El "modelo exportador": apuntes sobre un perfil difuso

Celso Garrido N. y Luis Ortega S.
(UAM-A)

Introducción

En los últimos años el país ha tenido una importante expansión de sus exportaciones no petroleras, y en especial de las manufactureras. Esto abre el interrogante acerca del carácter y las perspectivas de ese crecimiento, así como de su significado para la dinámica del conjunto de la estructura económica nacional.

Nuestra hipótesis es que dicha expansión exportadora debe ser considerada en el contexto de la situación generada con la crisis de 1982, que condujo al quiebre del viejo patrón de la industrialización sustitutiva, orientada al mercado interno y generó la necesidad de configurar nuevas modalidades de acumulación, en el marco de una economía mundial en rápida transformación.

Esto implicó entre otras cosas la búsqueda de una nueva inserción de la economía mundial, dentro del cuadro de condiciones que se configuran con la crisis de deuda externa y los cambios en curso en la división internacional del trabajo.

Pero junto con ello, también implicó la pugna por definir la hegemonía económica bajo la cual se dará dicha inserción, lo que significa tanto la constitución de nuevos liderazgos entre las grandes fracciones de capital nacional privado y público, que emergen transformadas con la gigantesca centralización de capitales producida en el curso de la crisis, como la búsqueda de nuevos términos en la alianza de estos capitales nacionales con las grandes transnacionales y sus estrategias para la reconfiguración del mercado mundial.

Analizada desde esta perspectiva, la expansión exportadora no petrolera de este periodo muestra estar fundada en frágiles condiciones económicas nacionales e internacionales; asimismo, evidencia un carácter altamente concentrado tanto en los productos, como en las empresas y los mercados

de destino, con un claro predominio de empresas transnacionales y algunos grupos privados nacionales.

Lo anterior nos lleva a concluir que, con base en las actuales condiciones, esta expansión exportadora con la cual se estaría buscando configurar un nuevo patrón de acumulación cuyo eje estuviera centrado en el mercado mundial, todavía no estaría consolidada ni habría llegado a configurar un núcleo dinamizador capaz de estructurar el conjunto de la acumulación en el país.

1. La crisis del patrón de acumulación tradicional

1. El patrón de acumulación seguido por México durante los últimos 50 años puede ser sintetizado en dos rasgos básicos: industrialización sustitutiva orientada al mercado interno, e inserción del país en la división internacional del trabajo y la economía mundial, a partir de exportaciones primarias (agrícolas, ganaderas, pesqueras y petroleras, según las diversas épocas) que hacían viable la reproducción de aquel "desarrollo hacia adentro".

2. Desde el punto de vista de la dinámica de largo plazo en la producción de excedente, este patrón de acumulación inicia su fase declinante desde los cincuenta. Sin embargo, en función de los ajustes en las modalidades de control del excedente procesados a fines de los cincuenta con el llamado "desarrollo estabilizador", consigue prolongarse en el tiempo profundizando el cerramiento hacia el mercado interno. Con ello la acumulación de capital pasa a estar hegemonizada por un bloque configurado por el gran capital privado nacional bajo el liderazgo de los banqueros privados, una fracción de las dirigencias en la burocracia pública, sobre todo por el sector hacendario y bancario, todos ellos en alianza con el gran capital industrial

de origen norteamericano, que invierte en relación al complejo productivo conformado para la producción de bienes durables destinados al mercado interno.

3. Las tensiones con las cuales se procesa el declive del patrón de acumulación, bajo modalidad de control de excedente, conducen a que durante los setenta se incremente la pugna por el control de ese excedente entre fracciones del gran capital y las tendencias de éstas a crecer por la vía de la centralización de capital, más que por el aumento de la inversión productiva. Esto explica entre otras cosas, el incremento sostenido del déficit y la deuda pública interna y externa, así como el alza inflacionaria de precios.

