

**“Efectos de la apertura comercial en la manufactura mexicana, 1980-1998”,
Investigación Económica. Facultad de Economía, UNAM. Núm. 230. Octubre-
diciembre, 1999. México. Pp. 55-82.**

Eduardo Loría¹

*A la memoria de Norton Loría
Mayo 1990-julio 1999*

Resumen

El objetivo central de este trabajo consiste en evaluar empíricamente los efectos que la apertura comercial ha tenido exclusivamente en la industria manufacturera mexicana en el periodo 1980-1998, a través del análisis conjunto de la evolución de tres indicadores cruciales del desarrollo: crecimiento económico, empleo y balanza comercial.

Los resultados nos llevan a afirmar que la apertura comercial iniciada en 1985, hasta ahora, si bien ha tenido consecuencias positivas en la productividad y eficiencia productiva del sector, no ha generado los resultados positivos que argumenta el paradigma ortodoxo para el conjunto de la manufactura mexicana. En específico, no ha resuelto el principal problema que restringe el crecimiento económico desde hace varias décadas: el alto impacto negativo del crecimiento industrial en la balanza comercial, que, indefectiblemente, ha conducido a las recurrentes crisis de balanza de pagos.

El estudio tiene un enfoque eminentemente macroeconómico, por lo que no profundiza en el análisis microeconómico de organización industrial ni de políticas industriales específicas, aunque presenta elementos útiles para tales propósitos.

¹ Facultad de Economía, UNAM. Agradezco los comentarios de Gerardo Fujii, Enrique Dussel y de un árbitro de la revista, así como a Leobardo de Jesús, Luis Brito y Javier Paredes por el apoyo estadístico y la captura de los borradores. Por supuesto que la responsabilidad absoluta de este trabajo es mía. Una versión preliminar se presentó en el *Seminario Internacional sobre Integración Económica Regional*. Madrid, España, 28 y 29 de mayo de 1997.

Este trabajo forma parte del proyecto de investigación *El problema del empleo en México a partir de Eudoxio: Modelo macroeconómico de la economía mexicana*. PAPIIT No. IN303197, DGAPA, UNAM. Correo electrónico: eduardol@servidor.unam.mx

INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios, la ciencia económica ha considerado como punto central del análisis teórico y de la discusión de política las implicaciones del comercio exterior en todas las variables económicas, pero sobre todo en el crecimiento y desarrollo.

Se ha aceptado que el libre comercio es un factor que estimula el crecimiento a través de distintas vías y de distintas relaciones causales, desde *El origen de la riqueza de las naciones* de Smith hasta los argumentos convencionales generales de la teoría pura del comercio exterior de Heckscher y Ohlin, y en algunas de sus aplicaciones recientes (referidas al análisis de la globalización), sobre todo a partir de la nueva teoría del crecimiento económico que arranca –entre otros– con Romer y Lucas en la segunda mitad de los años ochenta. Para Smith, por ejemplo, este efecto ocurre porque el libre comercio amplía el tamaño del mercado doméstico, eleva la escala de producción y contrarresta el problema de saturación interna de la inversión y caída de las ganancias. Para Ricardo, el comercio evitaba llegar al angustioso estado estacionario debido a que atenuaba y, eventualmente, hacía desaparecer el problema de la renta de la tierra, además de que estimulaba la especialización productiva mundial, con lo cual reducía los precios internacionales de bienes y factores. Marx consideraba, por su parte, al comercio exterior como un factor muy importante de expansión del capitalismo porque contrarrestaría la tendencia decreciente de la tasa de ganancia al estimular la cuota de plusvalía debido al abaratamiento de los elementos de los capitales constante y variable, y porque permitiría la penetración de mercancías a otros mercados a un precio superior a su valor (Marx, 1985: 230-239). Para J. S. Mill existía la idea de que el libre comercio generaba externalidades positivas, crecimiento y, por tanto, progreso, por el simple hecho de que el intercambio de bienes y factores provoca transferencia de experiencias, intercambio cultural y, sobre todo, *know how*; en consecuencia, propicia un ambiente creativo y competitivo que favorece la innovación en los negocios y estimula el crecimiento.

De acuerdo con la hipótesis neoclásica del comercio internacional, que en su versión moderna arranca con el planteamiento de Heckscher y Ohlin, el grueso de los países que participan en el libre comercio se benefician de él, sin importar las diferencias en los niveles de desarrollo económico ni los productos que se intercambian; incluso llega al extremo de plantear que cuando una economía se protege (con política comercial) y no participa plenamente en el comercio, sufre una pérdida irreparable de bienestar por partida doble: *a*) porque detiene la tendencia natural a que lleva el equilibrio competitivo en términos de la tendencia a la especialización productiva (lo cual genera un excedente ilegítimo del productor); y *b*) porque los consumidores, al pagar precios superiores a los competitivos, incurren en una pérdida de su excedente (excedente del consumidor).

A pesar de este caudal de ideas en favor del libre comercio, entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y los años setenta fue polémico para los economistas considerar al libre comercio como fuente de la desigualdad entre naciones con distinto grado de desarrollo.² Así, en el transcurso de varias décadas, la confrontación de proteccionismo y libre

² De hecho, las posturas proteccionistas son mucho más viejas y se pueden detectar desde el mercantilismo del siglo XVI. Posteriormente, el neomercantilismo, el estructuralismo y la teoría de la dependencia en las décadas pasadas recuperaron la noción de que el libre comercio intensificaba los añejos problemas estructurales.

comercio tendió a centrarse en discutir si la integración económica disminuía o ampliaba la capacidad de crecimiento y desarrollo de las economías y, por tanto, si reducía las disparidades de crecimiento económico entre las naciones. En los últimos años —y en términos más específicos— el punto central ha girado alrededor de lo que se ha llamado efectos de convergencia o divergencia asociados al libre comercio en el crecimiento per cápita de economías de distinto grado de desarrollo.

Los economistas neoclásicos son partidarios de la primera hipótesis, mientras que los que abogan por la importancia determinante de los aspectos económicos estructurales claramente se han inclinado por afirmar que el libre comercio genera divergencia, la cual —al sumarse a los saldos históricos de atraso de las economías pobres— determina una situación dinámica de mayor subdesarrollo y subordinación.

Desde fines de los años ochenta, gracias a la combinación de la caída del socialismo real como alternativa al capitalismo subdesarrollado y a la emergencia del *Consenso de Washington* como el paradigma básico de política a seguir por los países atrasados, ha predominado ampliamente la hipótesis neoclásica, y la mayoría de la literatura reciente sobre el crecimiento económico³ se ha abocado a demostrar teórica y empíricamente los efectos positivos de largo plazo del libre comercio sobre la productividad total de los factores y, en consecuencia, sobre el crecimiento per cápita.

