

Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975*

José de Jesús Martínez
Eduardo Jacobs

1. Introducción

El objetivo fundamental del presente trabajo consiste en analizar la competencia capitalista y las formas que adopta en la industria manufacturera mexicana, así como su vinculación con el proceso de concentración industrial, particularmente durante el periodo 1970-1975. Las principales interrogantes que se pretende responder a lo largo del trabajo pueden resumirse como sigue:

Se estudiará el fenómeno de la concentración y las características que presenta en el sector manufacturero mexicano. Se cree que éste es un punto de importancia central debido a la amplia confusión existente respecto al proceso competitivo y su relación con la concentración.

La primera limitación detectada fue la falta de un marco teórico adecuado para el trabajo; en consecuencia, se desarrollaron algunos elementos interpretativos en la sección primera, a partir de algunos desarrollos importantes sobre la competencia. La reflexión en torno a la variedad de formas y circunstancias en que se manifiesta el fenómeno competitivo, condujo a la conclusión de que éste es un

proceso de carácter general. Sin embargo, se decidió centrar este análisis en el sector manufacturero debido al papel central que juega dicho sector en el proceso económico en su conjunto, así como porque es en ese sector donde la competencia capitalista se presenta en sus más diversas manifestaciones. Se considera que es necesario reflexionar sobre estas cuestiones antes de resolver en qué medida la concentración es o no es nociva para el desarrollo del sector manufacturero. Vale decir hasta qué punto es cierta la tesis neoclásica de que la mayor concentración, al implicar una menor competencia, inhibe la eficiencia y el crecimiento de los productores individuales; de hecho, ello implica establecer la relación existente entre competencia, concentración, ganancia y crecimiento.

En lo que respecta a la metodología adoptada en este trabajo, considerada en la sección segunda, se parte de la aproximación más cercana al concepto de industria específica, que es la clase industrial de la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas (CMAE) que aparece en los Censos Industriales. A ese nivel de desagregación están estimados los valores de las principales variables utilizadas en el estudio y cuya construcción se detalla en el capítulo mencionado (concentración, indicadores de rentabilidad, intensidad de uso de capital, productividad; etc.). El periodo que consideramos, con base en la información censal (1970-1975), presenta el problema de que cada año representa etapas distintas en el ciclo económico manufacturero; 1970 es el último año de un auge prolongado y 1975 se ubica en un periodo de recesión. Este problema es

* La investigación cuyos resultados se resumen en este trabajo, fue auspiciada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Agradecemos los valiosos comentarios de Isaac Minian y Kurt Unger a esta versión, así como la colaboración de Carlos Sánchez (fallecido), Alejandro Torres, Mónica de la Garza y Agustín Sandes en la elaboración de la base estadística de este trabajo.

considerado brevemente en la sección tercera, debido a que se pretende evitar que su omisión pudiera propiciar una interpretación errónea del período en cuestión.

En la tercera sección, se analizan las causas y tendencias de la concentración. Se considera la tendencia reciente del proceso de concentración industrial en México, así como la posible relación existente entre el proceso de concentración en la industria y la presencia de empresas extranjeras, ya que es en el sector manufacturero donde su presencia es más elevada. Se incluye, además, una comparación de la concentración industrial entre algunos países con el fin de ubicar ahí el nivel que la concentración industrial de México ha alcanzado a nivel internacional.

El efecto que tiene la concentración en el funcionamiento del sector manufacturero mexicano se considera en la cuarta sección. En ella se analizan, por un lado, la relación que se observa entre la concentración de los mercados y la tasa y el margen de rentabilidad y, por otro lado, en un contexto dinámico, se presenta el análisis de la relación que se establece entre crecimiento de la producción, productividad y precios, como reflejo del proceso competitivo en el sector manufacturero. En este cuarto capítulo, se incluye el desarrollo de otras estrategias competitivas de carácter difundido, como la diferenciación de los productos y su relación con la tasa y el margen de ganancia entre industrias. Además, se estudia, como mecanismo competitivo particular del capital internacional, la presencia difundida de filiales de empresas extranjeras en economías semi-industrializadas como la mexicana, su importancia en la estructura industrial y su ubicación en sectores específicos, así como sus efectos en el funcionamiento en su conjunto.

Finalmente, en la última sección, se resumen los principales resultados y conclusiones y se consideran las implicaciones que un diagnóstico de funcionamiento de la industria manufacturera mexicana, como el presente, tiene para la política industrial.

2. El marco teórico del presente estudio

Se consideran brevemente los principales enfoques que tratan la competencia y la concentración -los economistas clásicos y Marx por un lado, y la es-

cuela neoclásica por otro- para referir, con base en ellos, el marco teórico del presente estudio.¹

En el caso del primer grupo, el proceso competitivo es ubicado en dos niveles en la obra de Marx. El primero es desarrollado en el tomo I de *El Capital*² en donde se enfatiza el papel de la competencia en el proceso de acumulación-concentración-centralización del capital. Ahí la competencia entre capitales conduce a una concentración creciente de los medios de producción a través de la diferenciación de los ritmos de acumulación de los capitales en favor de los que más crecen y, a través de las fusiones y adquisiciones de unos capitales por otros, a un verdadero proceso de centralización del capital.

En el segundo nivel de análisis de la competencia, desarrollado en el tomo III de *El Capital*, Marx ubica la competencia a la manera como hacen los economistas clásicos -en particular Smith- como un proceso de rivalidad capitalista que plantea la tendencia a lograr la nivelación de la tasa de ganancia en el conjunto de la industria.

Los autores del presente trabajo consideran que en la obra de Marx existe una amplia complementariedad entre los procesos de concentración y competencia capitalistas. El proceso de concentración-centralización del capital es fundamental para la explicación del desarrollo capitalista, en la medida en que contribuyó a acelerar su expansión al derribar los obstáculos que le imponía el carácter individual capitalista a la acumulación de capital.