4. Dadas estas condiciones de estancamiento relativo y de pugna agudizada por el control del excedente con las que venía operando la economía, cuando se presenta la disponibilidad extraordinaria de excedentes con el alza de los precios del petróleo, en la segunda mitad de los setenta, no se produce una modificación sustancial en la estructura productiva para resolver los conocidos problemas que ella presentaba. Por el contrario, ocurre un nuevo ajuste en el patrón de acumulación tradicional en el sentido de una especialización internacional de la economía en torno al petróleo, y una profundización de la orientación de la acumulación hacia el mercado interno. En consecuencia la acumulación de capital se organiza rápidamente en torno a la extracción, comercialización y refinación básica de petróleo. Y justo con la disputa por el control de los excedentes petroleros, mediante diversos mecanismos financieros y de precios, se da un auge en el sector de bienes de consumo final, generado por la demanda de quienes se ven beneficiados con este auge.

En lo fundamental, esto se explica porque el contexto de pugna por el excedente en que se presenta la renta petrolera, empujó a los grandes actores del proceso a concentrarse *más* en lograr el control de este flujo extraordinario de excedente generado por el petróleo, que a crear nuevas condiciones de acumulación.

5. Esto se traduce en un vertiginoso crecimiento del endeudamiento externo público y privado a cuenta de futuros ingresos petroleros, al mismo tiempo que se disparaban el conjunto de las transferencias operadas por el gobierno a través de los circuitos macrofinancieros, llevando el déficit público a niveles explosivos.

Con la información disponible es difícil hacer un seguimiento del destino de los créditos externos. Sin embargo, las cifras sobre la distribución sectorial de la deuda confirman el lugar común de que el sector de energéticos, monopolio del Estado, fue el receptor privilegiado de dichos créditos

en relación al sector agroalimentario e industrial. El argumento que quiere ligar endeudamiento e industrialización no parece ser válido si se observa la contribución del Estado a la formación bruta de capital fijo (FBCF).

Por una parte es cierto que el Estado fue cada vez más responsable en la formación de capital en la década pasada, tendencia que tiende a acentuarse, pero ¿qué tipo de FBCF?: la construcción de obras de infraestructura, sobre todo aquellas ligadas, evidentemente, a la explotación de hidrocarburos.

La fabricación de bienes de capital o de bienes intermedios sigue a cargo del sector privado; sin embargo ahí tampoco los créditos externos han tenido una gran influencia en la industrialización. Esto por dos razones:

Primero, porque en el mejor de los casos los créditos externos están más relacionados con la importación de productos intermedios, no con la importación de bienes de capital. No obstante que en el periodo 1970-1982, sólo el 16 por ciento de la FBCF es debida a los productos importados. Si analizamos la estructura de las importaciones, vemos crecer a partir de 1973 la participación de los productos intermedios (aumentaron más de diez veces hasta casi duplicar la importación de los bienes de capital).

Segundo, tales créditos externos se concentraron en las grandes empresas, frecuentemente filiales de compañías transnacionales cuya contribución al proceso de industrialización global es bastante mediocre y sin embargo representan un fuerte contrapeso en la balanza de pagos.

En resumen, en cuanto a la formación de capital posibilitada por los excedentes petroleros, puede decirse que las exportaciones en bienes de capital y bienes intermedios de los países industrializados hacia México no se tradujeron en una integración y diversificación del aparato productivo. Por el contrario, ellas se concentraron en la valorización de productos energéticos y en bienes de consumo durables. Como contrapartida de tales corrientes de exportaciones se redobló el flujo de créditos internacionales. Pero las fluctuaciones a la baja del mercado petrolero, por un lado, y el incremento de las tasas de interés por el otro, hizo que México se viera constreñido a la generación forzada de divisas.

II. La crisis de 1982 y la quiebra del patrón de acumulación

6. Desde el punto de vista de nuestro objetivo de análisis, la coyuntura de 1981-1982 se abre con el viraje en las condiciones del mercado petrolero

mundial y la caída de los precios de este producto. Este cambio de la tendencia en el precio internacional del petróleo afecta radicalmente las condiciones en las cuales venía operando la actividad económica del país y lleva a una crisis financiera externa.