Uno de los trabajos más recientes que compila estudios diversos con la misma conclusión —aun al utilizar metodologías distintas— es el de Edwards (1998), quien también comprueba esta hipótesis para una muestra de 93 países con diferente grado de desarrollo. Esta relación causal se explica por la confluencia de varios factores, como la mayor capacidad de absorber tecnología y conocimiento del exterior, el efecto de difusión tecnológica de los sectores vinculados al sector externo del resto de la economía, la eliminación de sectores rentistas (*rent seeking sectors*) y corruptos que se benefician del proteccionismo por diversas vías y la notable reducción de ineficiencia del sector exportador y de los productores para el mercado interno.

En ese sentido, al eliminar las distorsiones y las externalidades negativas asociadas con el proteccionismo, al tiempo de elevarse la competitividad, se generan efectos positivos en la productividad total de los factores que, en la teoría neoclásica del crecimiento, son componentes cruciales de la expansión económica de largo plazo.

Para el caso de México se encuentran varios trabajos empíricos⁴ que demuestran la existencia de un importante efecto expansivo en la productividad total de los factores, a partir del proceso de apertura comercial de los años ochenta, pero no necesariamente en la ocupación ni en otra variable de igual o mayor importancia.

El objetivo central de este trabajo consiste en evaluar empíricamente los efectos que la apertura comercial ha tenido exclusivamente en la industria manufacturera mexicana en el periodo 1980-1998, a través del análisis conjunto de la evolución de tres indicadores cruciales del desarrollo: crecimiento económico, empleo y balanza comercial.

³ Entre los autores más influyentes se encuentran Romer, Lucas, Grossman y Helpman y Barro y Sala-i-Martin.

⁴ Entre otros, los de Loría (1995), Castañeda *et al.* (1999), Casares (1999) y Heath (1998).

Los resultados nos llevan a afirmar que la apertura comercial iniciada en 1985, hasta ahora, si bien ha tenido consecuencias positivas en la productividad y eficiencia productiva del sector, no ha generado los resultados efectivos que argumenta el paradigma ortodoxo para el conjunto de la manufactura mexicana. En específico, no ha resuelto el principal problema que restringe el crecimiento económico desde hace varias décadas: el alto impacto negativo del crecimiento industrial en la balanza comercial, lo que, indefectiblemente, ha conducido a las recurrentes crisis de balanza de pagos.

El estudio tiene un enfoque eminentemente macroeconómico, por lo que no profundiza en el análisis microeconómico de organización industrial ni de políticas industriales específicas, aunque presenta elementos útiles para tales propósitos.

I. LA APERTURA COMERCIAL: EFECTOS EXPANSIVOS

1. Algunas advertencias metodológicas

Medir y, más aún, evaluar los efectos múltiples que se derivan de los hechos económicos (considerados aislados para fines analíticos y de política) no es tarea fácil. En general, las políticas y las perturbaciones operan con rezagos temporales diversos y con efectos también múltiples sobre otras variables (aparentemente no involucradas); todo ello impide ver con claridad, y en forma directa y única, relaciones causales inmediatas. Por estas razones, en la ciencia económica, cuando interesa analizar la dinámica de una variable, por simplicidad generalmente se supone que todo lo demás permanece constante, lo que impide incorporar otros eventos que pueden tener incidencia en el fenómeno a estudiar.⁵

Conviene hacer una última advertencia previa que ayude al estudio de fenómenos que continúan, como en el caso de la apertura comercial: para analizar los hechos económicos con mayor precisión y certeza es más pertinente (menos arriesgado) hacerlo después de que han transcurrido muchos años. En este sentido, la fase de integración económica a la que asistimos, además de que todavía es un fenómeno demasiado joven, aún tiene variaciones y consecuencias, lo que impide comprenderlo perfectamente y, más aún, llegar a conclusiones definitivas. Lo más que podemos hacer es hilar, con el mayor rigor posible, algunos hechos que den idea de los efectos hasta ahora generados, así como de las posibles direcciones.

De esta manera, los múltiples cambios estructurales que viene experimentando la sociedad (no solamente la economía) mexicana desde mediados de los años ochenta –en particular con la fuerte recesión de 1995– dificultan las disecciones causales asépticas que guían a conclusiones categóricas.

⁵ De algún modo, los modelos estructurales multiecuacionales tratan de solventar estas limitaciones al representar con mayor o menor detalle (es decir, con más o menos ecuaciones de comportamiento) el sistema económico conjunto motivo de estudio. A pesar de ser coautor de un modelo de este tipo (Castro, Loría y Mendoza, 1997), por las especificidades propias de este artículo, recurro a técnicas estadísticas más sencillas, que permiten, a través del uso de ecuaciones diferenciales, evaluar los efectos que aquí interesan con un alto grado de precisión y así conseguir los objetivos propuestos.

A pesar de todo ello, es posible y –más aún– necesario caracterizar los efectos que se han asociado (generado o intensificado) con la apertura comercial iniciada en 1985 y consolidada con el TLC.⁶

2. Efectos cuantitativos

Es indudable que la apertura comercial ha provocado –a niveles sin precedente– una enorme elevación de los flujos comerciales de México, lo cual no debe sorprender debido a que ése es justamente su objetivo. Como consecuencia de este proceso, la economía mexicana rápidamente ha ganado gran peso en el comercio mundial y ahora es una potencia exportadora de manufacturas. Por ejemplo, entre 1990 y 1994 las exportaciones no petroleras mexicanas medidas en dólares corrientes fueron las que más crecieron en todo el mundo al observar una elevación de 81%, sólo superadas por Singapur (84%), Hong Kong (85%) y China (97.5%). Esta evolución destaca aún más al compararla con la que tuvieron varias superpotencias comerciales como Japón (38%), Taiwan (33%), Corea del Sur (48%), Estados Unidos (28%) y Alemania (-6%) (Banco de México, 1995).

Otra manera de ver la dinámica espectacular que ha tenido el comercio exterior mexicano es a través de la suma de importaciones y exportaciones de mercancías como proporción del PIB, que pasó de representar 24% en 1985 a casi 60% en 1998. Por otro lado, la suma de esas dos variables en 1994 fue de \$140,228 millones de dólares (mdd) y en 1998 llegó a \$242,743 mdd; es decir, hubo un aumento de poco más de 73%. Tan sólo entre 1994 y 1998 el valor total de exportaciones de mercancías (incluyendo maquiladoras) creció casi en 93.2% (de \$60.8 mil a \$117.5 mil mdd).

De igual manera (a través del cuadro 1) se puede corroborar este impresionante desempeño al comparar la dinámica de México, Canadá y el resto del mundo para el periodo octubre 1990-octubre 1998.⁷

CUADRO 1
COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO, CANADÁ
Y EL MUNDO, 1990-1998¹

OCTUBRE DE	MÉXICO	Δ%	CANADÁ	Δ%	MUNDO	Δ%
1990	5,971	–	16,161	–	82,705	–
1996	12,750	13.47	25,633	7.99	118,892	6.23
1998	16,192	12.69	29,990	8.16	144,865	10.38

1998/1990	13.28	8.03	7.25
-----------	-------	------	------

⁶ Como se sabe, la reciente estrategia de apertura externa comenzó con la liberalización unilateral de importaciones y el ingreso al GATT en 1986, así como la llegada a su fase de maduración con el TLC, que estableció reciprocidades con los países miembros.