Por lo tanto, para que la competencia entre capitales pueda propiciar la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia, es necesario que ese mismo proceso de lucha competitiva haya centralizado suficientemente el capital para que éste pueda fluir libremente entre industrias, de acuerdo con la rentabilidad relativa de cada una.

Respecto al pensamiento neoclásico,³ la competencia es considerada dentro de una asociación con

¹ En un artículo que será publicado próximamente en la revista *Ensayos* por el CIDE, los autores analizan detenidamente los distintos enfoques que tratan la concentración y la competencia.

² Marx, K. *El Capital. Crítica de la Economía Política*, México, FCE, varias ediciones.

³ Una excelente descripción de la evolución de este concepto en la tradición neoclásica se encuentra en Stigler, G. "Perfect competition, historically contemplated", *The Journal of Political Economy*, Universidad de Chicago, Illinois, febrero de 1957.

una estructura de mercado específica: la de competencia perfecta. En una situación de competencia perfecta, el precio, por definición, está dado para las empresas por el mercado y éstas lo aceptan pasivamente; así pues, en esta interpretación de la competencia, se elimina expresamente toda forma competitiva que implique rivalidad entre los productores.

Ahora bien, si la concentración como tal es un efecto de la rivalidad entre las empresas, este fenómeno no puede ser explicado por una teoría que, por un lado, excluye la rivalidad entre los productores en sus supuestos de comportamiento y que, por el otro, analiza a la empresa como una entidad pasiva que acepta los precios del mercado.

En la Escuela Neoclásica, la concentración económica es estudiada como un caso especial y anómalo del modelo de competencia perfecta que, desde un punto de vista normativo, es considerado perjudicial e indeseable, en tanto que implica alejarse de la "máxima eficiencia y equidad" inherente a la competencia perfecta. De esta manera, en total oposición a los economistas clásicos y muy particularmente a Marx, en el mundo estático neoclásico la competencia y la concentración son fenómenos mutuamente excluyentes, en tanto que la primera incluye supuestos que niegan la posibilidad de existencia de la segunda.

El fundamento teórico del presente trabajo, inspirado en los clásicos y Marx, parte del hecho de considerar la concentración como una manifestación del proceso competitivo y no de la aceptación de ambos aspectos como fenómenos mutuamente excluyentes. Partiendo de este enfoque, se analiza la competencia a nivel de las empresas capitalistas, para después detenerse en la concentración como una de sus manifestaciones dinámicas.

En un intento de simplificación, se puede considerar que el conjunto de objetivos de la empresa capitalista en el largo plazo puede resumirse en el de crecimiento económico; éste incluye la expansión de su capacidad productiva, que se concreta a través de un flujo de inversión en activos fijos e inventarios cuya principal fuente de financiamiento son las ganancias retenidas (en ocasiones el crecimiento corporativo se da a través de fusiones y/o a través de una mayor vinculación con el sistema financiero). Sin embargo, al considerar el impulso expansivo de las empresas, debe incluirse como principal restricción la presencia competitiva de

otras empresas, contra las cuales disputará su participación en el mercado.⁴

El proceso competitivo propicia que la empresa busque la manera de hacer endógena, al menos parcialmente, su tasa de crecimiento del mercado, dadas las restricciones que le plantea el impulso al crecimiento de sus competidores, de forma tal que éste no puede convertirse en un obstáculo para su expansión acelerada. Ahora, cuando el capitalismo se caracterizaba por la presencia de un gran número de empresas en los mercados (capitalismo de *libre* competencia), esa endogenización parcial de la tasa de crecimiento del mercado se lograba a través de reducciones en los precios, las cuales se alcanzaban básicamente por la vía de la introducción de avances tecnológicos reductores de costos, dada la presión competitiva existente en esas ramas industriales.

Por otro lado, en una situación de oligopolio, la reducción de los costos que dependan de la introducción de métodos que a causa de discontinuidades tecnológicas no sean accesibles a todas las empresas, o el mayor uso de la capacidad instalada, conducirán a una situación de aumentos diferenciables en el margen de ganancia, más que a reducciones en los precios.⁵

No obstante, con esto no queremos implicar que la conformación de estructuras concentradas en las principales ramas de la producción industrial extinga la competencia, sino que, en todo caso, puede establecer formas distintas a la lucha de precios que eventualmente podría llevar a la quiebra de las empresas más ineficientes. Precisamente de esas nuevas formas de competencia surgen rasgos distintivos del capitalismo, entre los cuales se encuentra la presencia de sectores no concentrados. Vale decir, sectores en los que el impulso competitivo de las grandes empresas no necesariamente conduce a la desaparición de las empresas pequeñas y medianas, ya que entre ellas se establecen vínculos de complementariedad a través del difundido fenómeno de subcontratación. Por lo anterior, también es necesario calificar la afirmación de que existe una tendencia lineal a la concentración en virtud de que, a pesar de que esa tendencia puede ser inexorable,

⁴ A este respecto, véase el modelo desarrollado por A. Wood en *A theory of profits*, Cambridge University Press, 1975.

⁵ Un análisis detallado de este aspecto se encuentra en Sylos Labini, *Oligopolio y Progreso Técnico*, Barcelona, Oikos, 1966.

aún no es claro que sea lineal, ya que actualmente, en gran número de sectores productivos, las empresas dominantes son medianas y pequeñas empresas que parecen ser funcionales en el desarrollo de los sectores concentrados.⁶ Por otra parte, para los sectores en que sí se presenta la tendencia a la concentración, debemos señalar las fuerzas que alienan dicho proceso.