Todo esto en relación con las grandes transformaciones en la acumulación de capital a nivel mundial, iniciadas con la crisis internacional de mediados de los setenta, y con las tendencias de crisis interna desarrolladas en el país del patrón de acumulación.

7. Dentro del complejo conjunto de factores que concurren a este proceso podemos identificar cuatro, que conforme a nuestros fines nos permiten argumentar el quiebre de este patrón.

a) La caída en los precios del petróleo no fue un fenómeno meramente coyuntural; corresponde a una nueva situación en el mercado mundial, que afecta en términos generales al conjunto de precios de los productos primarios. En principio, esta tendencia de dichos precios parece corresponder a nuevas configuraciones en la división internacional del trabajo entre países altamente industrializados y los de nueva industrialización, por el cual se abandonarían el comercio entre ellos en base al intercambio de bienes primarios por bienes intermedios y de capital. Por otra parte, México tiene un profundo rezago en su producción agrícola lo que significa que se convirtiera en importador neto de productos básicos para la alimentación. Por lo tanto, este sector no parece estar en condiciones de reemplazar el petróleo como producto exportable en montos significativos, para sostener de una manera estable el flujo de divisas requeridas por la economía. En consecuencia, esta coyuntura petrolera podría significar que para México se quebró la modalidad tradicional de inserción productiva en la economía mundial a partir de productos primarios, con la que se hacía viable la reproducción del viejo patrón de acumulación. Las opciones de que dispone el país para lograr una reinserción en los mercados internacionales más allá de los productos primarios son relativamente limitados, debido a la baja productividad y los déficits de integración del aparato industrial generado durante el proteccionismo.

b) Este cambio en las relaciones económicas internacionales, al cual se sumarán las presiones por corregir los desequilibrios comerciales y financieros del sector externo, hace necesario abandonar la tradicional política de un peso sobrevaluado respecto al dólar propia del modelo proteccionista. Las circunstancias imponen un tipo de cambio subvaluado, esto desalentaría

las importaciones y promovería las exportaciones para captar divisas que permitieran atender el servicio de la deuda y las necesidades de importación requeridas por la actividad productiva. Sin embargo, de no existir otras medidas, esto significa al mismo tiempo un agravamiento en el peso de la deuda externa, pues cada dólar del servicio de dicha deuda requerirá una cantidad relativa mayor de pesos que bajo el anterior tipo de cambio.

c) La crisis de la deuda externa, en su vinculación con la del mercado petrolero, modifica cualitativamente la inserción tradicional de México en los mercados financieros internacionales, así como las relaciones habituales entre ahorro interno y externo con las que operaba el patrón de la industrialización sustitutiva.

En primer lugar, la brusca desaparición de las expectativas optimistas sobre los precios futuros del petróleo, cambia rápidamente la situación de México como sujeto de crédito internacional cuyo respaldo eran las reservas de dicho producto. Primero implica el aumento de los *spreads* por el "riesgo", para terminar finalmente en que el país es eliminado del mercado de préstamos voluntarios cuando declara la moratoria de pagos en 1982.

En segundo lugar, dado el monto gigantesco de la deuda externa, no existe posibilidad de que esta se resuelva por reescalamiento de pagos como si fuera "un simple problema de caja", según se dijo al inicio. Por el contrario, el compromiso de la deuda, bajo las condiciones dadas, crea una obligación compulsiva de vender en el exterior a modo de poder obtener divisas con que pagar.