⁷ Sólo se tomó el dato de octubre debido a que presenta los niveles comerciales mensuales más altos de todo el año.

¹ Suma de exportaciones más importaciones totales.

Nota: Las cifras se expresan en millones de dólares corrientes y las variaciones en tasas medias de crecimiento.

Fuente: <http://lanic.utexas.edu/cswht/tradeindex.html>, 5 de julio de 1999.

Otro hecho relevante e incontrovertible es el cambio dramático que en poco más de quince años ha sufrido la composición de las exportaciones totales de México en virtud de que el petróleo —con mucho— dejó de ser el rubro principal de ingresos por exportaciones. En efecto, mientras que en el periodo 1981-1983 el petróleo crudo y el gas natural aportaban el 72% de las exportaciones y la manufactura el 19% (Salomón, 1996: 882), en 1998 esta última contribuyó con el 90.2% y el petróleo sólo con el 6.1%. El 3.7% restante correspondió a las exportaciones agropecuarias y extractivas (Banco de México, 1999: 52).

Por otro lado, a pesar de que durante 1998 se padeció la crisis financiera global más severa desde la década de los treinta y que en consecuencia afectó profundamente la dinámica del comercio, del producto y de las finanzas mundiales, el valor de las exportaciones mexicanas no petroleras aumentó 11.3%, una de las tasas más elevadas del mundo.⁸

A favor de esta línea de argumentación, por último, se encuentra otro hecho incontrovertible relativo a la evolución del valor total de las exportaciones mexicanas comparadas con el de las economías más grandes de Sudamérica.⁹ Para tal fin, si se considera a 1985 como año base, se tiene que las exportaciones totales de Argentina, Brasil, Chile y México fueron de \$8,396, \$25,693, \$3,823 y \$21,664 mdd respectivamente; es decir, las exportaciones mexicanas fueron 2.6 veces superiores a las de Argentina, 0.8 veces las de Brasil y 5.7 a las de Chile. En 1996 esas cifras cambiaron de manera considerable: \$23,800, \$48,000, \$15,325 y \$96,000 mdd, que hicieron que la exportación total de México fuera, entonces, 4 veces superior a la de Argentina, 2 veces a la de Brasil y 6 veces a la de Chile.¹⁰

Este desempeño impresionante, lo es todavía más si tomamos en cuenta al menos tres factores adicionales:

a) el notable crecimiento que han observado las economías chilena y, aunque un poco menos, la argentina;¹¹

b) que Brasil desde los años setenta había entrado en una vigorosa fase de exportación de manufacturas de alto y mediano nivel tecnológico;¹²

⁸ “Considerando a los 24 países más destacados del comercio internacional, y que efectúan 4/5 partes de las exportaciones totales, solo uno de ellos, Filipinas, registró un crecimiento superior al de México” (Banco de México, 1999: 47-49).

⁹ Desde 1995 las autoridades económicas mexicanas utilizan con mucha frecuencia este expediente para fundamentar el éxito del cambio estructural que se inició en la década de los ochenta y, sobre todo, para validar la rápida recuperación económica después de la fuerte recesión de 1995.

¹⁰ Datos tomados de CEPAL (1997). Resalta que, durante 1998, el valor de las exportaciones totales de México (incluyendo la dramática caída en valor de 36.9% de las petroleras) creció en 6.4%, frente a -7.8 de Japón, -1.3 de Estados Unidos, -12 de Chile, -3.3 de Brasil y -1.1 de Argentina (Banco de México, *ibid.*: 49), lo cual seguramente eleva las proporciones señaladas.

¹¹ Entre 1981 y 1990 la primera creció anualmente al 3.0% y entre 1991 y 1996 al 7.0%, mientras que México en 1.9 y 2.0 respectivamente (CEPAL, *op. cit.*) Si bien Argentina no creció en la década anterior (-0.3% promedio anual), hasta 1997 lo había hecho en más del doble que México (4.7%).

c) la economía mexicana multiplicó su capacidad de exportación de manufacturas en un contexto interno poco propicio, ya que entre 1989 y 1994 creció notablemente la demanda interna y se sobrevaluó sistemáticamente el tipo de cambio real.¹³

Estos hechos estarían indicando que otros factores de competitividad internacional evolucionaron de una manera aún más espectacular, que superaron con creces los efectos referidos,¹⁴ sobre todo el que se refiere a que, aun en presencia de recesión interna, se generaron importantes economías, básicamente en el sector exportador. Esta paradoja apoyaría —en principio— la hipótesis del *dualismo económico*, que plantea la coexistencia de un sector moderno (muy dinámico, minoritario y principalmente vinculado al mercado mundial) y un sector tradicional (de baja productividad y lento crecimiento, orientado a la economía doméstica). La aceptación de esta hipótesis bien puede contribuir a explicar los hechos anteriores.¹⁵

II. LA APERTURA COMERCIAL. EFECTOS CUALITATIVOS

1. La naturaleza del déficit comercial endémico

En el apartado anterior se han destacado exclusivamente los efectos expansivos sobre el volumen comercial derivados de la apertura comercial, por lo que ahora conviene analizar primero los efectos cualitativos generales para después medir y evaluar los efectos particulares sobre nuestras variables de interés.

Al observar la dinámica del saldo comercial de toda la economía a nivel de tres grandes divisiones, se aprecian de inmediato dos graves problemas estructurales de la economía mexicana que están presentes al menos desde 1950:¹⁶ a) el carácter endémico del déficit comercial, y b) que su explicación de raíz se encuentra en la industria manufacturera.

¹² De acuerdo con la hipótesis de “causación circular y acumulativa” (Kaldor, 1984 y 1989a y Myrdal, 1959), una economía exportadora de productos industriales, una vez que tiene una ventaja inicial respecto a otros competidores, deberá ampliarla progresivamente debido a la concurrencia de varios factores dinámicos como: la existencia de rendimientos crecientes; la superación de los “costos de entrada” más la consolidación de el posicionamiento y generación de ventajas adicionales por “barreras a la entrada” y economías de aprendizaje. Bajo esta hipótesis, lo normal es que la economía brasileña ampliara su participación y que la economía mexicana, cuando mucho, la mantuviera más o menos constante. Sin embargo, los datos indican lo contrario. En este último sentido, González y Díaz (1996: 874 y 875) señalan que en 1980 Brasil era el país latinoamericano con la mayor participación de exportaciones en el mercado de la OCDE, con un coeficiente de 1.67; México le seguía con 1.0 y Chile con 0.40%. Singapur, Taiwan y Corea tenían 0.55, 1.7 y 1.39% respectivamente. En 1993 la participación de México llegó a 2.33, sólo superada por Taiwan con 3.15; Brasil cayó a 1.28, lo mismo que Chile a 0.37; mientras que Singapur y Corea llegaron a 1.56 y 2.47%.

