce dérapage admet par ailleurs des précédents : depuis 1976, le peso avait rompu le lien intangible qui le rattachait au dollar et en même temps avec un système de relations commerciales relativement stabilisées sur la base de protections élevées du côté mexicain. Ce décrochage du peso avait ouvert une longue période d'instabilité où la défense du cours de la monnaie cédait périodiquement le pas devant l'inflation interne et débouchait sur une nouvelle dévaluation : au cycle pétrolier 1979-1982 avait ainsi succédé un cycle 1982-1985.

Le taux de change nominal a pratiquement été gelé à partir de janvier 1988, et son évolution reste depuis bien en deçà d'une norme découlant du différentiel d'inflation entre le Mexique et les Etats-Unis. Il faut donc parler d'un processus continu d'appréciation du peso par rapport au dollar, que l'on peut évaluer à 60 % entre 1987 et 1993. Cette orientation a porté ses fruits : le taux d'inflation est redescendu à 20 % en 1989, puis remonté à 30 %, mais le

succès a été au bout du compte consolidé avec 12 % d'inflation en 1992 (tableau 1).

TABLEAU 1
LES COMPOSANTES DE L'INFLATION` ,

	PRIX		SALAIRE MINIMUM		INTERET		CHANGE	
	(%)	Nivea	Réel	(%)	nominal	réel	nominal	(%)
1985	63,7	1037	100		60,3	0,4	257	
1986	105,7	1768	92	- 8,5	87,9	2,1	611	-29,1
1987	159,2	3846	86	- 6,1	96,0	-14,1	1367	- 2,5
1988	51,7	7218	75	-12,4	68,2	-24,6	2250	+20,7
1989	19,7	8133	71	- 6,1	44,9	20,6	2469	+ 4,6
1990	29,9	9356	64	- 9,2	34,9	6,8	2819	+ 5,0
1991	18,7	10969	61	- 4,4	19,3	-2,8	3016	+ 9,1
1992	11,9	12084	59	- 4,6	15,6	0,1	3094	+ 8,5

Sources : INEGI, Banco de México

PRIX: (%) : Taux d'inflation en glissement en %

SALAIRE Niveau: Pesos courants par jour.

Réel: base 100 en 1985.

(%) : Progression annuelle du minimum réel en %

INTERET Nominal: CETES à 28 jours

CHANGE Nominal: Pesos pour un dollar. Moyenne annuelle

(%) : Appréciation du change réel en %

Une telle politique n'était cependant pas exempte de risques, le plus immédiat étant le possible dérapage des taux d'intérêts. Jusqu'à l'entrée en vigueur du plan à la fin de 1987, le taux d'intérêt (ici le taux à un mois des CETES - équivalents des Bons du Trésor) est inférieur au taux d'inflation, soit un taux réel négatif. Cette configuration est évidemment extrêmement dangereuse : au dérapage inflationniste s'ajoute l'aversion des capitaux pour une aussi faible rémunération, et le risque d'une nouvelle crise financière semblable à celle de 1982 grandit. Le tournant brutal vers un taux de change fixe tire les taux d'inflation vers le bas, tandis que le taux d'intérêt réel redevient positif et atteint des niveaux extrêmement élevés tout au long de 1988 et 1989. On peut interpréter cette rigidité des taux nominaux comme correspondant à la nécessité de verser aux détenteurs de capitaux une prime de risque garantissant que la politique de change est durable et que la politique d'assainissement ne passera pas par une spoliation des détenteurs de titres publics. A partir de 1990, le taux d'intérêt redescend au voisinage d'un taux d'intérêt nul, sans remettre en cause la crédibilité de la politique de change. On peut donc parler rétrospectivement de "soft landing". Cependant, à partir du troisième trimestre 1992, les taux d'intérêts vont de nouveau monter, et donc peser sur l'activité, pour des raisons sur lesquelles on reviendra plus avant.

Des finances publiques assainies

L'amélioration des finances publiques est tout aussi spectaculaire, puisque le secteur public a dégagé en 1991 un excédent équivalant à 1,8 %, alors que son déficit représentait 16 % du PIB en 1987. Ce résultat correspond en grande partie à l'évolution des intérêts versés au titre de la dette publique interne, qui passent de 15,3 % du PIB en 1987 à 3,8 % en 1991 (tableau 2). Ce ratio dépend lui-même de trois éléments : le volume de la dette, le taux d'intérêt réel et l'inflation. C'est ce dernier facteur qui a joué le rôle principal : en se dégonflant, le taux d'intérêt nominal a permis de dégonfler les paiements d'intérêt. Le poids de la dette a ensuite reculé par un mouvement inverse à l'effet boule de neige qui faisait jusque là que l'Etat s'endettait pour payer les intérêts. La rigidité du taux d'intérêt réel a joué un rôle de frein

transitoire, et on retrouve ici une raison supplémentaire de souligner l'enjeu d'un recul du taux d'intérêt réel qui est venu parachever les résultats acquis. Enfin, la cohérence de cette politique se vérifie du côté des paiements d'intérêt sur la dette extérieure qui passent de 4,4 % à 1,7 % du PIB. Ce mouvement n'est que secondairement le fruit des mesures d'échelonnement ou de transformation de la dette du plan Brady et l'allègement constaté renvoie en fait à la politique de change : la réévaluation en termes réels fait qu'un même débours pèse moins dans le budget, une fois converti en pesos. C'est l'un des avantages de cette politique de change fort.

TABLEAU 2
FINANCES PUBLIQUES

	1987	1988	1989	1990	1991	VARIATION 1987-1991
RECETTES	20,7	22,4	22,1	22,3	23,9	+3,2
dont Impôts	10,7	11,9	11,8	11,7	12,0	+1,3
DEPENSES	17,0	18,0	15,0	16,7	16,6	-0,4
SOLDE ECONOMIQUE	+3,7	+4,4	+7,1	+5,6	+7,3	+4,6
INTERETS	19,7	16,7	12,6	9,6	5,5	-14,2
sur dette extérieure	4,4	3,6	3,5	2,3	1,7	-2,7
sur dette intérieure	15,3	13,1	9,2	7,3	3,8	-11,5
SOLDE FINANCIER	-16,0	-12,3	-5,5	-4,0	+1,8	+17,8

Sources : INEGI, Banamex

En % du PIB

Cette analyse confirme a posteriori que l'inflation n'était pas le sous-produit du déficit budgétaire mais que la liaison fonctionnait en sens inverse. D'ailleurs, le solde économique comparant les recettes budgétaires et les dépenses hors intérêts faisait, déjà en 1987, apparaître un excédent de 3,7 % du PIB. Depuis, cet excédent tend surtout à fluctuer au gré des recettes pétrolières, mais ne montre aucune tendance significative à la réduction de la taille de l'Etat. La part des dépenses dans le PIB tend à se maintenir, même si leur orientation varie dans le temps. Du côté des recettes, les rentrées fiscales représentent environ 12 % du PIB. La réforme fiscale, visant à étendre les bases d'imposition et à baisser les taux, aussi bien sur les sociétés que sur les ménages, conduit à un constat analogue : si la structure des recettes se modifie, leur poids global en proportion de la production reste à un niveau relativement stable.

Les privatisations

L'assainissement des finances publiques s'accompagne d'un important programme de privatisations. Celui-ci avait été enclenché durant le sexennat précédent : 600 entreprises publiques avaient été vendues au privé mais pour une somme modeste, de 500 millions de dollars. Depuis 1988, le mouvement a pris une tout autre ampleur avec la vente de la compagnie aérienne Mexicana, des mines de la Cananea, de la sidérurgie (Altos Hornos de México et Siderurgica Lazaro Cárdenas). La compagnie de téléphone Telmex a été vendue pour une somme avoisinant à elle seule 5 milliards de dollars au cours actuel. L'ensemble des autres privatisations (banques non comprises) auraient rapporté de l'ordre de 3,2 milliards de dollars.

Dans la même logique, la décision a été prise, le 2 mai 1990, de rendre au privé les banques nationalisées en 1982. Aujourd'hui, les six plus grandes banques, qui représentent à elles seules 88 % des actifs, sont retournées au secteur privé. Ce sont dans l'ordre : Banamex, Bancomer, Serfin, Comermex, Internacional et Somex. Au total, ces ventes auront rapporté environ 13 milliards de dollars.

Elles apparaissent comme un moyen de restructuration de l'appareil productif : selon un rapport du Ministère des Finances, un tiers des 180 entreprises publiques privatisées sous l'actuel gouvernement ont été acquises par cinq grands groupes : Carso, Peñoles, Grupo G, Xabre et Frisco. Les capitaux étrangers ne sont pas des intervenants prépondérants, puisqu'ils ne représentent que 16 % des acquisitions, principalement dans le secteur alimentaire : Anderson Clayton a racheté les fabriques d'huile de la Conasupo, et Coca Cola diverses sucreries. Le capital mexicain se porte plutôt sur les minerais, comme les mines de cuivre de Cananea rachetées par Jorge Larrea. Le groupe Xabre a quant à lui racheté la Mexicana de Aviación, mais aussi diverses conserveries. Parmi les ventes les plus importantes, celle de Telmex (Téléphones Mexicains) a rapporté 16000 milliards de pesos soit un peu plus de 5 milliards de dollars au cours actuel. L'ensemble des autres privatisations (banques non comprises) aurait rapporté de l'ordre de 3,2 milliards de dollars.