En tercer lugar, la atención al servicio de la deuda, en esta crisis, significa invertir la relación tradicional entre ahorro externo e interno, ya que el cumplimiento de dicha obligación compromete fracciones sustanciales del excedente nacional durante un plazo indefinido. Entre este servicio y la fuga de capitales, México se transforma de importador a exportador neto de capitales. Como contrapartida, el peso del financiamiento de la actividad económica pública y privada en el país va recayendo en el llamado "ahorro interno", lo que también significa un cambio radical en la estructura de relaciones financieras respecto a las del patrón tradicional.

d) Cuando estalla la crisis, el gobierno decide absorber la reestructuración de una parte importante de los pasivos externos del sector privado, a través de FICORCA, así como financiar su propio déficit con base en el mercado interno de dinero. Pero con ello la crisis de la deuda externa se convierte en una crisis fiscal.

Esto lleva a modificar el significado tradicional del déficit y la deuda pública en la dinámica de la acumulación: de haber sido el espacio central para la reasignación del excedente global en beneficio de una fracción de capitales productivos y financieros, la deuda pública interna se constituye en el ámbito que garantiza la valorización de los capitales financieros, en un contexto de brusca depresión en la rentabilidad productiva.

Con ello, el presupuesto público adquiere una estructura perversa, pues su dinámica ya no dependerá del gasto corriente, sino de la evolución en los costos financieros por la deuda pública. Esto se produce en un ámbito donde hay que asegurar altos rendimientos en pesos para evitar la fuga de capitales, por lo cual la tasa de interés real en pesos debe ser mayor que el rendimiento que arrojarían dichos fondos colocados en dólares en el exterior, más el riesgo cambiario. El resultado es que se dará una progresiva disminución del gasto corriente y la inversión pública, al mismo tiempo que se incrementa el déficit y la deuda pública por las elevadas tasas que se pagan por ella.

En consecuencia se crea una circunstancia en la cual se hace necesario restringir el déficit y la deuda pública para potenciar la deprimida acumulación privada; pero donde el mismo tiempo dicha deuda resulta un espacio central para mantener la rentabilidad del sector privado en el contexto de la recesión.

8. Resumiendo estos cuatro factores de quiebra en el patrón de acumulación tradicional tenemos que, con la crisis, se pierden las modalidades tradicionales de inserción internacional en cuanto lo productivo, comercial y financiero, mientras que la estructura de las relaciones ingreso-gasto en el sector gubernamental se ve cualitativamente afectada, cuando la deuda pública interna se dispara para mantener la valorización financiera privada interna y externa a costa de derrumbar el gasto corriente y la inversión gubernamental. Junto con ello se impone un tipo de cambio subvaluado y una tasa de interés real positiva en un contexto recesivo. Estos cambios significan un trastocamiento radical de las condiciones tradicionales bajo las cuales se formaba el sistema de rentabilidades relativas que orientaban la acumulación en el país, y evidencian el quiebre en el viejo patrón con el que se cumplía dicha acumulación.

III. Cambios estructurales en el sector externo con la llamada "salida exportadora"

9. Como una estrategia para administrar esta crisis,

el gobierno de De la Madrid diseña el Programa Nacional de Desarrollo. La tesis básica era la necesidad de un cambio radical en las estructuras de acumulación, concebido básicamente como una transformación en el sistema de precios relativos que condujera a reorientar la acumulación de capital en relación al mercado mundial. En consecuencia, se prioriza una expansión de las exportaciones no petroleras con el doble objetivo de obtener divisas para atender al servicio de la deuda y las importaciones, pero al mismo tiempo para lograr una nueva estructura del sector externo que superará la condición mono-exportadora en la que virtualmente estaba el país al estallar la crisis.

10. Al analizar la evolución del sector externo seguida por México desde el inicio de los setenta, se comprueba que la economía nacional había comenzado a adquirir un perfil exportador relativamente más diversificado, cuando desde los primeros años de la década se van incrementando las exportaciones manufactureras. Sin embargo, el auge petrolero revirtió esta tendencia orientando esta oferta nuevamente hacia el mercado interno (ver gráfica núm. 1).