Un elemento de central importancia en la explicación de la concentración a través del crecimiento en el tamaño de las empresas, es la existencia de economías de escala accesible sólo a plantas de gran tamaño, que conducen a una diferenciación del margen de ganancia entre y dentro de las industrias. Las economías técnicas y pecuniarias de escala permiten a las grandes empresas elevar aceleradamente su productividad, reducir sus costos primos y gastos generales y aumentar su margen de ganancia. Por lo tanto, el acceso diferencial a las economías de escala y a las innovaciones tecnológicas entre empresas e industrias, relacionado con la concentración puede explicar mayores márgenes de ganancia, en virtud de la mayor intensidad de capital implicado en las mayores empresas.

En esta línea de análisis que enfatiza el carácter creciente del proceso de concentración, se ubican los desarrollos teóricos de Steindl y Sylos Labini.⁷ En ambos trabajos se percibe claramente la identificación del concepto de competencia con el de estructura de mercado. Así, si bien analizan la importancia de la acumulación en el oligopolio, ubican el análisis de la acumulación-competencia-concentración a nivel de la estructura de mercado, aunque de manera muy distinta a la escuela neoclásica. En el caso de Sylos, al referirse a la concentración en una industria específica, señala que "... esta noción es claramente reveladora para el estudio de las formas de mercado: cuanto más concentrada está una determinada industria, tanto menos probable que en ella prevalezcan condiciones de competencia". En el planteo de industrias oligopólicas de Steindl, subyace un concepto de competencia que se ve muy debilitado por la importancia que se asigna a la com-

petencia en precios, que no funciona más una vez que se generaliza la situación de mercados concentrados y, que se constituye en un importante elemento explicativo de la tendencia al estancamiento en su modelo.

Sin duda que con la conformación y el avance de un mundo de oligopolios, la competencia en precios ha perdido importancia. Sin embargo, las empresas siguen compitiendo agudamente por ganar participación en los mercados. El progreso técnico ha permitido la aparición de nuevos y mejores productos y métodos productivos más eficientes, las estrategias de venta se han sofisticado, las empresas han diversificado sus actividades, etc.

El enfoque que se propone con base en la visión clásica y marxista de la competencia, parte del hecho de considerar que la forma que adopta la competencia se asocia, de manera fundamental, con el crecimiento económico, o sea con el proceso de acumulación de capital. Esta asociación se ubica en diferentes momentos, a diferentes niveles, y se alcanza a través de distintas estrategias empresariales.

Los principales niveles⁸ en que puede ubicarse la competencia son los siguientes:

- * la competencia al interior de los mercados en los cuales la empresa se ubica tradicionalmente;
- * la competencia fuera de esos mercados, pero dentro del sector manufacturero, a través de la integración vertical y/o diversificación manufacturera;
- * la competencia fuera del sector manufacturero vía diversificación conglomerada;
- * la competencia en el mercado mundial.

La competencia que se lleva a cabo en los distintos niveles, se concreta fundamentalmente a través de dos variantes: el crecimiento a partir de la acumulación interna de ganancias de la propia empresa y el crecimiento a través de adquisiciones y fusiones. La segunda es igual a la de centralización marxista, que implica crecimiento de la empresa aunque no de la economía.⁹

⁶ Tanto en economías capitalistas desarrolladas como semiindustrializadas, las pequeñas y medianas empresas explican una parte sustancial de la producción y el empleo industriales. Con base en información censal, se estimó que para 1970 el 58 por ciento del empleo industrial y el 46 por ciento de la producción industrial en México, fue generado por este tipo de empresas.

⁷ Sylos Labini, P. *Oligopolio y Progreso Técnico*. Madrid, Ed. Oikos, 1967 y Steindl J., *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, Siglo XXI, México, 1979, cáps. V y IX.

⁸ Esta clasificación se establece con fines estrictamente analíticos, ya que entendemos la competencia como un proceso general que se plantea en todos los niveles.

⁹ Al respecto, consultar Singh A. *Take overs*, Londres, C.U. Press, 1971.

En la realidad, las empresas pueden competir en todos los niveles y combinando la acumulación interna con las fusiones y adquisiciones. En este trabajo se les separa analíticamente debido solo a las distintas implicaciones que se derivan de cada caso.

Para avanzar en la comprensión del proceso competitivo, deben distinguirse también las distintas estrategias que utilizan las empresas para alcanzar sus objetivos en los diferentes niveles¹⁰; podemos distinguir, entre otras, las siguientes:

- * la incorporación de progreso técnico reductor de costos o generador de nuevos bienes;
- * profundización del mercado de consumo a través de mecanismos como la publicidad, calidad, precios, financiamiento de consumo y otros;
- * articulación con proyectos impulsados o favorecidos por el Estado;
- * vinculación con proyectos integrados a mercados internacionales.

Respecto a estas estrategias, es necesario observar que, debido a las características que ha ido asumiendo el proceso competitivo en el capitalismo en su etapa actual, cada vez es más difícil establecer una delimitación clara entre aquellas estrategias competitivas que operan sobre la demanda y aquellas que lo hacen sobre la oferta. Como ejemplo de esta situación, cuando generalmente se pensaba que estaba descartada una reducción en los precios como posibilidad competitiva real dentro de un marco oligopólico, se implica que todos los procedimientos para bajar costos operaban únicamente sobre la oferta, dando lugar a aumentos en los márgenes de ganancia, incrementando las fuentes internas de acumulación y mejorando la capacidad competitiva de las empresas. Sin embargo, el desarrollo reciente del capitalismo nos muestra la posibilidad de que una baja de precios puede ser la consecuencia lógica de una reducción en los costos asociada a un acelerado ritmo de introducción de innovaciones tecnológicas que afectan, por esa vía, tanto a la oferta como a la demanda.¹¹

¹⁰ Nos referimos sólo a medios económicos a través de los que se concreta la competencia, a pesar de que también puede haber medios no económicos que no serán considerados por quedar fuera de los objetivos de este trabajo.