LA REPRISE DE LA CROISSANCE

En mai 1989, le gouvernement Salinas annonçait un ambitieux Plan National de Développement 1989-1994, dont les deux principaux objectifs portaient sur l'inflation et la croissance. On a vu que le contrôle de l'inflation a été réussi. Du côté de la croissance, le Plan prévoyait une relance progressive, visant un rythme de croisière de 6 % en 1994, grâce à une montée en puissance de l'investissement qui passerait progressivement de 19 à 26 % du PIB. Dans ce mouvement de reprise, le secteur du bâtiment devrait jouer un rôle moteur, avec une croissance plus rapide que la moyenne, aussi bien en ce qui concerne les travaux d'infrastructure que le logement. Dans le même temps l'assainissement des finances publiques devait s'accompagner d'une réforme fiscale et d'un programme d'aide aux plus défavorisés. Les orientations du Plan mettaient l'accent sur l'initiative du secteur privé, dans la logique de la politique gouvernementale de privatisations d'entreprises publiques et de banques, de déréglementation et d'encouragement à l'investissement étranger.

Ce programme a été suivi dans ses grandes lignes et a débouché sur des résultats encourageants. Après la récession de 1986 liée à la chute du prix du pétrole, la fin des années quatre-vingt est en effet marquée par un retour à une croissance plus soutenue, qui a atteint 4,4 % en 1990 puis 3,6 % en 1991 et 2,7 % en 1992 (tableau 3).

TABLEAU 3
LE PIB ET SES COMPOSANTES

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PIB	1,7	1,2	3,3	4,4	3,6	2,6
Importations	5,2	36,7	21,3	18,8	17,0	21,2
TOTAL	2,0	3,7	4,9	5,9	5,2	5,1
Consommation privée	-0,1	1,8	6,3	5,7	5,2	5,1
Investissement privé	6,4	10,2	7,4	13,4	14,1	20,4
Investissement public	-12,2	-4,3	-3,6	12,8	-6,1	-6,6
Consommation publique	-1,2	-0,5	-0,3	2,3	2,2	3,9
Export. non pétrolières	13,3	11,5	5,5	5,5	4,2	0,0
Exportations pétrolières	4,4	-2,5	-2,5	0,0	6,9	0,6

Source : INEGI, Banamex

En % par an

Sur le marché intérieur, la demande interne est comme prévu tirée par l'investissement et notamment par l'investissement privé. La progression du taux d'investissement est réelle mais doit cependant être mise en perspective : en 1991, il atteint environ 20 % du PIB, retrouvant ainsi le niveau atteint vingt ans plus tôt. Entre-temps, le boom pétrolier s'était traduit par un effort d'investissement équivalent à cinq ou six points de PIB. La crise financière de 1982 a déclenché ensuite un effondrement de l'investissement qui ne représentait plus en 1983 que 16,5 % du PIB contre 26,5 % en 1981. Depuis lors, l'investissement privé a crû plus rapidement que le PIB et ce dynamisme a été soutenu par l'investissement étranger, surtout en 1991 et 1992. Dans le même temps, l'effort relatif d'investissement public ralentit, ce qui peut peser sur l'environnement des entreprises privées dès lors que c'est l'infrastructure qui est en cause. Ces nuances additionnées conduisent à une certaine prudence quant à la poursuite d'un mouvement qui devrait plutôt tendre à se stabiliser, l'investissement global tendant à croître dorénavant à la même vitesse que l'ensemble de l'économie.

Le boom des exportations industrielles

Le moteur principal de la reprise se trouve dans la croissance spectaculaire des exportations, et notamment des exportations manufacturières : de 4 milliards de dollars au début des années 80, elles sont passées à 21,5 milliards de dollars en 1992. Par rapport à l'ensemble des exportations de biens et de services, la part de l'industrie manufacturière (y-compris maquiladora) est passée de 15 % à 47 % entre 1982 et 1992. Il s'agit là d'une transformation considérable de la structure des exportations, que l'on peut synthétiser en trois chiffres : en 1967, la filière agro-alimentaire réalise 56 % des exportations ; en 1980, le pétrole en représente la moitié ; enfin, en 1990, les deux tiers des exportations émanent de l'industrie manufacturière.

L'essentiel de cette progression des exportations peut être imputée aux bonnes performances de deux grands secteurs, biens d'équipement et chimie, la filière automobile rendant compte à elle seule du tiers de la progression totale des exportations. L'industrie maquiladora a joué un rôle particulièrement dynamique : ses exportations nettes sont passées de 1,3 à 4,8 milliards de dollars entre 1985 et 1992, et représentent aujourd'hui 22 % des exportations manufacturières totales.

Cette progression des exportations s'est accompagnée d'importantes modifications structurelles. Les secteurs où le capital étranger est fortement présent ont particulièrement participé à cette progression (Rojas Nieto 1989) et donc accru leur part dans les exportations non pétrolières, qui atteint 56 % en 1988 contre

23 % en 1982. La présence des firmes multinationales est en effet particulièrement concentrée sur les secteurs les plus dynamiques. Ainsi, dans le secteur des moteurs et pièces pour automobiles, 93 % des exportations sont réalisées en 1987 par General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen et Renault ; de la même façon, IBM et Hewlett-Packard réalisent 80 % des exportations de matériel informatique (Unger et Saldaña, 1989).

En 1980, le marché américain représentait 67 % des débouchés mexicains, et cette proportion est passée à 81 % en 1990. On voit ici apparaître une inflexion significative vers une intégration accrue, que l'on peut imputer principalement à quatre filières : agro-alimentaire, véhicules, électrique et électronique. Il est frappant de constater que les trois dernières sont aussi celles qui enregistrent une progression de la part des importations en provenance des Etats-Unis qui pèsent pour 70 %, contre 64 % vingt ans plus tôt. Ce mouvement renvoie donc en partie à l'extension des flux d'échange de l'industrie maquiladora, principalement concentrée dans ces secteurs.

Le capital privé national, qui en 1988 réalise environ 30 % des exportations hors pétrole brut (contre 38 % en 1982) est plus particulièrement présent dans quelques biens de consommation dynamiques (brasseries), mais surtout dans les biens intermédiaires (verre, ciment, sidérurgie, chimie).

L'extraversion de l'industrie mexicaine admet cependant plusieurs contreparties. Elle est en premier lieu assortie d'une stagnation tendancielle du marché intérieur : dans l'industrie, le volume des exportations a par exemple progressé de 236 % entre 1980 et 1990, mais le marché intérieur n'a augmenté que de 10% sur la même période. L'ouverture a frappé de plein fouet certains secteurs traditionnels comme le textile où les exportations stagnent tandis que les importations ont été multipliées par huit entre 1987 et 1990. C'est l'autre revers de la médaille : l'essor des exportations apparaît très coûteuse en importations, puisque celles-ci sont passées de 8,6 à 46,9 milliards de dollars entre 1983 et 1992. Du coup, le solde global des échanges hors énergie se dégrade de 5,5 milliards de dollars. Seul les filières automobile et électrique améliorent leur solde de 1,2 milliards de dollars. Dans tous les autres secteurs, le taux de couverture recule de manière considérable, notamment dans la chimie et la mécanique.

Les performances à l'exportation

Un autre éclairage est fourni par le tableau 4 qui classe les secteurs en trois groupes selon leur niveau technologique, conformément à la typologie mise au point par l'OCDE. On constate que les industries à haute technologie (où l'électronique occupe une place prépondérante) font progresser leurs exportations plus rapidement que la moyenne mais ne représentent qu'un peu plus du dixième des exportations totales en 1990. Les deux tiers des exportations sont réalisées par des industries de moyenne technologie (automobile). Enfin les industries à basse technologie voient leurs exportations progresser moins vite alors que leurs importations explosent littéralement. Ce groupe d'industries - dont le textile est assez représentatif - sont prises en tenaille entre le maintien de mesures protectionnistes sur le marché américain et l'ouverture du marché mexicain.

TABLEAU 4
PERFORMANCES DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIER

	Niveau de technologie			
	Bas	Moyen	Haut	TOTAL
Exports 1983 (millions \$)	1352	2466	238	4055
Imports 1983 (millions \$)	1003	3786	1156	5945
Taux de couverture 1983 (%)	135	65	21	68
Exports 1990 (millions \$)	3073	8151	1278	12502
Imports 1990 (millions \$)	5779	12552	4311	22643
Taux de couverture 1990 (%)	53	65	30	55
Exportations (1990/1983)	2,3	3,3	5,4	3,1
Importations (1990/1983)	5,8	3,3	3,7	3,8
Salaire 1989 (Total=100)	86	108	82	100
Productivité 1989 (Total=100)	99	106	64	100
Salaire réel (TCAM %)	-1,0	-0,0	-0,6	-0,2
Productivité (TCAM %)	2,7	4,1	2,2	3,4
Compétitivité (TCAM %)	3,7	4,2	2,9	3,6

Source : Casar, 1991.