La presión por una expansión exportadora a partir de la crisis de 1982 se traduce en que, dentro de una dinámica de exportaciones globales que fluctúa bruscamente en razón de los cambios en los precios y volúmenes de exportación petrolera, se retoma la dinámica de diversificar las exportaciones. Comienzan a crecer las no petroleras y en especial las manufactureras que han tenido un incremento del 213 por ciento entre 1982 y 1987. Asimismo aumenta el peso relativo de estas exportaciones manufactureras en el total, ya que pasa del 16 por ciento en 1982 al 51.3 por ciento en 1987 (ver gráfica núm. 2). Crece también el índice de apertura relativa de la economía, pues la participación relativa de las exportaciones manufactureras con respecto al conjunto de esta producción nacional pasa del 3.8 por ciento en 1982 al 11.2 por ciento en 1987.

11. Estos cambios en la estructura sectorial de las exportaciones del país, ocurridos a lo largo de los últimos seis años, parecerían sugerir que se habría avanzado en el crucial problema de encontrar una nueva inserción en la división del trabajo, al tiempo que se atendía el servicio de la deuda externa. Desde el punto de vista gubernamental, se ha celebrado como un cambio estructural el hecho de que las exportaciones manufactureras pasaran a ser componente mayoritario en la estructura de las exportaciones totales (ver gráfica núm. 3). Sin embargo, debe destacarse que este avance relativo se da en el contexto de una caída significativa de los precios e ingresos petroleros, lo que limita el pretendido alcance estructural de la

participación lograda por las manufacturas; y hace evidente, de conjunto, la precariedad que aún tiene el liderazgo de las manufacturas en el comercio exterior del país.

12. El particular conjunto de circunstancias en las cuales se procesa este cambio, hace necesario analizar más profundamente el nuevo perfil exportador para precisar su carácter, así como para evaluar su significado y sus perspectivas. Para ello en los puntos siguientes consideramos primero esta situación desde el punto de vista del grado de diversificación de las empresas que se han incorporado al auge exportador; y en segundo lugar, discutimos los límites de esta expansión exportadora que resultan de las condiciones macroeconómicas en las que se funda.

IV. Los perfiles concentradores y difusos de la solución exportadora

La concentración de los agentes

13. Como una aproximación para identificar el significado de la "salida exportadora" desde el punto de vista de los actores que incorpora y de los productos que involucra, hemos conformado una muestra para el año 1986, a partir de la información de las 500 mayores empresas exportadoras no petroleras listadas por SECOFI y de las 500 empresas más importantes del país seleccionadas por *Expansión* según su valor de ventas.

Subyace bajo este ejercicio la idea de que una de las consecuencias del quiebre del patrón de acumulación, la disputa por la renta petrolera y el reacomodo consecuente del bloque hegemónico brevemente resumido líneas arriba, ha sido una aguda concentración y centralización de capitales. Esto puede ejemplificarse por el gran número de fusiones y el crecimiento de empresas y grupos, los que parecen ser capaces de beneficiarse con el modelo exportador, pero no tan competentes para sostenerlo.

14. Las quinientas mayores empresas exportadoras no petroleras consideradas en la información de SECOFI generan el 55 por ciento de divisas por este tipo de exportaciones.

Dentro de esto, 19.5 por ciento de las divisas no petroleras son aportadas sólo por 31 empresas manufactureras. Las 469 empresas restantes explican el otro 34.5 por ciento de dichas exportaciones, lo que evidencia una alta concentración. Esta sería mayor si consideramos el lugar que dichas manufactureras ocupan en las ramas industriales en las que participan. (Ver cuadro 1 y 3)

15. Si de estas 500, descontamos a las unidades ganaderas, los productores beneficiadores de café, horticultores y otros productores primarios, y nos

referimos sólo a las exportaciones del sector industrial manufacturero incluidas en la muestra, la concentración de exportaciones en aquellas 31 manufactureras aumenta, ya que ellas representan casi el 25 por ciento de las exportaciones del sector. (Ver cuadro 2)