¹³ En efecto, en ese periodo la demanda privada interna (consumo e inversión) creció más que el PIB (26.79% contra 20.85%), lo cual, en principio, debería haber deprimido las exportaciones por la operación del *efecto absorción*. Por su parte, el tipo de cambio real se apreció en 21.2% (véase cuadro 3).

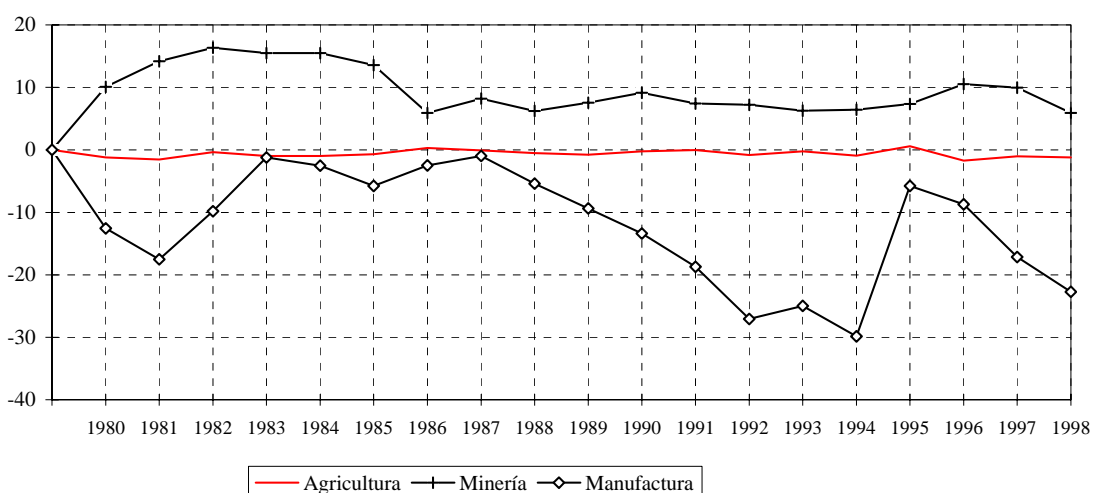
¹⁴ El análisis de esta combinación de efectos, así como de las fuentes y los determinantes de la competitividad internacional, rebasan el objetivo del trabajo y merecen una investigación propia.

¹⁵ Para ver una formalización del dualismo y los efectos diferenciados de la apertura comercial, consúltese Loría, 1999.

¹⁶ Este punto en particular se desarrolla en Loría y Fujii, 1997.

Ambos fenómenos destacan con claridad en la gráfica 1, donde se muestra que, a diferencia de las otras dos grandes divisiones (agricultura y minería), la manufactura ha presentado desequilibrios sistemáticos que se han vuelto crecientes con la apertura comercial en 1986 con la reanudación del crecimiento después de la fuerte contracción de 1995.

GRÁFICA 1
BALANZA COMERCIAL POR GRAN DIVISIÓN, 1980-1998
(miles de millones de dólares)



En efecto, para los diecinueve años en cuestión la manufactura en su conjunto ha presentado déficits permanentes, destacando que sólo en los años de recesión (1982-1983, 1986-1987 y 1995) este saldo comercial negativo se ha reducido, pero nunca se ha tornado superavitario, a diferencia de lo que ha ocurrido con el resto de la economía mexicana que sí ha logrado corregir la posición deficitaria característica de las fases de crecimiento. Esto indicaría que en la manufactura existen insuficiencias productivas muy serias manifestadas en enormes requerimientos de importaciones por unidad de producto, situación que no ha logrado cambiar de manera importante a pesar de que se devalúe el tipo de cambio, y el sector desacelere (o reduzca) su producción.¹⁷ Tal característica es crucial en la definición de la política económica nacional global y de la política industrial en particular, porque indica que la devaluación real del tipo de cambio es ineficiente (o por lo menos insuficiente) para corregir el tradicional déficit comercial del sector, así como también lo es la contracción de la demanda interna. En consecuencia, la naturaleza del desequilibrio comercial del conjunto de la economía, en específico de la manufactura, reside principalmente en las características de su estructura productiva y en la forma como se ha vinculado al mercado mundial, más que en un exceso de demanda interna, por lo que los

¹⁷ Véase el cuadro 3, en el que se muestra como en 1993, aún con caída real en su nivel de actividad de 7%, su déficit externo fue superior (casi en el doble) al del conjunto de la economía, igual que en 1995.

programas de ajuste que concentrados en contraer la demanda, en esencia, no resuelven el problema e, incluso, podrían acentuarlo al exigir que el sector se vincule todavía más a la dinámica de la producción mundial, particularmente de Estados Unidos. En ese sentido, habrá que aceptar que la manufactura mexicana ya constituye una fase más (eslabón) de la estructura de la oferta –más que de la demanda– de ese país.

La caracterización anterior se corrobora en el cuadro 2 la composición de las importaciones totales, donde la mayor parte corresponde a bienes intermedios y de capital que, lógicamente, son para la producción manufacturera. En conjunto, ambos tipos de importaciones, desde 1995, han representado poco más del 90%, por lo que el restante 7.4-8.8% se ha asociado a la evolución de la demanda final.

Como puede observarse, las importaciones de bienes de consumo son muy sensibles al tipo de cambio real,¹⁸ por lo que para un año de subvaluación como 1985 representaron el 6% del total, y para años de sobrevaluación como 1990 y 1994, alrededor del 12%. De este modo, no obstante que duplicaron su contribución porcentual, debido a su volumen relativo, no se encuentra en ellas la razón principal del desequilibrio comercial endémico de la economía mexicana.

CUADRO 2
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES POR SECTOR Y
POR TIPO DE BIEN, 1985-1998 (Millones de dólares)

	1985	%	1990	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%
IMPORTACIONES TOTALES	18,359.1	100.0	41,593.3	100.0	79,345.9	100.0	72,453.1	100.0	89,468.8	100.0	109,808	100.0	125,242	100.0
Maquiladoras	3,826.0	20.8	10,321.4	24.8	20,466.2	25.8	26,178.8	36.1	30,504.7	34.1	36,332	33.1	42,557	34
No maquiladoras	14,533.1	79.2	31,271.9	75.2	58,879.7	74.2	46,274.3	63.9	58,964.1	65.9	73,476	66.9	82,685	66
POR TIPO DE BIEN														
1. Consumo	1,081.7	5.9	5,098.5	12.3	9,510.4	12.0	5,334.7	7.4	6,656.8	7.4	9,326	8.5	11,108	8.87
2. Intermedios	14,112.6	76.9	29,705.1	71.4	56,513.7	71.2	58,421.1	80.6	71,889.6	80.3	85,366	77.7	96,805	77.3
Maquiladoras	3,826.0	20.8	10,321.4	24.8	20,466.2	25.8	26,178.8	36.1	30,504.7	34.1	36,332	33.1	42,557	34.0
No maquiladoras	10,286.6	56.0	19,383.7	46.6	36,047.5	45.4	32,242.3	44.5	41,384.9	46.2	49,034	44.6	54,248	43.3
3. Bienes de capital	3,164.8	17.2	6,789.7	16.3	13,321.7	16.8	8,697.3	12.0	10,922.4	12.2	15,116	13.8	17,329	13.8

Fuente: Comercio Exterior (1997)
Banco de México (1997). <http://www.banxico.org.mx>
Márquez (1999).