La seconde partie du tableau met en lumière plusieurs résultats importants. Les niveaux de salaire et de productivité sont plus élevés dans les secteurs de moyenne technologie où la productivité a connu une croissance rapide notamment dans l'automobile où elle a atteint 6,8 %. Mais le niveau de la productivité, ainsi que sa progression, font apparaître les performances médiocres des secteurs à haute technologie. Enfin ce tableau montre que la progression de la compétitivité a été assurée grâce au blocage, voire au recul du salaire réel, tandis que l'intégralité des gains de productivité est affectée à la reproduction des avantages comparatifs du Mexique du point de vue des coûts unitaires. Le mode de spécialisation du Mexique peut donc être considéré comme intermédiaire : on ne peut pas parler d'un recentrage sur les secteurs traditionnels ou sur les seuls segments d'assemblage intensifs en main d'œuvre. Mais on ne discerne pas non plus une quelconque tendance à "remonter les filières" à la coréenne, qui permettrait de dégager des capacités autonomes d'exportation se positionnant à terme sur les produits à haute technologie.

Une croissance modérée à moyen terme

La reprise récente de la croissance doit également être replacée dans une perspective plus longue. Entre 1988 et 1992, la croissance moyenne a été de 3,5 % mais elle avait été nulle sur la période 1981-1988. Si on rapporte ces performances à la croissance de la population qui est de l'ordre de 2 %, on constate alors que le PIB par tête actuel demeure inférieur d'environ 8 % au niveau atteint en 1981. Au-delà des imprécisions propres à ce type de calcul, cet ordre de grandeur montre qu'il est encore trop tôt pour dire que le Mexique est durablement installé sur un sentier de croissance équilibrée. Beaucoup d'interrogations restent au contraire ouvertes quant à la cohérence même du modèle mis en place durant les années quatre-vingt. La principale porte sur la contrainte extérieure.

LA CONTRAINTE EXTERIEURE

Le dérapage commercial

L'énorme point faible qui apparaît au début des années quatre-vingt-dix concerne le creusement du déficit des échanges extérieurs. La croissance exponentielle des importations se combine en effet avec un moindre dynamisme des exportations pour faire apparaître un gigantesque déficit commercial. Les échanges de biens et services, qui étaient excédentaires de 10 milliards de dollars en 1987 se sont assez continûment dégradés et se sont soldés en 1992 par un déficit de 15,8 milliards de dollars, équivalent à près de 5 % du PIB. Si l'on prend en compte les intérêts, la balance courante fait apparaître un déficit cumulé de plus de 40 milliards sur les trois dernières années.

Les effets bénéfiques du décollage des exportations non pétrolières ont en effet été largement contrebalancés par trois évolutions. La première est la quasi-stagnation des ventes de pétrole. La seconde, plus alarmante à terme, est la tendance à la stagnation des exportations non pétrolières qui se fait jour à partir du second trimestre 1991. Ceci peut s'expliquer par la conjoncture aux Etats-Unis qui n'est certes pas très porteuse sur cette période, mais cela fait aussi partie des aléas d'un modèle donnant la priorité aux exportations. Enfin la dernière tendance est l'envol spectaculaire des importations, qui s'explique par l'effet combiné de l'ouverture et de la politique de change, plus que par la reprise de la croissance.

Dans la plupart des secteurs des biens de consommation, cette ouverture a pu être suivie pas à pas par les Mexicains à mesure qu'apparaissaient en vente libre, légale, et à des prix accessibles, toute une série de produits importés. Jusque là, par exemple, on ne trouvait de magnétoscopes que dans certains magasins de luxe à des prix prohibitifs, ou encore sous forme de *fayuca* (contrebande) sur le marché de Tepito, au cœur du vieux Mexico. Dorénavant, ces produits sont en vente libre et le label *importado* est devenu un argument publicitaire. La politique de taux de change fort contribue à rendre concurrentiels ces produits de telle sorte que l'on a pu assister à un brutal rétrécissement des débouchés de la production nationale. En 1991, 14 % des biens de consommation étaient importés, contre 6 % en 1983. C'est le secteur où les importations ont progressé le plus vite puisqu'elles ont été multipliées par neuf, même si ce sont toujours les biens intermédiaires et les biens d'investissement qui représentent le gros des importations.

Du point de vue de la théorie libérale traditionnelle, l'effondrement d'industries jusque là protégées et brutalement confrontées à la concurrence fournit une illustration parfaite des bienfaits du libre échange. Les consommateurs bénéficient effectivement d'une offre de meilleure qualité. Même si cette possibilité ne concerne pas de la même manière toutes les couches de la population, elle est au moins toujours offerte. La question qui se pose cependant est de savoir jusqu'à quel point peut se poursuivre ce phénomène. A la limite, on pourrait imaginer que la recherche de la satisfaction maximale des consommateurs débouche sur la disparition de la totalité de la production nationale au profit des importations. Mais on voit bien aussi qu'il existe un point au-delà duquel ces avantages se trouvent plus que compensés par le creusement du déficit extérieur et le recul de l'emploi intérieur.

Le second point à souligner est que cette forte progression des importations ne fait que révéler, une fois de plus, le caractère dépendant de l'économie mexicaine. Toute phase de croissance s'y traduit immédiatement par une accélération plus que proportionnelle des importations. Le boom pétrolier avait conduit au début des années quatre-vingt à un tel essor des importations que étaient passées de 7 à 10 % du PIB. Cette fois-ci, le mouvement est encore plus fort puisque le taux de pénétration des importations a bondi de 6 à 14 %.

Le difficile réglage du taux de change

1986 représente à tous points de vue un tournant. C'est au milieu de cette année en effet que la politique du taux de change mexicaine s'est inversée dans le sens d'une réévaluation du cours du peso par rapport au dollar. Ce tournant doit être situé dans le contexte plus général des liens contradictoires existant entre les deux monnaies. Il coïncide avec le choix de la priorité aux exportations et on peut se demander s'il n'y a pas incompatibilité entre ces deux orientations. C'est d'ailleurs le seul point, mais il est d'importance, qui différencie la politique économique mexicaine des orientations standard du FMI ou de la Banque Mondiale, préconisant en général une dévaluation de la monnaie, tendant à promouvoir les exportations.

Le contre-exemple mexicain permet de souligner que cette position oublie le rôle central assigné au maniement du taux de change dans la maîtrise de l'inflation qui, dans un pays comme le Mexique, n'a pas que des causes internes et obéit à des déterminations complexes. L'examen détaillé de la balance des paiements montre par ailleurs que la contradiction entre réévaluation du peso et promotion des exportations n'est pas aussi catégorique. La première raison est que les recettes pétrolières sont peu élastiques aux prix, dans la mesure où ceux-ci sont libellés en dollars. Comme les recettes pétrolières servent en pratique à payer les intérêts eux aussi exprimés en dollars, on peut dire que toute cette partie de la balance des paiements est insensible aux variations du change. Il en va de même pour une bonne partie des exportations. Dans la mesure où il s'agit de courants d'échanges à l'intérieur de firmes multinationales, ceux-ci sont réglés par des considérations stratégiques plus générales. Une fois qu'un investissement est réalisé et que les circuits d'approvisionnement et de production correspondant sont établis, ceux-ci deviennent en partie inertes à l'égard du change. Du côté des exportateurs confrontés à un marché concurrentiel, leur comportement de marge a tendu à compenser le désavantage lié à des prix montant trop vite. Les grandes et petites dévaluations de la période 1982-1985 leur avaient permis d'accumuler des réserves de ce point de vue.

C'est du côté des importations, particulièrement sensibles aux rapports de prix, que l'on enregistre l'impact principal de la politique de change. Certes, la progression très rapide des importations de marchandises, que l'on peut même qualifier d'explosion (de 12 milliards de dollars en 1987, elles passent à 47 en 1992 !) renvoie en partie à un effet d'ouverture des frontières. Mais il existe à l'évidence un lien étroit entre la pénétration accrue des importations sur le marché intérieur et la hausse du taux de change réel.

Le gouvernement a par ailleurs raison d'insister sur le fait que la politique de change permet d'alléger le coût des importations de biens d'investissement, dont la croissance correspond à l'effort entrepris en ce domaine. Cependant, les deux tiers des importations portent sur des biens intermédiaires ; et ce sont les importations de biens de consommation qui progressent le plus vite, puisqu'elles ont pratiquement été multipliées par dix, passant de 0,8 à 7,6 milliards de dollars en cinq ans. Moins que la croissance de la demande intérieure, c'est bien la politique de change qui pèse, ainsi d'ailleurs que la priorité même donnée aux exportations qui sature les capacités dans des domaines où le Mexique pourrait mieux couvrir son marché intérieur.