¹¹ La industria electrónica ejemplifica este caso; sobre este punto de vista véase el trabajo de Isaac Minian, *Progreso técnico e internacionalización del proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónica*, México, CIDE, mimeo, 1978.

Una estrategia competitiva muy importante, asociada con el tercer nivel aunque sin excluir los otros, se refiere a la conformación de conglomerados industrial-financieros o al nacimiento de empresas con actividades ampliamente diversificadas. Estas unidades complejas de gestión capitalista seleccionan sus estrategias competitivas y sus inversiones con base en la rentabilidad y el dinamismo esperados en sus proyectos, sin el prejuicio sectorial de especialización de las empresas monoproductoras, o de empresas con diversificación especializada.

Con base en lo anterior, consideramos que las estrategias competitivas se utilizan no sólo en los sectores productivos de la economía -si bien ahí se establece su concreción en el largo plazo- sino que también se llevan a cabo en los sectores mercantiles de servicios y financieros.

Esta reflexión que intenta clarificar la relación entre competencia y concentración permitirá, en los siguientes capítulos, ubicar teóricamente el estudio de la concentración en la industria manufacturera mexicana como parte de un proceso más amplio de competencia que incluye a la economía en su conjunto.

3. Algunos aspectos metodológicos

En este capítulo, se describe brevemente la construcción de las variables utilizadas en el capítulo 3 y particularmente en el 4. El conjunto de variables se estimó a nivel de clase industrial de la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas (CMAE) que consideramos sería la mejor aproximación de nuestras fuentes de información al concepto de industria específica.

La estimación desagregada de las variables incluidas permitió establecer distintos cortes analíticos en las secciones 4 y 5. Las principales agrupaciones de las características de las clases industriales fueron las siguientes:

- * a nivel de rama industrial
- * por rangos de concentración
- * por niveles de presencia de empresas extranjeras
- * por tipo de bienes

La construcción detallada de las principales variables consideradas, a nivel de clase industrial, se detalla en el anexo metodológico y estadístico incluido al final del presente trabajo.

Las principales fuentes de información consultadas fueron:

- * Listado de índices de concentración a nivel de clase industrial proporcionado por el Sistema Nacional de Información (SNI) de la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP).
- * Listado de participación de las empresas extranjeras en la producción bruta total a nivel de clase industrial de la Dirección General de Estadística del SNI de la SPP.
- * *Producto Interno y Gasto*, Serie Información Económica, Banco de México, S.A., 1978.

En cuanto a los principales problemas metodológicos, en primer lugar se debe considerar -aunque brevemente- por qué el presente análisis tiene como base la industria o el mercado específico más que la empresa individual. A partir de los desarrollos de las teorías de la competencia imperfecta y de la monopolista,¹² se dio mayor importancia a las teorías de la empresa individual. En realidad esto fue el resultado de la inconsistencia del equilibrio de la industria competitiva desarrollado por Marshall y su concepción teórica sobre la empresa individual, lo cual condujo a descartar la industria específica y a retener el equilibrio estático de la empresa individual.¹³

A partir de la anterior consideración, se descartó el análisis industrial como tal, salvo en lo que podría llamarse "análisis estadístico de la industria", es decir, estudios empíricos que no tienen un contexto teórico acabado. Sin embargo, como señala Andrews, el "pensamiento práctico" sigue sugiriendo que la industria como tal -como conjunto de productores de un mismo bien- es un concepto analítico y teóricamente importante. Los gobiernos

administran la política económica en términos de industrias; los empresarios industriales actúan en el contexto de sus industrias; y las oficinas de estadísticas continúan presentando la información no a nivel de empresa sino de industrias.

Tenemos así que si bien se descartó teóricamente la validez del concepto de la industria, éste sigue apareciendo en la práctica como una categoría de análisis necesaria. Respecto al marco teórico y empírico de este trabajo, podemos plantear la variante de análisis opuesta a la que se siguió, respecto a abandonar el equilibrio estático de la empresa individual y retener el análisis a nivel de la industria específica. Este proceder es adecuado ya que no se requiere un concepto estático de equilibrio a nivel de la empresa en el análisis que se desarrollará como se explicita en el siguiente capítulo. Además, la ubicación en ese nivel permite salvar el abismo que entre la empresa individual y la economía en su conjunto,¹⁴ que generalmente existe en el análisis económico moderno.

En suma, la industria específica como base para analizar el funcionamiento de la industria manufacturera permite, por un lado, evitar la particularidad de comportamiento asociada a la empresa individual y, por otro, evitar la generalidad que implica el análisis surgido de la base de grandes sectores que presentan un elevado grado de heterogeneidad en su interior.

Por las anteriores consideraciones en este trabajo, se parte de la aproximación más cercana a la industria específica que es la clase industrial, según la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas, que aparece en los Censos Industriales.

Los principales problemas de estimación que se presentaron con la información obtenida de los Censos Industriales de 1970 y 1975, y la forma de enfrentarlos fueron los siguientes:

¹² Al efecto véanse los trabajos de J. Robinson, *La teoría de la competencia imperfecta*, Barcelona, Eds. Martínez Roca, 1973; y R. Chamberlain, *Teoría de la Competencia Monopólica*, México, FCE, 1946.

¹³ Andrews, P.W.S., "Industrial Analysis in Economics -with special reference to marshallian doctrine" en *Oxford Studies in the Price Mechanism*, editado por Andrews y Wilson.

¹⁴ Dentro de la tradición marxista, la industria o rama específica es fundamental en la explicación de la competencia. Como señala M. Aglietta: "Entre las ramas existen mercados por los que circulan diferentes categorías de mercancías. Así como la mercancía es el principio fundamental de individualización de los capitalistas, la rama es el lugar de convergencia de determinados capitales que, sin dejar de ser individuales, producen la misma categoría de mercancías... la rama industrial es el espacio económico formado por los capitales sujetos a una misma norma de producción e intercambio". *Regulación y Crisis del Capitalismo*, México, Siglo XXI, 1979.