2. Fisiología de la devaluación

¹⁸ De acuerdo con Castro, *et al.* (1997), para el periodo 1970-1996 esa elasticidad era de 1.34, mientras que la de bienes intermedios de 0.42 y las de capital de 0.46.

Por su gran importancia, conviene analizar el proceso que sigue a las devaluaciones (apreciaciones) cambiarias en una economía como la mexicana. Cuando se deprecia la paridad real, invariablemente se genera un efecto inflacionario inmediato debido a la gran cantidad de insumos productivos importados que requiere la oferta manufacturera doméstica y que, además, son insustituibles. Al extenderse la inflación a todo el sistema económico, y partiendo del hecho de que los salarios nominales son fijos, se generan efectos redistributivos que contraen la demanda interna. Esta última consecuencia podría evitarse si y sólo si ante la devaluación los bienes nacionales no se encarecieran y, además, se efectuara una plena sustitución de los bienes importados; en este caso particular, el *efecto ingreso* (demanda) de la devaluación sería nulo y el *efecto sustitución* (oferta) pleno. Sólo así la devaluación tendría un efecto altamente expansivo sobre el producto, el empleo y de cambio de signo de la balanza comercial.

El verdadero problema de la manufactura mexicana es que por su insuficiencia (desarticulación) productiva, el *efecto sustitución* es muy escaso y menor que el *efecto ingreso*, por lo cual, aunque se reduzcan la demanda y la oferta internas, hay una proporción muy alta de importaciones que no puede eliminarse.

Mientras que, en general, el resto de la economía (agricultura y minería, de acuerdo con la clasificación que usamos) logra corregir su saldo comercial, bien sea porque opera un fuerte *efecto sustitución* o porque el *efecto ingreso* reduce de manera importante la demanda de importaciones, en la manufactura mexicana ninguna de estas dos circunstancias se observa hasta ahora.

Esta argumentación (válida en la recesión), en las fases de crecimiento (que invariablemente se han acompañado de apreciación cambiaria) opera con mayor fuerza, en virtud de que el *efecto sustitución* prácticamente desaparece (incluso puede volverse negativo), por lo que las importaciones (básicamente de bienes intermedios y de capital) crecen en forma explosiva. En este fenómeno puede encontrarse gran parte de la explicación del escaso crecimiento que difunde al resto de la economía el dinamismo de las exportaciones manufactureras, así como la explicación del déficit comercial que le impone al resto de la economía mexicana.

CUADRO 3
MÉXICO: BALANZA Y APERTURA COMERCIALES, TIPO DE CAMBIO
REAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO, 1980-1998

AÑO	EXPORT. NETAS (X-M) ¹		A. COM. ²	TCR ³	CRECIMIENTO PIB	
	TOTAL	MANUF.			MANUF.	TOTAL
1980	-3,829.5	-12,570.2	0.40	0.99	5.8	8.7
1981	-4,852.8	-17,522.2	0.14	0.91	6.4	8.5
1982	6,196.5	-9,801.9	0.00	1.42	-2.7	-0.6
1983	13,290.9	-1,234.3	0.00	1.51	-7.8	-3.5
1984	12,031.6	-2,513.9	0.16	1.33	5.0	3.4
1985	7,130.7	-5,778.5	0.65	1.34	6.1	2.2
1986	5,020.0	-2,473.7	0.72	1.75	-5.3	-3.1
1987	8,787.0	-956.5	0.73	1.74	2.9	1.7
1988	2,610.0	-5,410.3	0.78	1.39	3.0	1.3
1989	405.0	-9,348.7	0.86	1.32	6.0	4.2
1990	-882.0	-13,360.6	0.86	1.26	5.2	5.1
1991	-7,279.0	-18,718.7	0.91	1.15	3.7	4.2
1992	-15,934.0	-27,065.3	0.89	1.05	1.8	3.6
1993	-13,481.0	-24,955.3	0.78	1.00	-7.0	2.0
1994	-18,464.0	-29,826.3	0.89	1.04	4.1	4.5
1995	7,089.0	-5,772.6	0.90	1.50	-4.9	-6.2
1996	6,531.0	-8,706.2	0.90	1.36	10.9	5.2
1997	624	-17,161.0	0.91	1.25	9.9	6.8
1998	-7,742	-22,733.5	0.91	1.23	7.2	4.8

¹ Miles de millones de dólares.

² Porcentaje de las importaciones libres de permiso previo respecto al total.

³ Promedio anual, 1993=1. $TCR = TCN * (P_{EU} / P_{MEX})$

Fuente: cálculos propios basados en Castro, Loría y Mendoza, *op. cit.* y CIEMEX-WEFA, *op. cit.*, así como todos los demás cuadros y gráficos. Las series se han calculado con la nueva base 1993 de INEGI.

CUADRO 4
MANUFACTURA: PRODUCCIÓN REAL Y EMPLEO
1980-1998

AÑO	PIB	EMPLEO ¹
1980	167,548.5	3,063.6
1981	178,637.5	3,214.3
1982	173,609.0	3,146.4
1983	158,990.7	2,903.3
1984	167,057.9	2,964.7
1985	177,961.2	3,072.9
1986	168,067.9	3,005.0
1987	172,365.3	3,022.9
1988	178,416.1	3,034.7
1989	192,500.9	3,168.0
1990	205,524.5	3,275.2
1991	212,578.0	3,307.1
1992	221,427.4	3,379.8
1993	219,934.0	3,309.7
1994	228,891.6	3,238.9
1995	217,582.0	3,066.7
1996	241,151.9	3,290.0
1997	265,174.6	3,494.7
1998	284,837.8	3,643.2

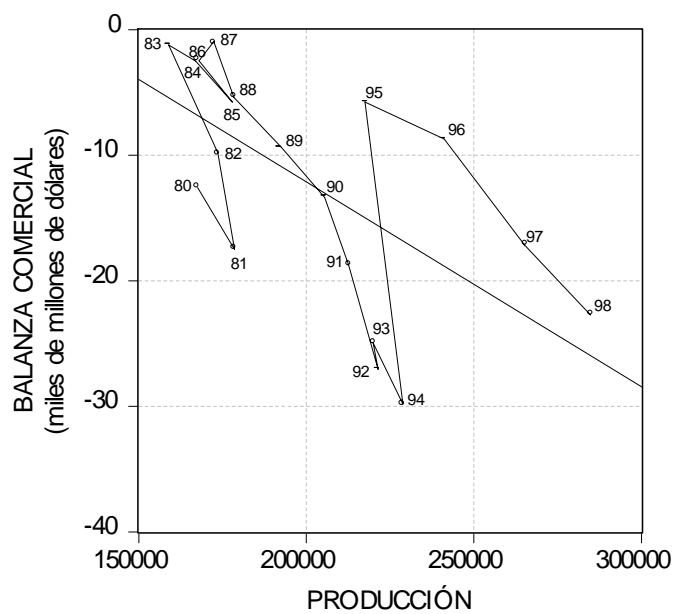
¹ Miles de personas.