Les recettes pétrolières

La guerre du Golfe a eu des effets relativement limités sur les exportations de pétrole brut. La hausse du prix du baril n'aura été que transitoire : à moyen terme, son cours fluctue autour de 15 dollars. Mais le Mexique n'aura pas non plus réussi à augmenter beaucoup les quantités vendues : la saturation et le mauvais état des équipements de Pemex n'auront permis qu'une progression de 7 % d'une production qui semble dorénavant fixée à 500 millions de barils par an. Les recettes tirées des ventes de pétrole brut devraient bon an mal an fluctuer

autour de 7,5 milliards de dollars dans les années à venir : bien que cette clause ne soit écrite nulle part, le Traité de Libre Echange suppose implicitement que le Mexique garantisse aux Etats-Unis une répercussion amortie d'éventuelles hausses sur le marché mondial. Au total, le pétrole continuera à payer les intérêts de la dette extérieure. Mais cela ne suffira pas à résoudre les problèmes d'équilibrage de la balance des paiements qui ne découlent plus tellement de la charge de la dette mais des effets de la politique de change sur le commerce extérieur.

La dette

Depuis la crise financière de 1982, le Mexique a décidé de se comporter en débiteur loyal et de rechercher des aménagements spécifiques correspondant au statut qui est le sien vis-à-vis des Etats-Unis, de voisin, partenaire commercial et fournisseur de pétrole. La phase la plus difficile a été l'année 1986, marquée par une chute très brutale du prix du pétrole qui a gravement déséquilibré la balance des paiements. Le ministre des Finances de l'époque, ayant eu le tort de prononcer le mot de "moratoire" dans un discours, sera limogé du jour au lendemain et de nouveaux crédits du FMI permettront au Mexique de passer le cap difficile sans faillir à ses engagements. Il faudra cependant attendre février 1990 pour que l'accord signé dans le cadre du "plan Brady" permette de réduire significativement le poids de la dette publique.

La renégociation avec les banques commerciales créancières a porté sur 48,5 milliards. Trois modalités de réaménagement ont été retenues. L'option 1 consiste à échanger 20 milliards de dettes contre 13 milliards d'obligations servant le taux d'intérêt courant, cette décote de 35 % sur l'encours devant représenter un allègement des charges d'intérêt de 680 millions de dollars. 22,5 milliards sont échangés contre des bons à intérêt fixe, au taux de 6,25 %, soit une réduction d'intérêt de 800 millions : c'est l'option 2. Enfin, l'option 3 représente un apport d'argent frais à taux réduit d'un milliard de dollars.

Le remboursement du capital sera effectué en une fois, en 2019. Pour assurer ce remboursement, le Mexique achète pour 7 milliards de dollars de Bons du Trésor "à coupon zéro" des Etats-Unis et d'autres pays : ces fonds réinvestis à un taux fixe de 7,925 % par an durant 30 ans, croîtront de manière à atteindre le montant nécessaire pour pouvoir payer totalement, à l'issue de cette période, le principal des nouveaux bons émis. Les 7 milliards nécessaires sont eux-mêmes couverts par des prêts émanant de la Banque Mondiale (2,06 milliards), du FMI (1,64 milliards), du Japon (2,05 milliards), le reste étant apporté par le Mexique. Un calcul simple d'intérêt composé montre qu'environ 3,6 milliards de bons "coupon zéro" sont nécessaires pour obtenir le remboursement de 35 milliards à 30 ans. Reste donc un fonds disponible de 3,4 milliards qui représente une garantie correspondant à 18 mois d'intérêts sur les nouveaux bons.

L'ensemble de ce dispositif conduit à une diminution des versements d'intérêt de l'ordre de 1,2 milliards de dollars par an. C'est appréciable mais on ne peut pour autant considérer que le fardeau de la dette ait été complètement supprimé. Cette négociation a eu également pour effet d'améliorer la crédibilité du Mexique aux yeux des créanciers, ce que l'on peut mesurer par le cours de la dette mexicaine sur le marché secondaire, qui est passé de 45 % de la valeur nominale en 1988 à 70 % à la fin de 1991. Ce regain de confiance a été déterminant dans la capacité du gouvernement mexicain à faire redescendre les taux d'intérêt parallèlement, bien qu'avec un certain décalage, au recul de l'inflation.

A partir de 1991, le gouvernement mexicain a pu commencer à racheter une partie de sa dette sur le marché secondaire, en même temps qu'il se désendettait à l'intérieur, grâce aux ressources tirées des privatisations. Où en est-on aujourd'hui ? La diversité des conventions comptables fait qu'il est difficile

de disposer de statistiques fiables et cohérentes. Cependant l'étude la plus récente, publiée dans *El Financiero* du 10 août 1992, montre qu'en 1991, l'encours de dette extérieure atteint 104 milliards de dollars, soit 37 % du PIB contre 78 % en 1986. Cette incontestable amélioration doit cependant être relativisée dans la mesure où elle est en partie liée à la réévaluation du peso en termes réels. L'autre ratio classique, qui rapporte le service de la dette aux exportations, passe, quant à lui, de 53 % en 1987 à 44 % en 1991.

Le phénomène marquant qui apparaît dans les années récentes est plutôt le mouvement de réendettement, qui a porté sur près de 14 milliards de dollars pour les deux années 1990 et 1991. Certes, la composition de la dette a changé : l'endettement privé prend le relais du secteur public, et on peut y voir une garantie que ces ressources seront effectivement affectées à des usages productifs. Une partie de cet endettement va financer la reprise de l'investissement : Pemex a émis pour 722 millions d'obligations en 1989, Vitro (verre), Telmex (téléphones) et Cemex (ciment) interviennent activement sur les marchés financiers internationaux. On peut également interpréter ce mouvement de réendettement comme le signe d'un retour, sous des formes diverses, de capitaux qui étaient sortis du Mexique pendant les années de marasme. Selon une banque d'affaires londonienne, ces rapatriements auraient représenté 10,7 milliards de dollars en 1989 et 1990. Mais cela ne change rien au fait qu'il s'agit d'une dette nouvelle qui engendre ses charges d'intérêt.

Le lancinant problème de la balance des paiements

Puisque les exportations pétrolières servent grosso modo à payer les intérêts de la dette, le solde qu'il est important de surveiller rapporte les exportations de marchandises hors pétrole (mais y compris industrie maquiladora) aux importations. Compte tenu des évolutions rappelées plus haut, on se trouve confronté à des chiffres qui donnent le vertige. En 1991 ce solde non pétrolier conduit à un déficit équivalent à 5,5 % du PIB, et les estimations donnent un chiffre de 7 % pour 1992. On retrouve l'ordre de grandeur du début des années quatre-vingt, qui a débouché sur la crise financière que l'on sait (tableau 5).

TABLEAU 5
LA BALANCE DES PAIEMENTS

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IMPORTATIONS	12,2	18,9	23,6	29,8	38,3	46,9
Biens de consommation	0,8	1,9	3,7	5,1	5,7	7,6
Biens intermédiaires	8,8	13,0	15,1	18,0	24,1	28,9
Biens de capital	2,6	4,0	4,8	6,8	8,6	10,5
EXPORTATIONS	22,3	22,9	25,8	30,4	31,3	32,3
Pétrole brut	7,9	5,9	7,3	8,9	7,3	7,5
Manufacturières	11,5	14,0	15,5	17,5	20,2	21,5
dont Maquiladoras	1,6	2,3	3,0	3,6	4,1	4,8
Services	0,3	0,1	-0,6	-2,0	0,1	-1,3
BALANCE COMMERCIALE	10,4	4,2	1,9	-1,4	-6,8	-15,9
Intérêts nets versés	8,1	8,6	9,4	8,4	6,9	6,9
BALANCE COURANTE	4,0	-2,4	-4,0	-7,1	-13,3	-22,8
Investissement intern.	3,2	2,6	2,2	2,6	12,3	nd
Endettement nouveau	0,2	-2,3	0,4	4,5	9,3	nd
Variation de réserves	6,9	-7,1	0,3	3,4	7,4	nd

Sources : INEGI, Banco de México

Milliards US\$

De nouvelles questions apparaissent alors quant au financement de ce solde. Outre le déficit sur les échanges de marchandises, de l'ordre de 7 milliards, il faut encore payer les intérêts pour un montant équivalent, et financer de surcroît une augmentation considérable des réserves de devises. Au total, le Mexique a eu besoin de financer en 1991 la somme impressionnante de 21 milliards de dollars, soit 7,5 % du PIB. Les entrées de capitaux ont permis de couvrir les deux tiers de ce besoin de financement. Mais le point important est que seuls 4,8 milliards de dollars correspondent à un investissement direct, se traduisant par la mise en place de capacités productives. Tout le reste est soit de l'investissement en portefeuille, c'est-à-dire des placements financiers, soit de l'endettement de grandes entreprises, qu'elles soient privées (Cemex), récemment privatisées (Telmex) ou encore nationalisées (Pemex). Mais plusieurs raisons conduisent à douter de la capacité de l'économie mexicaine à drainer de telles sommes chaque année.