En primer lugar, la información de la producción bruta a nivel de clase industrial se presenta a precios corrientes, por lo que fue necesario deflactarla. Para esto se ajustó un índice de precios con base en el año 1970 para cada una de las clases industriales y se buscó la compatibilidad de la información del Banco de México, S.A. de los índices de precios industriales con la Clasificación de los Censos Industriales.¹⁵

En segundo lugar, se consideró la inclusión del índice de Herfindahl, que es una medida de concentración relativa, en adición al índice de concentración absoluta.

Los dos índices estimados, tanto la medida absoluta (participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción total) y la relativa (el índice de Herfindahl), presentan una estrecha relación de acuerdo con las ecuaciones siguientes:

$$H_{70} = 0.1068^a + \frac{.006681}{(7.2)} CR_{70} \quad R^2 = 0.861$$

$$H_{75} = 0.9267^a + \frac{.00688}{(6.57)} CR_{75} \quad R^2 = 0.836$$

^a Se utilizó la siguiente formulación: $H = \frac{\sum_{i=1}^n x_i^2}{X^2}$ en donde x_i

es la producción o el empleo de la empresa (o estrato de tamaño i) y X es la producción o el empleo total de la clase industrial. En el presente estudio, la estimación del H en 1970 y 1975 se hizo con base en el empleo remunerado y los estratos de tamaño definidos con el empleo fueron:

- 0 - 15
- 15 - 75
- 75 - 150
- 150 - 350
- 350 - 500
- 500 - o más

El elevado coeficiente de correlación entre ambas medidas sugiere una estrecha vinculación entre estas dos maneras de considerar el fenómeno de la concentración. Los elementos que nos llevaron a considerar ambos índices fueron esencialmente dos: las mayores posibilidades de comparación internacional que permite el índice de concentración absoluta dada su difundida utilización, así como porque ofrece una medición del fenómeno mucho más gráfica y fácil de interpretar. Por el lado de las dificultades e inconsistencias que representa la utilización de esa medida en el sentido de que no incluye información respecto a la distribución de las cuatro

mayores, ni el resto, como tampoco el número de empresas incluidas en la industria, el índice de Herfindahl sí los considera. Ahora, la estrecha relación entre ambas medidas nos permitirá utilizarlas indistintamente en el análisis.

En tercer lugar, la revalorización de los activos totales hizo necesaria la revalorización de los activos fijos. Esto es necesario debido a que los activos fijos generalmente duran más de un periodo de producción y en periodos inflacionarios, como el considerado, su valor de libros se separa considerablemente de su valor de adquisición actual y su reposición se hace a los últimos precios. Para ellos se adoptó la siguiente metodología: se supuso un periodo medio de vida de 15 años para los activos fijos. Con base en el dato censal de depreciación acumulada, se obtuvo la vida actual media del equipo a nivel de clase industrial y se le aplicó el índice de precios de bienes de capital correspondiente, obteniéndose así su valor de reposición o compra actual.

Para el caso que nos preocupa, la industria manufacturera mexicana, estimamos la relación concentración-rentabilidad para los años 1970 y 1975 con base en la información censal correspondiente. La información obtenida para esos años presenta el problema de que cada año se ubica en fases distintas del ciclo económico en el sector manufacturero; 1970 es el último año de un prolongado periodo de auge y 1975 se ubica en un periodo de recesión. Para evaluar la medida en que los resultados obtenidos pudieran verse afectados por el problema mencionado, excluimos el año 1975, considerando el periodo 1970-74, con base en información del Banco de México y otros, y los resultados no presentaron cambios significativos.¹⁶

4. La concentración

En la segunda sección se estableció la existencia de una vinculación estrecha entre la competencia capitalista y la concentración como fenómenos complementarios que se influyen recíprocamente.

En esta sección, se pretende considerar algunos elementos que permitan alcanzar una mejor comprensión de la concentración económica y su evolución en México, a pesar de que se analiza en un periodo relativamente corto, para el cual existe información adecuada.

¹⁵ Se utilizaron los índices de precios del PIB con base 1960-100 incluidos en *Producto Interno Bruto y Gasto 1960-77*, México, Banco de México, S.A., agosto de 1978.

¹⁶ Esos resultados se presentan al final del apéndice estadístico.

En las siguientes subsecciones se considerarán en primer lugar, la relación existente entre el cambio en la concentración industrial el crecimiento de la producción y el nivel inicial de concentración. Se analizará también, junto con la concentración de mercado de la industria manufacturera, la evolución de la concentración a nivel de la economía en su conjunto. En la tercera subsección, se estudiará la importancia que tiene la presencia de empresas extranjeras en la concentración industrial. Finalmente, se establecerá una comparación internacional de la concentración industrial, incluyendo un grupo de países desarrollados con distintos tamaños de mercado, así como dos países semiindustrializados, Brasil y México, para analizar la influencia del tamaño de mercado como un elemento explicativo importante en el nivel alcanzado de concentración media.

Concentración, crecimiento y nivel inicial de concentración

Consideremos primero la evolución de la concentración a nivel de mercado en la industria manufacturera.

En el cuadro 1 del anexo estadístico, se incluyen las estimaciones de concentración absoluta y relativa de la industria manufacturera mexicana en 1970 y 1975, a nivel de rama industrial y para el conjunto de la industria manufacturera. Se observa que ambas estimaciones conducen a resultados similares en los niveles medios de concentración y en su evolución por rama industrial, así como para el total.