Fuente: misma del cuadro anterior

3. Empleo, balanza comercial y crecimiento

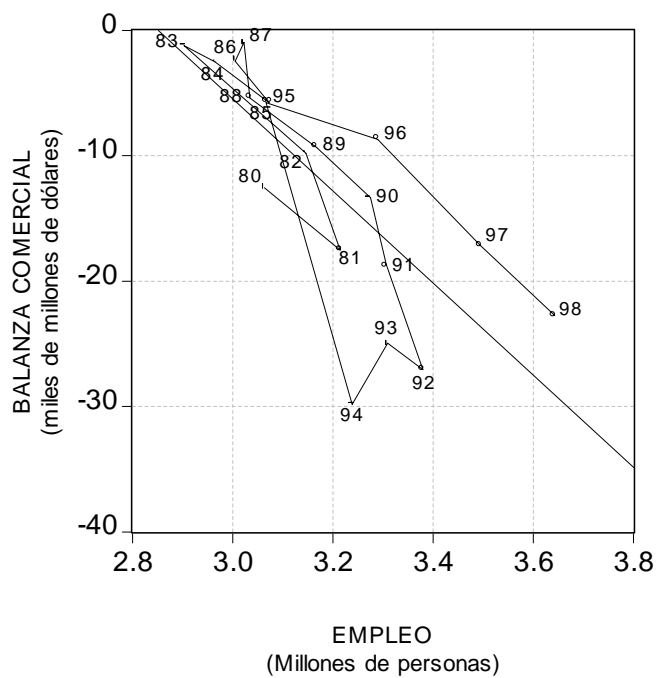
Para evaluar el efecto de la apertura comercial sobre el empleo, la balanza comercial y el crecimiento del conjunto de la manufactura mexicana, es conveniente partir del análisis detallado de las gráficas 2a y 2b las que, a través de diagramas de dispersión con ajuste lineal, presentan la evolución conjunta de esas variables y posibilitan la extracción de los siguientes análisis puntuales:

MANUFACTURA: BALANZA COMERCIAL Y PRODUCCIÓN, 1980-1998



GRÁFICA 2b

MANUFACTURA: BALANZA COMERCIAL Y EMPLEO, 1980-1998



1) Con toda claridad se aprecia que desde 1987 la manufactura mexicana ha seguido una clara trayectoria sureste:

a) en producción y desequilibrio comercial (con la excepción de las correcciones de 1993 y 1995), lo que implica que en esencia no se ha modificado la naturaleza del desequilibrio comercial con el inicio de la apertura en 1987; más aún, se incrementó dramáticamente entre 1987 y 1994;

b) en empleo y desequilibrio comercial, aunque con algunas diferencias interesantes. Entre 1990 y 1992 cada nueva ocupación se asoció a un mayor déficit externo; y entre 1992 y 1995 hubo una importante pérdida de empleos, tendencia que parece revertirse a partir de ese último año, pero acentuando la trayectoria sureste ya referida.

2) En ambas gráficas, se observa que el ajuste lineal es negativo y muy alto,¹⁹ lo que finalmente refleja la ausencia de cambios en la tendencia histórica analizada.

3) Con la finalidad de analizar más puntualmente el periodo de estudio, es conveniente dividirlo en dos, de acuerdo con la evolución del producto.

a) *Fases de expansión:*

Se detectan cinco fases y los siguientes aspectos relevantes (véase cuadro 5):

1) El crecimiento (Y) invariablemente ha generado déficits comerciales (BC).

2) Para medir con mayor precisión el tradicional *trade off* que existe entre BC e Y, utilizamos el coeficiente

$$T = \frac{d(BC)}{dY/Y}$$

que mide el impacto de un punto porcentual de Y sobre BC en miles de millones de dólares. Con el uso de este coeficiente es posible normalizar y así comparar esta relación para todos los periodos.

3) De este modo, con toda claridad se observa un efecto creciente (capturado por T) en las fases 2, 3 y 4, destacando esta última debido a que se duplica su valor. Es justamente en ese periodo que alcanza un máximo histórico de -1.48, lo que significa que el crecimiento del sector aumentó progresivamente su demanda de importaciones, por lo que es plausible considerar que la manufactura elevó sensiblemente su relación capital-trabajo. Eso explica la elevación de la productividad total factorial (incluso a costa de la ocupación) que reportan varios trabajos, incluso usando metodologías y enfoques teóricos muy distintos (Loría, 1995; Heath, 1998; Kessel y Samaniego, 1992; Castañeda *et al.*, 1999 y Casares, 1999).

4) Lo interesante es que para la última fase de crecimiento (1995-1998), T se reduce dramáticamente, incluso a un nivel inferior al del periodo 1987-1990, lo cual podría estar

¹⁹ Lo cual se valida por los coeficientes de correlación de -0.663 entre el déficit comercial y el producto y de -0.97 entre el déficit comercial y el empleo para todo el periodo de análisis..

indicando cambios estructurales muy importantes; aunque es muy temprano para aceptar esta hipótesis.

5) Todas las fases de crecimiento económico se han asociado a apreciaciones cambiarias importantes, mientras que las fases de recesión –como se verá más adelante– a altas tasas de depreciación real.

6) Con la excepción del periodo 1991-1994, las expansiones han generado empleos. Esto puede deberse a la combinación de los efectos anteriores; es decir, a la enorme importación de bienes intermedios y de capital que intensificaron las funciones de producción, desplazando empleo en términos no sólo relativos, sino también absolutos.

7) Por otro lado destaca que, durante las primeras cuatro fases, la elasticidad del empleo del ingreso es decreciente, y en la última negativa; sólo hasta la quinta se observa otra vez de signo positivo y, más aún, una notable recuperación de este importante indicador.