La première, déjà signalée, est qu'une partie de ces mouvements de capitaux correspond au retour de capitaux sortis au début des années quatre-vingt et qui reviennent au Mexique, attirés par des rémunérations et une sécurité politique rétablies. Selon l'Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, il en resterait encore 30 milliards de dollars à l'extérieur. Mais ce mouvement est par nature limité dans son ampleur et risque par ailleurs de venir peser sur les taux d'intérêt, d'autant plus que rien n'empêcherait ces capitaux de ressortir dès lors qu'apparaîtraient des tensions sur le change. On peut étendre ce pronostic aux investissements de portefeuilles qui correspondent à la privatisation d'entreprises et de banques : là encore, il s'agit d'un processus qui ne saurait par définition s'auto-entretenir.

Cette nécessité croissante d'attirer à tout prix les capitaux explique sans doute la remontée récente des taux d'intérêt. A moyen terme, les taux des CETES (Bons du Trésor) avaient réussi, entre 1990 et le milieu de 1992, à retrouver un niveau équivalent à celui de l'inflation. Mais celle-ci a continué à ralentir, alors que les taux remontaient, et spécialement ceux du crédit aux entreprises et aux particuliers. Au premier trimestre de 1993, le taux des CETES est remonté à 17,5 %, le papier commercial atteint 25 %, et l'inflation avoisine les 10 %. Cette structure est trop récente pour rendre compte du ralentissement progressif de la croissance, mais elle montre bien que les tensions en provenance de la balance des paiements affectent par de multiples voies l'état général de l'économie mexicaine.

L'investissement international

Reste alors la "bonne" source de financement qui permet de lever un certain nombre d'incertitudes pesant sur la croissance extravertie, à savoir l'investissement international direct. Le gouvernement insiste à juste titre sur le rôle stratégique qu'il doit jouer comme variable de bouclage du dispositif : le déficit commercial serait à terme compensé par un excédent de la balance des capitaux.

Des mesures de libéralisation ont été prises en ce sens depuis plusieurs années. La loi de 1973 limitait à 49 % les prises de participation de l'investissement étranger. En pratique l'accord nécessaire passait par des négociations directes avec les autorités publiques, que seules les grandes firmes avaient l'épaisseur suffisante pour envisager. Divers aménagements ont été réalisés depuis 1982, mais c'est finalement le nouveau règlement publié en mai 1989 qui, sans abroger la loi de 1973, l'a vidée de sa substance, apportant ainsi aux investisseurs étrangers de substantielles garanties.

Ainsi, dans un secteur sensible comme la pétrochimie secondaire, la nouvelle réglementation autorise des "investissements étrangers temporaires", au statut similaire à celui des trust funds américains. Il ménage la possibilité de contourner la règle maintenant à 40 % la participation étrangère dans ce secteur

par la création d'une seconde société qui sera propriétaire des 60 % restants et où la règle des 40 % sera appliquée. Mais 40 % plus 40 % de 60 % cela fait une majorité de 64 % ! Enfin, en cohérence avec cette politique, la législation sur les patentes et brevets a été considérablement assouplie.

Dans les années récentes, le Mexique a réussi à drainer une proportion importante des capitaux affluant vers l'Amérique latine. Mais une partie seulement (4,8 milliards sur 12,3 en 1991) représente un investissement direct, se traduisant par la mise en place de capacités productives. Tout le reste correspond à de l'investissement de portefeuille, c'est-à-dire à des placements financiers, ou constitue la contrepartie des privatisations. Or, les ressources tirées des privatisations et les rapatriements de capitaux ne peuvent fonder un rythme de croisière stable. Force est donc de constater que cette source de financement ne tient pas pour l'instant ses promesses. Toute la question est alors de savoir si le Traité de Libre Echange Nord-Américain va modifier qualitativement les termes de l'équation.

LA VOIE ROYALE DU LIBRE ECHANGE : UN EFFET D'OPTIQUE ?

Le 12 Août 1992, le Président mexicain s'adressait à la Nation pour annoncer la signature de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA) par les gouvernements des Etats-Unis, du Mexique et du Canada. Indépendamment de ses effets ultérieurs possibles, la perspective du Traité a joué un rôle considérable dans le débat interne et a donné au projet de modernisation du gouvernement mexicain une légitimité qui lui faisait défaut en 1988, au moment de l'élection contestée de Salinas de Gortari.

Des incertitudes sur la ratification

Le Traité devrait entrer en vigueur le 1er janvier 1994, à condition d'être ratifié par les parlements nationaux. Or, si cette ratification est acquise du côté mexicain, les nouveaux gouvernements entrés en fonction aux Etats-Unis et au Canada se heurtent à de fortes oppositions internes. Notamment aux Etats-Unis, divers lobbies, parmi lesquels les syndicats de salariés, insistent sur les risques de pertes d'emplois contenus dans le Traité en cas de délocalisations massives attirées par les bas salaires mexicains.

Des arguments d'ordre écologique sont également mis en avant. L'industrie mexicaine est accusée de ne pas faire respecter la loi de protection de l'environnement de 1988, novatrice, qui concerne principalement les 2000 entreprises de l'industrie maquiladora situées le long de la frontière. Cette industrie fonctionne sur le principe des zones franches : les matières premières et produits finis sont importés, assemblés sur place, puis réexportés. La loi de 1988 prévoit que les déchets produits sur place seront eux aussi rapatriés et traités par leurs propriétaires. Cependant, selon l'Agence de protection de l'environnement de Washington (EPA), seules 91 des 600 maquiladoras situées à proximité du Texas ont effectivement appliqué cette loi. Faute d'équipements appropriés, une grande partie des déchets dangereux est éliminée illégalement ou stockée dans des décharges clandestines. Ces menaces occupent une place importante dans l'argumentation des adversaires du Traité qui y voient la porte ouverte à un "dumping écologique".

Le contenu du Traité

La nature de ce Traité doit être correctement appréciée : il ne s'agit ni d'un marché commun, ni d'une union douanière, mais essentiellement d'une zone de libre échange. Le Traité prévoit la disparition progressive des barrières douanières et non tarifaires à l'horizon de 15 ans pour les produits originaires de la zone nord-américaine, ainsi que le libre échange des services et l'élimination des obstacles à l'investissement. Durant la première année, les

Etats-Unis vont libérer leurs taxes portant sur 7300 biens, qui représentaient en 1992 environ 84 % de exportations mexicaines non pétrolières soumises à limitation. Le Mexique supprimera ses propres taxes sur des biens représentant 4 % de ses importations non pétrolières. Quant aux autres taxes, elles seront supprimées en deux étapes supplémentaires.

Les trois pays ne se sont pas engagés à mettre en œuvre une politique commune, et deux domaines importants sont délibérément tenus à l'écart du Traité : il s'agit du pétrole et de l'émigration mexicaine. Ces deux réserves ne renvoient pas à des motivations strictement économiques. Du côté mexicain, l'un des projets du gouvernement est bien à terme de favoriser l'entrée des capitaux étrangers dans la pétrochimie et son action s'est attachée à s'attaquer progressivement à la symbolique du pétrole depuis sa nationalisation en 1938. L'obstacle proprement constitutionnel, est levé progressivement puisque la liste des produits où l'apport de capitaux étrangers est autorisée, s'allonge au fil des ans. Il n'est par ailleurs pas interdit d'imaginer que le Traité pourrait être assorti de clauses implicites de garanties quant à la stabilisation du prix du pétrole mexicain en cas de flambée des cours : durant la crise du Golfe le Mexique a d'ailleurs fait preuve de modération (peut-être contrainte par le mauvais état de ses équipements) en n'augmentant que faiblement ses prix et les quantités vendues.

Quant à l'émigration mexicaine, il suffit d'aller dans les villes frontières pour constater que la barrière n'est pas parfaitement imperméable. Si l'ouverture globale risquerait de déclencher un afflux difficile à absorber, il est clair que cette main d'œuvre bon marché trouve à s'employer non seulement dans les Etats du Sud mais de manière massive dans les secteurs de services de toutes les grandes villes américaines. Cette pression sert d'argument au gouvernement mexicain : mieux vaudrait sans doute occuper cette main d'œuvre sur place plutôt que d'avoir à subir sur place et sans contrôle sa concurrence sauvage.

Il faut enfin insister sur la différence essentielle qui distingue le Traité et l'Acte unique européen duquel il est souvent rapproché : c'est l'écart de niveau de développement entre les partenaires. En 1991, le PIB mexicain représentait avec un peso surévalué - 283 milliards de dollars, et celui des Etats-Unis s'élève à 5677 milliards de dollars. Le PIB par tête est de 22500 dollars par an aux Etats-Unis et de 3400 au Mexique, soit presque sept fois moins.