Cabe señalar también que estas 31 empresas son superavitarias en divisas como consecuencia del gran saldo comercial favorable que logran, el cual permite financiar más de la mitad del déficit comercial global del sector manufacturero. Sin ello, dicho déficit hubiera llegado a casi 6 mil millones de dólares en 1986. Esto confiere cierta legitimidad al proyecto exportador que encabezan estas empresas líderes. (Ver cuadro 3)

16. También es posible comprobar que dentro de estas 31 empresas, hay una participación predominante de consorcios transnacionales en las exportaciones manufactureras. (Ver cuadro 3)

17. La concentración que existe entre las exportaciones manufactureras es aún mayor si se considera la pertenencia de las mismas a grupos económicos. De estas 31 empresas, 17 pertenecen a 13 grandes grupos económicos que se cuentan también entre los mayores registrados por *Expansión* en su encuesta anual para el año 1986. (Ver cuadro 4)

18. Si analizamos la relación entre las ventas al mercado interno y las ventas totales encontramos que en realidad sólo algunos de estos grandes grupos y empresas son francamente exportadores: sólo Peñalosa tiene un coeficiente de sus ventas al mercado interno respecto a ventas totales, menor al 50 por ciento; Nissan, Industrias Monterrey y Auto Manufactureras, reparten sus ventas entre el mercado externo y el local (en el caso de la primera con plantas productivas diferenciadas, con la concomitante diferencia en costos y precios). El resto, dirige entre el 60 y el 90 por ciento de su producción al mercado interno. En su conjunto, tales grupos y empresas dedican más de 3/4 partes de su producción al mercado interno.

19. El cuadro de concentración en la actividad exportadora no sería completo si no señaláramos su impacto sobre el empleo. En una aproximación limitada al empleo que generan algunas de estas 31 exportadoras encontramos que no llega a representar, en el mejor de los casos, ni el 5 por ciento del empleo total en el sector manufacturero. (Ver cuadro 3)

20. De estas cifras se colige fácilmente que a pesar de las aspiraciones en cuanto a fundar un nuevo modelo económico en base a las exportaciones no petroleras, en especial las manufactureras, esto no parece haber logrado concretarse hasta el momento. La industria en México sigue generando un déficit estructural en el sector externo.

ya que sólo un pequeño número de grandes empresas es capaz de generar saldos netos de divisas. Por otra parte, la industria sigue atada a las importaciones necesarias y en lo fundamental está aún afianzada en el mercado interno.

La factibilidad de la "salida exportadora"

21. El análisis del ambiente macroeconómico, en el que se realiza la expansión exportadora manufacturera, brinda elementos significativos, en el sentido de caracterizar la precariedad con la que ésta se cumple.

Como ha sido señalado por múltiples analistas, el crecimiento de las exportaciones no petroleras ha estado fuertemente determinado por el comportamiento de tres factores claves: los salarios reales, el tipo de cambio real del peso mexicano respecto al dólar, la dinámica del mercado interno.

22. Respecto a los salarios reales, cabe señalar que éstos sufrieron una caída brusca desde dos puntos de vista. Visto en términos de la participación del trabajo en el ingreso nacional, éste pasó del 45 por ciento en 1982 al 32 por ciento en 1988. Por otra parte, viendo la relación entre los salarios mínimos nacionales respecto a los de Estados Unidos encontramos que con base en un índice de 100 para 1980, se pasa de un valor levemente superior a noventa en 1982, y a otro también levemente mayor a 30 a fines de 1987. Es decir, la relación entre ambos salarios cayó en un 10 por ciento en los dos primeros años de la década y esa caída alcanzó el 70 por ciento el año pasado.

Esto nos muestra, por un lado, un factor de recomposición de ganancias en el país, que resulta fundamental para explicar por qué se restablece rápidamente la solvencia financiera de las empresas en el curso de la crisis. Y por otra parte, nos evidencia que el crecimiento de las exportaciones no petroleras encuentra un punto de explicación fundamental en la competitividad relativa que logran los productos nacionales, en razón de los bajos salarios relativos de los trabajadores nacionales respecto a los de los obreros de Estados Unidos, país al que se destina la mayoría de estas exportaciones. Esto lleva a algunos analistas a concebir que se ha configurado un "modelo exportador de mano de obra barata", lo que significa que, de mantenerse todo igual, los cambios en la distribución del ingreso en favor del trabajo podrían quebrar una base crucial para la competitividad de estas exportaciones.