CUADRO 5
EMPLEO, BALANZA COMERCIAL, CRECIMIENTO,
TIPO DE CAMBIO REAL Y ELASTICIDAD DEL EMPLEO, 1980-1998
FASES DE EXPANSIÓN:

PERIODO	ΔL^1	ΔBC^2	Y^3	T	TCR ³	ϵ_{LY}^4
1980-1981	150.7	-4.95	6.6	-0.75	-7.85	0.74
1983-1985	84.8	-2.27	5.8	-0.39	-4.00	0.49
1987-1990	84.1	-4.13	6.0	-0.69	-10.20	0.45
1991-1994	-22.7	-3.70	2.5	-1.48	-3.29	-0.28
1995-1998	192.2	-5.65	9.4	-0.60	-6.40	0.63

¹ Variación en miles de personas en promedio anual.

² Variación en miles de millones de dólares en promedio anual.

³ Tasa media de crecimiento anual.

⁴ Elasticidad empleo del ingreso

Fuente: cálculos propios basados en los cuadros 3 y 4.

8) Esta dinámica integral se ha asociado con un cambio importante en la composición del empleo en el interior del conjunto de la manufactura, ya que si bien entre 1985 y 1995 no creció la ocupación total del sector, el subsector maquilador la triplicó, mientras que el subsector no maquilador la redujo en casi 40%. Esto indica con mayor detalle los efectos diferenciados que el libre comercio ha tenido en el conjunto de la manufactura.

b) Fases de recesión:

A partir del cuadro 6 podemos analizar ahora las características de las fases de recesión para todo el periodo de estudio.

1) Como ya se había mencionado anteriormente, las fases de recesión invariablemente se han asociado a fuertes correcciones (devaluaciones) cambiarias. Llama la atención, además, que en cada ocasión han sido de mayor magnitud.

2) En comparación con las dos primeras fases, la última (1994-1995) muestra la mayor eficiencia (en términos de corrección comercial derivada del ajuste macroeconómico), pero también el mayor costo en materia de empleos. En efecto, lo primero se puede ver claramente con el valor de T, que significa que por cada punto porcentual de pérdida de producción se logró un ajuste de \$4.9 mmd en la balanza comercial. Sin embargo, la elasticidad del empleo también fue la más alta (-1.08), lo cual hace ver que el peso del ajuste recayó en esta importante variable que, a su vez, determina otras de orden social y político.

CUADRO 6
EMPLEO, BALANZA COMERCIAL,
TIPO DE CAMBIO REAL Y ELASTICIDAD DEL EMPLEO, 1981-1995
FASES DE RECESIÓN:

PERIODO	ΔL^1	ΔBC^2	\dot{Y}^3	T	TCR ³	ϵ_{LY}
1981-1983	-155.5	8.144	-5.7	-1.43	28.8	-0.87
1985-1986	-67.8	3.305	-5.6	-0.59	30.6	-0.39
1994-1995	-172.2	24.054	-4.9	-4.9	44.2	-1.08

¹ Variación en miles de personas en promedio anual.

² Variación en miles de millones de dólares.

³ Tasa media de crecimiento anual.

⁴ Elasticidad ingreso del empleo.

COMENTARIOS FINALES Y CONCLUSIONES

Desde mediados de los años ochenta la economía mexicana ha estado sometida a una serie de profundos cambios estructurales. La apertura comercial ha sido un aspecto clave de este proceso y, no sin costos importantes, ha impuesto exigencias en favor de la eficiencia a todo el sistema económico.

Por ser un proceso aún inconcluso, continúa generando efectos múltiples sobre todas las variables económicas y sociales, por lo que es imposible establecer juicios concluyentes. Sin embargo, los resultados aquí obtenidos, unidos con los de otros trabajos empíricos, permiten hacer sistematizaciones importantes.

Por principio de cuentas, es necesario decir que para todo el periodo de análisis (1980-1998) no parecen validarse las bondades que la teoría neoclásica le atribuye al libre comercio, a menos en lo que respecta al empleo, producción y balanza comercial. Esto bien puede deberse a alguno (o a la combinación) de los siguientes factores: *a)* al corto tiempo transcurrido; *b)* a graves errores de política económica (tales como: los quebrantos financieros y la apreciación cambiaria, por mencionar quizá los principales); *c)* a aspectos

estructurales que las reformas no han podido resolver, o que incluso agravaron; d) al excesivo optimismo que se adjudicó a la fase de modernización emprendida durante la administración de Salinas (1988-1994).

Al respecto, Ros (1997: 59) señala que no obstante que “las reformas económicas de mercado” –incluida la apertura comercial– sin duda implican un estímulo sobre “la eficiencia en la asignación de los recursos, está por demostrarse todavía, teórica y empíricamente, que conduzcan a una aceleración del crecimiento económico de largo plazo...”, y más aún, sobre las variables que configuran el desarrollo integral. Parecería que esto último exige la aplicación de otras medidas de política económica e industrial no menos importantes.

Conviene destacar que el marco de política económica definido desde 1988 (junto con la aplicación de las reformas económicas), ha tenido mucho que ver con este desempeño. En ese sentido, es plausible considerar que la política económica, en no pocas esferas y ocasiones, ha actuado en contra de las variables de oferta de la industria manufacturera por varias vías. Por un lado, la política monetaria (contractiva) y cambiaria (de apreciación real) que han perseguido sistemáticamente objetivos desinflacionarios han actuado en un sentido claramente restrictivo sobre la oferta del sector.²⁰

Asimismo, es necesario señalar que los procesos de liberalización comercial invariablemente generan apreciación cambiaria en virtud de que reducen súbitamente el precio absoluto y relativo de las importaciones. De esta manera —en ausencia de políticas compensatorias—²¹ la apertura comercial provoca un gran aumento de la demanda de importaciones que puede desembocar en ampliaciones de los desequilibrios externos tradicionales, así como en dolorosos procesos de desindustrialización.²²

En las consideraciones anteriores reside gran parte de la explicación de por qué la reforma económica, en particular la apertura comercial (a pesar del sorprendente desempeño exportador manufacturero), todavía no ha logrado generar los frutos esperados.

Por último, no debe dejarse de lado que hubo una sobre estimación de las bondades de las reformas económicas y una subestimación de sus costos.²³ En efecto, el gobierno consideró que las reformas potenciarían muy rápidamente las capacidades productivas y de generación de empleos, a la vez que aumentaría, en esas proporciones, la capacidad de financiamiento (interno y sobretudo externo) del crecimiento.

Ha quedado claro que los déficits comerciales de la manufactura son mayores que los de toda la economía, lo que significa que, sistemáticamente, ésta ha tenido que subsidiar su producción. Dado el carácter estructural de dichos déficits, las devaluaciones cambiarias son muy poco eficientes para corregir su balance externo; pero los procesos de sobrevaluación, que se han asociado a las fases de crecimiento económico, han desbordado

²⁰ Las variables financieras tienen gran incidencia sobre la oferta, en la medida que actúan sobre la disponibilidad de capital de trabajo y sobre los costos de producción. Un interesante análisis aplicado a la economía mexicana que demuestra la forma adversa en que ha actuado la política monetaria es el de Ruiz (1997).