Le Traité ou l'achèvement d'un processus

L'une des erreurs de perspective qu'il convient d'éviter consisterait à penser que la mise en œuvre du Traité va ouvrir pour le Mexique une phase nouvelle. Du point de vue des échanges, il y a longtemps que le Mexique fait partie de l'Amérique du Nord plutôt que de l'Amérique latine. Pour des raisons où la proximité géographique occupe évidemment une place importante, les Etats-Unis sont depuis longtemps le principal partenaire du Mexique. Déjà en 1970, les Etats-Unis représentaient 71 % des exportations du Mexique, et 64 % de ses importations contre 68 % et 66 % en 1991 (OCDE, 1992). Outre les Etats-Unis, le Mexique commerce essentiellement avec les pays développés : Etats-Unis, Canada, Japon et CEE représentent 88 % de ses flux d'échange, tandis que son commerce avec l'Amérique latine demeure marginal. Cette structure permet d'opposer le Mexique aux autres pays latino-américains. Ainsi, le poids du commerce extérieur avec les Etats-Unis ne représente que 22 % au Brésil, 20 % au Chili, 28 % au Pérou, et 45 % au Venezuela (CEPAL, 1991).

L'intégration accrue entre les deux économies ne constitue pas un projet radicalement nouveau : il était à l'ordre du jour dès la crise financière de 1982, et même plus tôt, puisqu'un premier débat sur l'entrée dans le GATT avait eu lieu en 1979, en plein boom pétrolier, sans que le gouvernement de l'époque

réussisse à faire assumer ce projet par l'ensemble des secteurs de la société. L'inflexion principale vers la libération des échanges s'est opérée entre 1985 et 1987 (Ten Kate 1992). En juin 1985, la quasi-totalité de la production est soumise à des permis d'importation, dans une proportion moyenne de 92 % : celle-ci est réduite de moitié en décembre 1985. Dans certains secteurs comme le textile, le papier et la sidérurgie, la protection non tarifaire a pratiquement disparu. A la fin de 1990 le taux de protection a été réduit à 18 %. Trois grands secteurs font encore l'objet de protections non tarifaires : le pétrole (100 % pour le pétrole brut et 86,4 % pour les dérivés), l'agro-alimentaire (entre 0 et 34 % selon les produits) et l'automobile (39 %). Un constat analogue peut être dressé en ce qui concerne les protections tarifaires. Le taux moyen des taxes à l'importation est passé de 28,5 à 12,4 % entre 1985 et 1990, le gros de la réduction s'effectuant en décembre 1987, date à laquelle a été supprimée une surtaxe uniforme de 5 %. Enfin la pratique des prix officiels à l'importation, qui concernait 25 % de la production importée en 1985, a disparu à partir de 1988.

Si l'on rappelle la suppression à peu près intégrale des contrôles sur l'investissement étranger, ainsi que l'entrée dans le GATT en 1986, force est de constater que le Traité constitue du côté mexicain le parachèvement d'une politique d'ouverture initiée en 1985 et menée de manière cohérente depuis. C'est pourquoi le Mexique apparaît comme demandeur : il a libéré son commerce de manière unilatérale et doit maintenant recevoir la contrepartie du côté américain notamment dans des secteurs où ce pays dispose de capacités productives propres (textile, sidérurgie, verre, ciment et agro-alimentaire).

L'avantage incertain des bas salaires

Les bas salaires représentent évidemment l'avantage essentiel du Mexique, et cela dans des proportions véritablement impressionnantes. Selon le Bureau of Labor Statistics des Etats-Unis, le salaire horaire dans l'industrie s'élève en 1991 à 2,17 dollars au Mexique, ce qui en fait l'une des mains d'œuvre les moins chères des pays en voie d'industrialisation, puisque ce coût horaire est inférieur de moitié à ce qu'il est en Corée, à Singapour ou à Taïwan. Par rapport aux Etats-Unis, la fourchette est encore plus considérable, puisqu'elle va de 1 à 5 dans le textile jusqu'à de 1 à 9 dans l'électronique.

Certes, la comparaison doit prendre en compte la productivité, mais l'écart se resserre : la productivité dans l'industrie mexicaine a augmenté de 6,5 % par an entre 1988 et 1992, soit deux fois plus vite qu'aux Etats-Unis. La main d'œuvre est composée de travailleurs relativement qualifiés, jeunes, capables de s'adapter aux technologies avancées. Ainsi, dans l'industrie maquiladora de la frontière, on ne trouve pas seulement des chaînes ultra-taylorisées où de jeunes femmes viennent assembler des pièces d'ordinateurs. Il existe aussi, comme l'usine Ford à Hermosillo, des unités de production intégrant les procédés les plus modernes et atteignant des niveaux de productivité comparables avec ceux des usines nord-américaines. L'idée que l'avantage des bas salaires aurait pour contrepartie une productivité insuffisante ne peut être étendue à l'ensemble de l'industrie mexicaine. De plus, la faible distance séparant le Mexique du marché américain permet d'intégrer assez facilement en un processus de gestion combinée les centres de recherche et de production haut de gamme aux Etats-Unis et une production de masse au Mexique, même si celle-ci n'est pas destinée au marché local.

Enfin, le Mexique offre aux investisseurs étrangers la possibilité de contourner la législation sociale, les conventions collectives ou encore les mesures de protection de l'environnement. Ces différents éléments dessinent à court terme la possibilité pour la production mexicaine de se gagner de nouveaux marchés par exportation directe ou par délocalisation de productions étrangères. C'est cependant un point de vue statique qui se double, dans les analyses les plus

optimistes, d'une perspective à long terme, où la concurrence accrue permettrait d'accroître l'efficacité de l'offre nationale. De plus, l'investissement direct permettrait un transfert de technologie et le déplacement de la spécialisation de l'industrie mexicaine vers les secteurs les plus modernes, ainsi qu'une production plus intégrée. Enfin, les gains de productivité pourraient conduire à une progression du salaire réel et donc à une élévation du niveau de vie qui pourrait se diffuser à l'ensemble de la société.

Ce scénario optimiste doit être discuté, notamment à la lumière des projections réalisées. De très nombreux exercices ont été menés aux Etats-Unis par diverses institutions notamment en vue d'éclairer les débats de la Commission du Commerce International du Congrès, et ces études convergent pour démontrer que les trois pays bénéficieraient de l'ALENA. Cependant l'éventail des simulations est très large en ce qui concerne le détail des résultats. Une étude récapitulative qui fait référence (Huffbauer et Schott 1992) montre par exemple que les exportations du Mexique vers les Etats-Unis vont croître de 1,3 à 7 % plus vite. Certains modèles prévoient de fortes créations d'emplois au Mexique, d'autres pronostiquent au contraire un impact nul voire négatif. Les mêmes incertitudes apparaissent quant à l'effet sur l'emploi aux Etats-Unis, même si celui sur les exportations est toujours jugé positif.

Les résultats obtenus doivent être interprétés avec la plus grande réserve, notamment parce qu'ils utilisent des modèles dits d'équilibre général calculables, peu aptes par nature à prendre en compte les processus dynamiques. Ainsi le travail de Huffbauer et Scott montre que les Etats-Unis gagneraient 130000 emplois et le Mexique 600000. La mise en place du Traité conduirait notamment à une croissance de 11,2 % des exportations du Mexique, ce pronostic - établi à la décimale près - résultant de l'application d'une méthode dite historique. Mais pourquoi 11,2 % ? Tout simplement parce que c'est la croissance moyenne enregistrée dans trente et un cas de libéralisation répertoriés par la Banque Mondiale. Une telle méthode est éminemment discutable et elle ne permet pas de traiter un certain nombre d'interrogations prospectives.

On touche là à la question de fond : le différentiel de salaires ne peut pas drainer un flux illimité de capitaux. Le Mexique réussit déjà à capter 40 % des investissements américains en Amérique latine, ce qui est déjà beaucoup, mais ce mouvement admet des limites qui résulte du fait que l'économie concrète ne fonctionne pas comme dans le monde abstrait des maquettes. Toute l'industrie nord-américaine n'a pas vocation à venir s'installer au Sud du Rio Grande pour des raisons institutionnelles, technologiques, politiques, etc. qui sont autant, si l'on veut, d'"entraves" au marché mais qui n'en existent pas pour autant. C'est la clé du problème mexicain des années à venir : les marchandises américaines arrivent beaucoup plus vite que les capitaux et il faudra bien d'une manière ou l'autre ajuster ces différents flux. Même si les importations et les exportations se mettaient de nouveau à croître au même rythme, la situation actuelle, c'est-à-dire un déficit de l'ordre de 7 % du PIB, ne peut fournir la base adéquate d'un schéma de croissance équilibrée.

UN MODELE SOCIO-POLITIQUE FRAGILISE

L'écrivain péruvien Vargas Llosa a parlé à propos du Mexique de "dictature parfaite". Il voulait dire par là que le régime politique de ce pays allie les avantages d'un régime fort tout en conservant les apparences de la démocratie, de telle sorte que c'est à propos du Mexique que l'OCDE a inventé la notion de "régime démocratique de parti unique". Ce type de régime entretient des rapports étroits avec l'organisation de l'économie nationale, et il se trouve profondément remis en cause par le processus actuel de modernisation libérale. C'est pourquoi il est nécessaire d'esquisser à grands traits les principes de fonctionnement de ce système politique très particulier.