Generalmente se adelantan dos hipótesis explicativas para la evolución de la concentración de mercado en la industria:

Se supone que existe una asociación estrecha e inversa entre crecimiento del mercado y aumento de la concentración. Un rápido crecimiento del mercado permite la expansión de las empresas de todos los tamaños. Contrariamente, en mercados estancados o de lento crecimiento se agudiza la competencia y las mayores empresas tratarán de ganar participación en el mercado a costa de sus competidores.

Por otro lado, se supone que en los sectores que ya han alcanzado un nivel de concentración elevado (en el caso de México superior al nivel promedio de la industria manufacturera) éste permanece más o menos estable en el tiempo. Ese no es el caso en sectores que tienen un nivel reducido de concentra-

ción que supone la existencia de espacio en los mercados para que las mayores empresas (o las más dinámicas) se expandan a costa de sus competidores. Es decir, en esos sectores, la competencia por la definición de las parcelas de mercado de las empresas líderes será más aguda y llevará, con el tiempo, a un aumento en la concentración de mercado.

Ambas hipótesis se probaron econométricamente. La primera no es significativa por lo que no parece existir una relación estrecha entre dinamismo del mercado y concentración.

Si bien durante el periodo analizado 1970-1975 los niveles de concentración para el conjunto de la industria manufacturera no experimentan una modificación sustancial, encontramos, sin embargo, que los cambios en la concentración entre industrias están asociados estrechamente con su nivel inicial de concentración, como indica la ecuación siguiente:

$$\Delta CR_{75/70} = 43.46 - 0.7464 CR_{70} \quad R^2 = 0.534$$

(- 2.67)

La hipótesis implícita en su formulación establece que, en aquellos mercados con reducida concentración, las mayores empresas pueden expandir su participación a costa del crecimiento del resto; o, de otra manera, en esos sectores aún queda espacio para una mayor concentración. Ahora, si bien los dos resultados anteriores no permiten pronosticar la tendencia que observará la concentración manufacturera en el futuro en virtud de que dos observaciones del fenómeno son insuficientes para ese fin, el hecho de que los años adoptados para el análisis estén ubicados en fases tan opuestas del ciclo económico, nos va a permitir hacer algunas consideraciones en relación con el nivel de concentración alcanzado en la industria manufacturera.

A pesar de que en el promedio de la industria manufacturera la concentración aumentó relativamente poco entre 1970 y 1975 (6.3 por ciento con *CR* y 8.3 por ciento con *H*), esto es el resultado de un movimiento de la concentración dispar a nivel de clases y ramas industriales que se compensan ampliamente. Creemos que los cambios acentuados que se observan en la concentración de mercado se explican por la "juventud" relativa de la industria manufacturera mexicana. Esto significa que la competencia entre las empresas industriales todavía no ha permitido delimitar claramente las parcelas a nivel de los mercados específicos y aún se está en

una etapa de aguda competencia, a pesar de que el nivel medio de concentración es elevado. Este elemento, en todo caso, distingue la concentración de mercado de países semiindustrializados como México (y Brasil, que en 1970 presenta un nivel y una ordenación de la concentración similares a los de la industria mexicana), de la existente en los países capitalistas maduros, en los que el proceso competitivo, históricamente más largo, ha conducido a una mayor estabilidad en la participación de las mayores empresas en los mercados específicos.

Concentración de mercado y concentración global

Debe notarse que el nivel de la concentración económica para la industria manufacturera mexicana está subvaluado porque la unidad censal considerada es el establecimiento (que puede asociarse con la planta) y no la empresa; y son precisamente las mayores empresas las unidades económicas que tienden a estar compuestas de varias plantas.

Lo anterior no contradice la existencia de un proceso de concentración y centralización del capital en el conjunto de la economía, en donde las mayores empresas incrementan su participación en el valor generado total. Este proceso de concentración global se ilustra en el cuadro 1 de este capítulo y considera la importancia de las 50 mayores empresas en el conjunto de la economía. Entre 1973 y 1978, las ventas de las 50 mayores empresas del país crecen más rápidamente que el Valor Bruto de la Producción. Este dinamismo diferencial conduce a que las 50 mayores empresas aumenten sustancialmente su participación en la economía, ya que si en 1973 participaban en 10.8 por ciento del Valor Bruto de la Producción Nacional, en 1978 alcanzan el 14.4 por ciento. Vale decir que aumentan su participación en la economía en un periodo de 5 años en 33 por ciento. De manera similar, si se considera la participación de las ventas de las 200 mayores empresas en el VBP, se observa que ésta aumenta aún más (37.8 por ciento) pasando de un 14.8 por ciento a un 20.4 por ciento entre 1973 y 1978. Esto sugiere que entre las mayores 200 empresas, las ubicadas después de las 50 mayores fueron aún más dinámicas. Así, la centralización del capital que se presenta en el capitalismo maduro no tiene por qué desaparecer cuando se analiza una experiencia capitalista semi-industrializada que se expande rápidamente. Este proceso puede presentarse sin que aparezca necesariamente un aumento sustancial en la concentración a nivel de mercado. El nivel de "equilibrio" del grado de concentración de mercado alcanzado a través de la competencia

capitalista seguramente dependerá no solo de la juventud relativa de la industria mexicana, también de la importancia que alcance en los mercados particulares la producción de las pequeñas y medianas empresas y de la difusión de la subcontratación, así como del dinamismo de las industrias. Sin embargo, el hecho de que existan empresas con una amplia y creciente diversificación de sus actividades como estrategia de crecimiento, conduce a que este segmento de grandes empresas incremente su participación en la producción global sin que esto se refleje en un aumento en la concentración de mercado.¹⁷

Esto significa que la concentración estudiada a este nivel no pone plenamente de manifiesto las tendencias a la centralización del capital que se presentan en la economía. Como ya vimos, en el periodo apuntado la concentración de mercado aumentó muy poco, a pesar de lo cual se incrementó notablemente el poder de las mayores empresas de la economía reflejado en la concentración global.