23. Con respecto al tipo de cambio real, la administración del presidente De la Madrid adoptó una estrategia de tipo de cambio "exportador" o de subvaluación del peso respecto al dólar. Al res-

pecto cabe señalar que esta subvaluación se profundizó bruscamente con la crisis de mediados de 1985 y se mantuvo en esta tendencia hasta la segunda mitad de 1986, cuando se revierte la tendencia y comienzan a perderse los márgenes de subvaluación, en un proceso que continúa hasta la fecha.

La acumulación de tensiones que culminan con la crisis de la Bolsa de Valores en octubre de 1987 y la avalancha contra el peso, conducen al establecimiento del Pacto de Solidaridad Económica (PASE), que pone al congelamiento del tipo de cambio como "ancla" para la estabilización de los precios. En la medida en que subsiste una llamada inercia inflacionaria, esto implica que con dicho congelamiento se siguen perdiendo rangos de subvaluación del peso. Sin embargo, con el PASE también se congelan los salarios reales, lo que compensa la pérdida de subvaluación permitiendo mantener la rentabilidad de las empresas exportadoras. Aunque esto se logra a costa de profundizar la recesión en el mercado interno, como veremos a continuación.

En consecuencia, se está acumulando una tensión creciente en la relación entre salario y tipo de cambio que llevará a ajustes en el periodo próximo, con el fin de mantener una relación menos explosiva entre la dinámica exportadora y la del mercado interno.

24. Otra variable significativa para explicar la actual expansión de exportaciones no petroleras, en especial las manufactureras, parece ser la depresión del mercado interno registrada a lo largo del sexenio y especialmente agudizada en el curso de 1988. Los indicadores macroeconómicos habituales dan evidencias de estas tendencias depresivas en la actividad económica interna: El PIB real con base en 1970 pasa de 903.8 en 1982 a 891 en 1987 lo que hace que la tasa de crecimiento promedio del PIB para el periodo 82-87 sea de -0.5% ; la inversión fija bruta decreció fuertemente en 1982 y 83 (-15.9 y -27.9 respectivamente); la producción industrial tuvo un cambio promedio para el mismo periodo 82-87 del orden de -2.6% ; la tasa de desempleo abierto como proporción de la PEA pasó del 4.7 en 1982 a 20.7.

El significado relativo de esta recesión en el mercado interno, respecto a las principales ramas exportadoras, se hace evidente cuando analizamos lo que reporta el Banco de México en su informe de 1987 (pp. 86); en automóviles, el 48.8% de la producción se destina al mercado mundial, mientras que esta proporción alcanza el 81.5% en el rubro de motores para automóviles. Para el conjunto de la industria manufacturera, la relación de exportaciones a producción pasó del 3.8% en 1982, al 11.2% en 1987 y al 15% en lo que va de 1988,

según declaraciones recientes de funcionarios de SECOFI.

Visto el cuadro recesivo en la producción industrial indicado más arriba, esto parecería indicar que la disponibilidad de oferta para la expansión exportadora es el resultado de un desplazamiento más que proporcional de la demanda interna en beneficio de la demanda externa. "El auge de las exportaciones se ha dado en un contexto en que

todavía hay una baja inversión o formación de capital en estas actividades. Con excepciones, básicamente se ha utilizado la capacidad instalada. Es necesario incrementar la inversión..."¹

¹ Francisco Suárez Dávila (Subsecretario de Hacienda). Ponencia presentada en la ceremonia inaugural de la 21 Convención Nacional de Comercio Exterior, *El Mercado de valores*, núm. 20, octubre 15 de 1988.