Un corporatisme assis sur les succès économiques

Le pluralisme politique qui existe au Mexique n'empêche pas le même parti d'occuper le pouvoir depuis 1929. Même s'il a changé de nom à deux reprises, le Parti Révolutionnaire Institutionnel incarne la continuité revendiquée avec le régime issu de la Révolution Mexicaine de 1910-1917, qui a d'une certaine manière rebondi sous la présidence de Cárdenas de 1934 à 1940. Le système-PRI repose sur une organisation sociale de type corporatiste. Ainsi le PRI lui-même est structuré autour de trois secteurs : la CTM (Confédération des Travailleurs du Mexique) organise les ouvriers, la CNC (Confédération Nationale paysanne) les paysans et la CNOP (Confédération Nationale des Organisations Populaires) les travailleurs indépendants. L'armée constituait au départ un quatrième secteur. Certains analystes préfèrent parler de semi-corporatisme dans la mesure où le patronat est quant à lui organisé en plusieurs confédérations autonomes par rapport au PRI et, pour certaines au moins, proches du parti d'opposition de droite, le PAN (Parti d'Action Nationale).

Conclu en avril 1945, le Pacte Ouvrier-Industriel codifie un modèle social très spécifique qui va sous-tendre la période dite du "miracle". La croissance de l'économie mexicaine s'est accompagnée, à partir du début des années cinquante, d'une croissance à peu près générale du niveau de vie, au moins jusqu'à la dévaluation de 1976. Si l'on considère par exemple le sexennat de Diaz Ordaz (1964-1970), les performances sont brillantes : la production croît au rythme moyen de 6,8 %, la productivité de 3,4 %. Le nombre d'emplois salariés progresse de 3,3 % par an, ce qui correspond grosso modo à la croissance démographique. Enfin le salaire réel progresse de 5,4 % par an, avec une inflation modérée (3,3 % par an) et un taux de change obstinément fixé à 12,5 pesos pour un dollar.

Ces rappels montrent que le modèle de substitution d'importations tant décrié aujourd'hui a porté ses fruits et que le Mexique a connu à cette époque un processus d'industrialisation inachevé mais réel. Mais surtout, ces performances permettent de comprendre la stabilité du régime. Même s'il a dû réprimer par un massacre la révolte étudiante de 1968 et faire face à des mouvements sociaux d'importance, le régime a su tirer de l'amélioration des conditions de vie une réelle légitimité. C'est ce qui a permis au système corporatiste de s'installer dans la durée et de fonctionner : la Révolution avait été efficacement institutionnalisée.

Le discours du PRI sur l'harmonie entre secteurs sociaux n'est pas donc une pure idéologie, mais repose sur un certain nombre de bases solides. La plus importante est sans doute la réforme agraire qui a permis de gagner durablement une base sociale paysanne, d'autant plus que le processus de distribution de terres a continué tout au long des ans et qu'il s'est accompagné d'une politique d'aménagement du territoire. Eau, électricité, transports, crédit : le PRI a apporté tout cela aux paysans, ce qui lui a permis de pénétrer et de structurer le moindre village. Il est important de voir que ce volet social, hérité encore une fois de l'histoire révolutionnaire, s'est traduit par une élévation rapide du niveau d'éducation ainsi que par la mise en place d'un système de protection sociale relativement avancé. La fixation de prix de garantie matérialise ce type de rapports qui n'est pas pur "populisme" dans la mesure où il se nourrissait d'améliorations réelles des conditions de vie. Si l'on compare de ce point de vue le Mexique et le Brésil d'un point de vue latino-américain, les différences sociopolitiques entre les deux pays apparaissent tout-à-fait fondamentales. Et cette différence trouve son reflet dans l'histoire politique : l'un des arguments électoraux classiques du PRI consiste à se réclamer de la paix sociale en faisant valoir que le Mexique est l'un des rares pays latino-américains, sinon le seul, qui ait fait l'économie dans les cinquante dernières années de coups d'Etat et de périodes dictatoriales.

Le système politique mexicain est à peu près sans équivalent, en cela qu'il réalise une double prouesse. Il assure depuis deux tiers de siècle le pouvoir d'un véritable parti-Etat tout en maintenant une vie politique démocratique répondant, au moins formellement, à la plupart des canons habituels. Il donne un pouvoir illimité au Président, mais limite l'exercice de ce pouvoir à une seule période de six ans, après quoi l'ancien titulaire disparaît de la vie politique pour ne conserver qu'un poste honorifique. Cette alchimie mystérieuse qui culmine au moment de la désignation du candidat officiel, donne au système une cohérence qui pouvait paraître sans faille.

Le ciment liant les éléments de ce système renvoie au nationalisme qui se traduit en pratique par une relation ambivalente avec le grand voisin. Le fond est un anti-américanisme qui plonge ses racines dans l'histoire et a connu un moment très fort avec la nationalisation du pétrole en 1938. Mais cette relation est aussi une relation de fascination pour la grande puissance du Nord. Les Etats-Unis sont le premier partenaire commercial du Mexique, l'indexation du peso sur le dollar a pendant très longtemps représenté la norme monétaire. L'influence culturelle est omniprésente et de très nombreuses familles mexicaines ont des parents qui ont émigré ou travaillent, clandestinement ou non, aux Etats-Unis. D'une certaine manière, le Mexique aspire à se poser en interlocuteur à part entière et sa diplomatie a toujours attaché un intérêt modéré à la dimension latino-américaine. En particulier, le Mexique n'a jamais répondu aux différentes initiatives visant à établir un front commun des débiteurs, que ce soit celle d'Alan Garcia ou de Fidel Castro. L'ALENA en un certain sens s'inscrit bien dans cette perspective.

Ce modèle cohérent a été profondément ébranlé par les effets sociaux de l'ajustement. Carlos Salinas de Gortari a été élu avec difficulté en juillet 1988, d'une très courte majorité (50,36 %) et la régularité de cette élection a été fortement contestée par l'ensemble de l'opposition, de droite ou de gauche. Le phénomène politique majeur de ces élections est la candidature de Cuauhtemoc Cárdenas, fils de l'ancien Président, qui a fait probablement jeu égal avec son rival du PRI. Cette filiation est tout un symbole, car Cárdenas a personnalisé l'opposition de larges couches sociales aux effets brutaux de la politique d'ajustement et de modernisation au nom justement du système national et populaire mis en place sous la présidence de Cárdenas. Depuis lors, cette opposition s'est structurée en un parti, le PRD (Parti de la Révolution Démocratique) que le parti au pouvoir a réussi à faire reculer grâce à ses initiatives et à ses succès économiques. Cet épisode a néanmoins révélé la difficulté pour le régime d'asseoir durablement un modèle social alternatif.

La décomposition du modèle social

Le processus d'ajustement des années quatre-vingt a conduit à une polarisation sociale accrue. Ainsi le pouvoir d'achat du salaire minimum a enregistré au fil des ans un recul considérable : il ne représente plus au début de 1993 que 41 % du sommet atteint en 1976, et la moitié de son niveau de 1982. Durant les dernières années, le salaire minimum a certes perdu de sa représentativité, dans la mesure où certains secteurs ont renoué avec l'augmentation des salaires. Il n'empêche que la part des salaires dans le PIB est passée de 41 % en 1976 à 35 % en 1982, puis à 25 % en 1991. Cette baisse renvoie en partie à une montée des revenus trouvant leur source dans le secteur informel, et qu'il est difficile de comptabiliser, mais aussi à un accroissement des inégalités dont les données quasi-officielles des experts du Pronasol donnent une idée. Ainsi, entre 1981 et 1987, le nombre de pauvres, dont le revenu est insuffisant pour couvrir les besoins élémentaires, est passé de 32 à 41 millions. En 1987, 21 % des Mexicains se trouvent en état d'extrême pauvreté : leur revenu ne réussit même pas à couvrir leurs seuls besoins alimentaires. Et l'écart se creuse : les experts du Pronasol ont calculé que sur 10 enfants nés entre 1981 et 1987, 9 sont allés gonfler les rangs des pauvres.

Pendant les années quatre-vingt, la part des dépenses de santé dans le total des dépenses publiques a été réduite de plus de la moitié et les dépenses d'éducation ont diminué d'environ 40 % par rapport à leurs niveaux de 1972. En 1989, les autorités ont lancé un "Programme national de solidarité" (Pronasol) destiné à lutter contre l'extrême pauvreté. Il s'agit d'un programme décentralisé reposant sur une collaboration avec les collectivités dans le but d'améliorer l'éducation, l'alimentation et la santé (ainsi que la fourniture d'eau potable et d'électricité). Si les dépenses sociales ont augmenté chaque année depuis son introduction, elles n'ont pas encore retrouvé, en pourcentage, leurs niveaux d'avant 1980.