Concentración y presencia de empresas extranjeras

En lo que hace a la relación entre concentración y presencia de empresas extranjeras, los resultados del cuadro 2 anexo estadístico indican que el patrón establecido en 1970 se mantiene,¹⁸ además de que es en los rangos de mayor concentración donde la participación de empresas extranjeras resulta sustancialmente mayor al promedio (véase cuadro 2). Asimismo, en el cuadro 3 observamos que, en los sectores con elevada presencia, la concentración media es mayor que en el resto de la industria. Además, en correspondencia con lo planteado en el capítulo anterior, los sectores con elevada presencia y concentración prácticamente no presentan

¹⁷ Esta estrategia de crecimiento es de importancia fundamental en el capitalismo de nuestros días, como se establece en el trabajo de Clifton, J. "Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production", *Cambridge Journal of Economics*, junio de 1977. Para economías semiindustrializadas, la tendencia a la diversificación se vería alentada para las empresas individuales a través de la rápida "saturación relativa" de sus mercados específicos en relación con sus posibilidades de acumulación de capital, lo que dificulta alcanzar sus objetivos de crecimiento. A través de la diversificación, las empresas pueden escapar a la contradicción planteada por la asimetría entre su ritmo de acumulación y el ritmo de crecimiento del mercado.

¹⁸ Véanse los capítulos sobre la presencia de empresas extranjeras y sobre la concentración industrial de Fajnzylber y Martínez-Tarrazo, T. *Las empresas transnacionales*, México, FCE., 1976.

CUADRO 1

Importancia de las mayores 50 empresas en la economía mexicana, 1973-1978
(Miles de millones de pesos)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
1. Ventas de las 50 mayores empresas	101.5	147.2	180.4	231.0	336.8	457.3
2. V B P	941.4	1248.2	1513.1	1861.6	2530.2	3180.1
3. Ventas de las 200 > empresas	139.7	200.7	265.2	334.8	473.4	649.4
4. (1/2%)	10.8	11.8	11.9	12.4	13.3	14.4
5. (3/2%)	14.8	16.1	17.5	18.0	18.7	20.4

Fuente: Para las ventas, varios números de la revista *Expansión*; y para VBP, *Producto Interno y Gasto*, Banco de México, S. A., 1980.

cambios hacia 1975, mientras que en los sectores con presencia y concentración inicial reducidas, se produce un importante aumento en la concentración (11.2 por ciento) que indica que en esos sectores aún hay espacio para que las grandes empresas puedan crecer a costa del mercado de sus competidores.

CUADRO 2

Presencia media de los sectores agrupados por rangos de concentración, 1975
(porcentajes)

Rango de concentración	Presencia de ET
Grupo I (71-100)	43.0
Grupo II (51-70.9)	39.5
Grupo III (31-50.9)	25.2
Grupo IV (0-30.9)	19.2
Promedio	30.7

Fuente: Cuadro 1 del anexo estadístico.

Nótese que aun cuando generalmente para todos los sectores de la industria no se da, cuando menos en los sectores con escasa presencia y concentración parece validarse la tesis de que el menor dinamismo relativo (2.4 por ciento *vis a vis* 5.5 por ciento del conjunto de la industria) conduce a que las grandes empresas puedan aumentar su participa-

ción a través de un proceso de concentración relativa o absoluta con la pérdida de participación o quiebra de empresas de menor tamaño (véase cuadro 3 del anexo estadístico).

CUADRO 3

Concentración media de los sectores agrupados de acuerdo con el grado de presencia de empresas extranjeras, 1975
(porcentajes)

Grupo	CR ₄	ΔCR ₄
Sectores con presencia de ET ≥ 30 por ciento	51.6	- 0.6
Sectores con presencia de ET < 30 por ciento	40.8	11.2
Promedio	45.3	6.3

Fuente: Cuadro 1 del anexo estadístico.

Es claro que la presencia de empresas transnacionales en economías semiindustrializadas contribuye a explicar el elevado grado de concentración alcanzado en sus sectores industriales. Esto se ve reforzado por el hecho de que su peso en la producción manufacturera es sustancial en las principales ramas cuando se consideran las mayores empresas manufactureras, en lugar de la totalidad de las empresas, como lo muestra el cuadro 4 de este capítulo. Para el caso de México, explican más del 50 por ciento

de la producción en 7 de 9 ramas seleccionadas, y en 6 de 10 ramas en Brasil.

CUADRO 4

Participación extranjera en industrias seleccionadas: Brasil y México^a
(en porcentajes)

Rama	Brasil ^b	México ^b
Maquinaria eléctrica	78	60
Maquinaria no eléctrica	74	95
Hule	100	100
Transporte	84	79
Química	69	68
Minerales no metálicos	22	NA
Alimentos	32	26
Textiles	44	5
Papel	29	51
Tabaco	100	100

^a Las cifras no son estrictamente comparables debido a los diferentes métodos de medición, años y definiciones de industria.

^b Participación extranjera en los activos netos de las 300 mayores empresas manufactureras, 1972.

Fuente: Newfarmer R. *Multinational conglomerates and the economics of dependent development*, Tesis de Doctorado, Universidad de Wisconsin, Madison, 1977.

Lo anterior permite afirmar que las empresas extranjeras tienen una participación sustancialmente mayor en el conjunto de las empresas líderes de las mayores economías de la región, en relación con la que tienen para el conjunto de la industria manufacturera. De ahí que exista una estrecha relación entre la presencia de empresas transnacionales y la concentración en la cúpula.

Comparación internacional de la concentración industrial para países seleccionados

Los estudios en que se compara la concentración industrial entre países, generalmente han considerado sólo economías capitalistas desarrolladas.¹⁹ En este apartado, se hace un rápido recuento de los resultados de esos estudios y se incluye la información de concentración industrial para México y Brasil en un intento por ubicar la importancia de la concentración industrial de esos dos países semiindustrializados en un conjunto más amplio de países capitalistas.