²¹ Tales como devaluaciones y medidas que contengan la demanda.

²² Véase al respecto Ros y Skott (1996) y Loría (1999).

²³ Así lo han destacado varios trabajos como Heath (1998) y Krugman (1995).

el desequilibrio comercial e invariablemente han desencadenado las crisis de balanza de pagos.

Por tales razones, parecería que sólo en la medida que cambien notablemente las condiciones generales del marco de política económica nacional, en el sentido de que se preserve una paridad cambiaria real alta y estable que estimule la oferta interna y contenga la demanda de importaciones, además de que se definan políticas sectoriales activas, es posible pensar en escenarios optimistas en términos de que la dinámica exportadora del sector continúe e intensifique los efectos presentados en la fase 1995-1998 en materia de generación de empleos, y que por primera vez cambie el *trade off* entre crecimiento y déficit comercial.

Diversos estudios empíricos han demostrado que desde fines de los años ochenta en la manufactura mexicana ha habido un fuerte incremento en la productividad total de los factores, en gran medida derivado de la intensa importación de bienes de capital que se realizó con la apertura comercial y por el aumento de competitividad que exigieron (promovieron) las reformas estructurales. Sin embargo, habría que señalar que el efecto del crecimiento sobre el déficit comercial se intensificó dramáticamente en el periodo 1989-1994, al tiempo que hubo una pérdida muy notable de empleos. De acuerdo con Heath (1998), este resultado no es sorprendente dado el contexto de alta competencia que obliga a las firmas a utilizar tecnologías más eficientes e intensivas en capital, a pesar de que los salarios relativos sean menores. La gran ganancia de productividad que se logró, sobre todo en los sectores de bienes transables, explica la destrucción de empleos en esa fase.

Si bien el gran avance en productividad es crucial y se convierte en un factor fundamental de crecimiento económico de largo plazo, lo que no deja de ser preocupante es que no se observan cambios en el fuerte *trade off* que tradicionalmente ha existido entre crecimiento económico y déficit comercial.

Sin embargo, tampoco debe dejarse de mencionar que la recuperación del crecimiento desde 1995 ha sido sorprendente por su generación de empleos y por reducir su impacto en el déficit externo. Esta reacción puede ser consecuencia de las ganancias de productividad ya referidas, aunque todavía es muy pronto para saber si estos efectos serán duraderos o incluso si podrán intensificarse. De ser así, estaríamos entrando a un escenario altamente deseable, ya que la manufactura se convertiría en un factor de crecimiento y de generación neta de divisas, con lo que comenzaría a desempeñar el papel que le corresponde de ser el motor del desarrollo de una economía capitalista.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México (varios años). *Informe Anual*. México.
- Casares, E. (1999). “El sector exportador y la teoría del crecimiento endógeno”, *Comercio Exterior*. Vol. 49, Núm. 5, mayo. Bancomext, México.
- Castañeda, A.; Cotler, P.; Gutiérrez, O. y Kessel, G. (1999). “Apertura y crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado”, *Comercio Exterior*. Vol. 49, Núm. 5. Mayo. México.
- Castro, C.; Loría, E. y Mendoza, M. (1997). *Eudoxio: modelo macroeconómico de la economía mexicana*. Fac. Economía, UNAM, México.
- CEPAL (1997). “Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996”, *Comercio Exterior*. Vol. 47, Núm. 3. Marzo. Bancomext, México.
- CAPEM y Oxford Economic Forecasting
- _____ (1997). *Análisis y proyecciones de la economía mexicana*. Vol. II, Núm. 2. Junio. México.
- _____ (1999). *Análisis y proyecciones de la economía mexicana*. Vol. VII, Núm. 1. Marzo. México.
- Comercio Exterior (1997). “Sumario Estadístico”, *Comercio Exterior*. Vol. 47, Núm. 4. Abril. Bancomext, México.
- Edwards, S. (1998). “Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?”, *The Economic Journal*, 108. March.
- González, E. y Díaz, D. (1996). “Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico, 1980-1993”, *Comercio Exterior*. Vol. 46, Núm. 11. Noviembre. Bancomext, México.
- Heath, J. (1998). “The Impact of Mexico’s Trade Liberalization: Jobs, Productivity and Structural Change”, en Wise, C. (editor). *The Post-Nafta Political Economy: Mexico and the Western Hemisphere*. Forthcoming.
- Kahn, M. & Zahler, R. (1986). “Trade and Financial Liberalization Given External Shocks and Inconsistent Domestic Policies”. Fotocopia.
- Kaldor, N.
- _____ (1984). “Las causas del lento crecimiento del Reino Unido”, *Investigación Económica*. Núm. 167. UNAM, México.
- _____ (1989a). “The Role of Increasing Returns. Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth”, *The Essential Kaldor*. Ed. by F. Targetti and A. P. Thirwall, Holmes and Meier. New York.
- _____ (1989b). “The Case for Regional Politics”, *ibid*.

- Kessel, G. y Samaniego, R. (1992). *Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico*. ITAM. México, citado en Castañeda *et al.*
- Krugman, P. (1995). "Dutch Tulips and Emerging Markets", *Foreign Affairs*. Num. 4. July-August.
- Loría, E.
- _____ (1995). "Las fuentes del crecimiento de la manufactura mexicana", *Comercio Exterior*. Vol. 45, Núm. 5. Mayo. Bancomext, México.
- _____ (1997). "La economía mexicana en 1997. ¿Otra vez la restricción externa del crecimiento?", *Economía Informa*. Núm. 254. Febrero. Fac. Economía, UNAM. México.
- _____ y Fujii, G. (1997). "The Balance of Payment Constraint to Mexico's Economic Growth 1950-1996", *Canadian Journal of Development Studies*. University of Ottawa. Vol. XVIII, No. 1. Canadá.
- _____ (1999). "La fisiología de la apertura comercial", *Comercio Exterior*. Vol. 49, Núm. 5. Mayo. Bancomext, México.
- Márquez, D. (1999). "El sector externo en 1998", *La Jornada*. 15 de marzo, pag. 30.
- Marx, C. (1985). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo III. 2a reimpresión. FCE, México.
- Myrdal, G. (1959). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. FCE, México.
- Ros, J.
- _____ (1997). "La enfermedad mexicana", *Nexos*. Núm. 235. Julio. México.
- _____ and Skott, P. (1996). "Dynamic Effects of Trade Liberalization and Currency Overvaluation under Conditions of Increasing Returns", *Memo 1995-8*. Okonomist Institut. Denmark.
- Ruiz, N. (1997). "La economía mexicana desde la perspectiva de la oferta y la demanda agregadas", *Comercio Exterior*. Vol. 47, Núm. 4. Abril. Bancomext, México.
- Salomón, A. (1996). "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995", *Comercio Exterior*. Vol. 46, Núm. 11. Noviembre. Bancomext, México.