La répartition du revenu était déjà très inégalitaire au Mexique, et les données les plus récentes confirment l'hypothèse d'un creusement de ces inégalités. Ainsi les 10 % les plus riches de la population disposent de 37,3 % du revenu en 1989 contre 32,7 % cinq ans plus tôt. Dans le même temps la moitié la plus pauvre voit reculer sa part de 16,1 % à 14,5 %. On peut dire que cette distribution est rigide aux deux bouts de l'échelle : quelle que soit la conjoncture les pauvres et très pauvres le restent, les très riches aussi. Ce sont les couches intermédiaires constituées par les classes moyennes urbaines, y compris le salariat industriel qualifié, qui ont servi de variable d'ajustement avec des fluctuations très rapides de leur revenu dans le temps. Durant les années d'euphorie financière, les universitaires et les cadres de l'administration ont par exemple doublé, voire triplé leur niveau de vie, qui est ensuite redescendu presque aussi rapidement jusqu'à son niveau antérieur.

Même les secteurs les plus modernes de l'économie ne sont pas à l'abri des contradictions naissant des exigences de la modernisation, et la manière dont est affecté l'ensemble du système de relations professionnelles en fournit un exemple important. Le gouvernement a introduit un Accord National pour l'Evolution de la Productivité qui correspond à une offensive en faveur d'une plus grande flexibilité dans l'organisation du travail. Le projet modernisateur du gouvernement implique là encore une remise en cause du modèle issu de la révolution : il s'agit en premier lieu de contrôler encore mieux la liberté d'association syndicale et le droit de grève. Il s'agit ensuite de revenir sur le droit de regard, assez largement théorique d'ailleurs, du syndicat sur l'organisation du travail. C'est pourquoi une réforme de la Loi Fédérale du Travail, dont la dernière mouture remonte à 1970, est en préparation. Avec les révisions des conventions collectives, le mouvement de dérégulation avance à grands pas, mais se heurte cependant à une difficulté qui est apparue lors de conflits récents comme celui de Volkswagen : les formes traditionnelles de contrôle et d'encadrement des salariés n'ont pas encore trouvé de substitut moderne et l'on continue à y recourir en cas de tensions sociales.

SUR LE FIL DU RASOIR

Depuis deux ou trois ans, le Mexique faisait figure de modèle, comme en fait foi l'énumération de quelques titres de la presse internationale : "Sortie de crise au Mexique" (*Le Monde* du 5/12/89), "Mexique, une nouvelle ère économique" (*Business Week* 12/11/90), "Il y a de la vie après la dette" (*Financial Times* 26/11/90), "Mexico : retour à meilleure fortune" (*Paribas Conjoncture*, février 91), et enfin "La résurrection du Mexique" (*Le Monde*, 18/6/92). La conclusion du Traité de Libre Echange avec le Canada et les Etats-Unis, même si elle n'a pas été ratifiée, semblait venir confirmer cette vision. Tout récemment, l'optimisme s'est progressivement teinté d'inquiétude : "Le déficit envoie un signal d'alarme" (*Financial Times*, 20/11/92), "Ce qui coince vraiment au Mexique" (*Newsweek*, 10/5/93), et enfin : "Les Mexicains condamnés à poursuivre une politique de rigueur" (*Les Echos*, 24/5/93).

Les éléments permettant de comprendre cette volte-face sont apparus tout au long de cette étude : le modèle de croissance mexicain doit évoluer sur une ligne de crête étroite, car il est soumis au feu croisé des tensions économiques-externes et sociales-internes. Ce sont les premières qui émergent d'abord, sous la forme d'un déficit commercial croissant. Mais ce sont les secondes qui risquent à terme de fragiliser l'entreprise de modernisation du Mexique. Son déficit social le plus important réside sans doute dans son incapacité à offrir des emplois et des perspectives d'amélioration du niveau de vie à une population active, jeune et en rapide croissance.

Ces difficultés prévisibles ne doivent pas faire oublier l'atout fondamental dont dispose le Mexique, en raison des relations de voisinage privilégiées qu'il entretient avec son puissant voisin du Nord : c'est une carte que ne peuvent jouer de la même manière les autres pays latino-américains. Et cette relation est d'ailleurs réciproque, dans la mesure où les Etats-Unis ne pourraient sans réagir laisser le Mexique s'enfoncer dans une nouvelle crise socio-économique qui remettrait en péril la stabilité relative de l'ensemble de l'Amérique latine.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACEVEDO A.J. (1990) - "El nuevo papel de México en la región norteamericana : el caso de la industria automotriz" in ANGUIANO.
- ANGUIANO A. (coord.) (1990) - La modernización de México, UAM-Xochimilco México.
- ANGUIANO A. (1990) - "Crisis política, modernización y democracia" in ANGUIANO.
- ARTEAGA A. (1985) - "Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz" in GUTIERREZ GARZA E.
- CASAR J., MARQUEZ C., MARVAN S., RODRIGUEZ G. et ROS J. (1990) - La organización industrial en México, Ed. Siglo XXI, México.
- CASAR J. (1991) - "La competitividad de la industria manufacturera mexicana 1980-1990", Document de travail ILET, México.
- CEPAL (1991) - "La iniciativa para las Americas : un examen inicial", Comercio exterior, vol. 41, n°2, México, février.
- DORNBUSCH R. (1988) - "México: estabilización, deuda y crecimiento", El Trimestre económico n°220, 4ème trimestre.
- DROUVOT H., HUMBERT M., NEFFA J. & REVEL-MOUROZ J. (1992) - Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique latine, Institut des Hautes Etudes de l'Amérique latine.
- DURAND M. (1987) - La tourmente mexicaine, Ed. La Brèche.
- DURAND M. (1988) - "Dettes extérieures et régime d'accumulation", Problèmes d'Amérique Latine n°88, 2ème trimestre.
- EJEA G. GARRIDO C. & LERICHE C. (1992) - "Aspectos financieros del cambio estructural". El Cotidiano n°50.
- FAUX J. & LEE T. (1992) - The Road to the North American Free Trade Agreement : Laissez-Faire or a Ladder Up ?, Economic Policy Institute, Washington, mimeo 35p.
- GILLY A. (1990) - "El régimen mexicano en su dilema" in ANGUIANO.
- GITLI E. (1987) - Exportaciones manufactureras, fuga hacia adelante, El Cotidiano n°20.
- GITLI Eduardo, ROCHA Juan (1989) - "La inversión extranjera directa y el modelo exportador mexicano de los ochenta" in LECHUGA J. & CHAVEZ F.
- GUILLEN ROMO H. (1984) - Orígenes de la crisis en México 1940/1982, Ed. Era, México.
- GUTIERREZ GARZA E. (coord.) (1985) - Testimonios de la crisis
1. Reestructuración productiva y clase obrera, Ed. Siglo XXI, México.
- HERNANDEZ LAOS E. (1990) - "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México", Investigación Económica n°191, México, janvier-mars.
- HUFBAUER G. & SCHOTT J. (1992) - North American Free Trade : Issues and recommendations, Institute for International Economics, Washington.

- HUSSON M. (1989) - "La politique économique du gouvernement mexicain", Problèmes d'Amérique Latine n°92, 2ème Trimestre.
- HUSSON M. (1990a) - "Los párametros de la economía mexicana" in ANGUIANO.
- HUSSON M. (1990b) - Une reprise coûteuse, Problèmes d'Amérique Latine n°96 2ème Trimestre.
- HUSSON M. (1992) - "La « maquiladorisation » de l'industrie mexicaine", in DROUVOT et alii.
- KRUGMAN P. (1992) - "L'émergence des zones régionales de libre-échange : justifications économiques et politiques", Problèmes économiques n°2289, 2 septembre.
- LECHUGA J. & CHAVEZ F. (coord.) (1989) - Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988, UAM Azcapotzalco México.
- MATTAR J. & SCHATAN C. (1993) - "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", Comercio exterior, vol.43, n°2, février.
- MOUHOUD E.M. (1989) - Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales, Revue d'Economie Politique n°99 Jan-Fév.
- OCDE (1992) - Mexique, Etudes économiques de l'OCDE.
- PERES NUÑEZ W. (1990) - L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine, OCDE Paris.
- ROJAS NIETO J.A. (1989) - "México : una industria en severa transición", El Cotidiano n°31.
- SALINAS DE GORTARI C. (1992) - "Negociación trascendental para el futuro de México", Comercio exterior, vol.42, n°9, septembre, supplément.
- TEN KATE A. (1992) - "El ajuste estructural de México : dos historias diferentes", Comercio exterior vol.42, n°6, México, juin.
- UNGER K. & SALDAÑA L.C. (1989) - "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas", El Trimestre Económico n°222 Avril-Juin.
- VALENZUELA FEIJOO J. (1986) - El capitalismo mexicano en los ochenta, Ed. Era México 1986
- VELASCO ARREGUI E. (1990) - "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias manufactureras de México y estados Unidos : 1970-1985" in ANGUIANO.
- VEGA CANOVAS G. (1991) - México ante el libre comercio con América del Norte, El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México, México, 505 p.
- VELASCO ARREGUI E. (1990) - "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias manufactureras de México y Estados Unidos : 1970-1985" in ANGUIANO.