En los dos estudios, fundamentalmente se pretende probar la hipótesis que relaciona inversamente el nivel medio de concentración en la industria con el tamaño del mercado (la participación media de las cuatro mayores empresas en la producción en relación con el Producto Interno Bruto de los países).

Los resultados obtenidos por Pryor indican que, en los mayores países capitalistas, tanto los niveles medios de concentración del sector manufacturero como los niveles de concentración para industrias específicas son muy similares; la única diferencia que encuentra al comparar este grupo de países capitalistas desarrollados más pequeños, es que los niveles medios de concentración para el sector manufacturero y para industrias específicas son mayores en este segundo grupo de países con mercados más reducidos, según se muestra en el cuadro 5.

En su estudio, parece probarse la hipótesis de que el nivel promedio de concentración industrial de los países (que da relieve a la importancia de las estructuras oligopólicas de mercado) se encuentra vinculado estrechamente con el tamaño del mercado. O sea, en un mercado de gran tamaño caben más empresas eficientes (a pesar de que estén formadas por varias plantas para enfrentar los mercados regionales como es el caso de EUA) que en mercados reducidos. Además, en ambos estudios se encuentra que el nivel de la concentración entre industrias y su ordenación es similar en este primer grupo de países. En cambio, los países capitalistas desarrollados con menores tamaños de mercado observan una concentración media sustancialmente mayor al grupo de los países grandes.

El rango de ordenación de las industrias específicas conforme al grado de concentración es el mismo para el conjunto de naciones consideradas, a pesar de que en la comparación entre países grandes y pequeños el nivel de los últimos es mayor.

Ahora, cuando se consideran México y Brasil, que pueden ser incluidos en el grupo de países con menor tamaño relativo de mercado y con sectores industriales menos desarrollados, las cifras indican que sus niveles medios de concentración industrial son similares a los de Estados Unidos y el grupo de grandes economías de mercado.

Sin embargo, en este trabajo se considera que sus niveles efectivos de concentración deben ser sustancialmente mayores en virtud de que la unidad censal de medida en esos casos fue el establecimiento

¹⁹ K. George y T. Ward, *The Structure of Industry in the EEC. An International Comparison*, C.U.P., 1975. Pryor, F.L. "An International comparison of concentration ratios", *The Review of Economics and Statistics*, mayo, 1972.

CUADRO 5

Indices medios de concentración ponderados para varios países en relación con Estados Unidos^a

<i>País</i>	<i>AÑO</i>	<i>CR₄</i>	<i>en relación con EUA</i>	<i>orden</i>
Grandes economías de mercado				
Estados Unidos	1963	41.3	1.0	(1)
Japón	1962	47.1	1.14	(2)
Alemania Occidental	1963	38.8	0.94	(3)
Francia	1963	38.4	0.93	(4)
Reino Unido	1951	49.6	1.20	(5)
Italia	1961	36.8	0.89	(6)
Economías de mercados menores				
Canadá	1948	57.0	1.38	(7)
Holanda	1963	50.8	1.23	(12)
Suecia	1965	63.6	1.54	(14)
Bélgica	1963	68.5	1.66	(15)
Suiza	1965	67.3	1.63	(16)
Yugoslavia	1963	60.7	1.47	(nd)
Economías semi-industrializadas				
México	1970	42.6	1.03	(13)
Brasil	1970	37.9	0.92	(8)

^a El CR_4 se obtuvo, para cada país, multiplicando el dato de la tercera columna por el índice promedio de concentración en Estados Unidos en 1963, 41.3 por ciento, salvo para Brasil y México en que se obtuvo directamente. Las cifras entre paréntesis indican el orden de los países conforme al PIB de 1975.

Fuente: Pryor F. L. *op. cit.*; Fanjzylber y Tarragó, *op. cit.* y Possas M. L. *Estructura Industrial Brasileira*, Tesis de Maestría, Brasil, Universidad de Campiñas, 1977 y NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1979.

industrial, a partir de lo cual se obtiene una idea de la concentración técnica que generalmente es menor que la concentración económica, debida a la existencia difundida de empresas multiplanta, particularmente en el caso de las grandes empresas.

Presente la limitación anterior y con base en el cuadro 6 puede observarse que, en promedio, el nivel de la concentración de México, Brasil y Estados Unidos es similar y existe un gran parecido en la ordenación de las ramas de acuerdo con el nivel de concentración.

Además, en países capitalistas maduros como Francia y Estados Unidos, una vez alcanzado un cierto nivel de concentración media a nivel de mercado, éste se modifica muy lentamente en el tiempo, como lo indica el cuadro 7, a diferencia de lo sucedido en economías con sectores industriales "jóvenes" como las dos latinoamericanas consideradas.

En conclusión, el elevado nivel medio de concentración de la industria manufacturera mexicana se

explica, al parecer, por su evolución histórica (cuyo análisis rebasa el marco de este trabajo), y por la dimensión de su mercado total y la presencia difundida de empresas transnacionales en el grupo de las mayores empresas industriales de México. Esos mismos factores a nivel de los mercados específicos explicarían el hecho de que las ramas industriales en la mayoría de los países capitalistas tuvieran una ordenación similar en cuanto a los niveles de concentración alcanzados.

En lo que se refiere al cambio en la concentración manufacturera entre 1970 y 1975, el principal elemento explicativo es el nivel alcanzado por la concentración. El dinamismo de la industria sólo parece ser importante en los sectores poco concentrados y con una reducida participación de empresas extranjeras.

5. Manifestaciones de la competencia a nivel de mercado

Concentración y rentabilidad

Un punto de partida adecuado para el análisis de

CUADRO 6

*Indices de concentración a nivel de rama industrial en Estados Unidos, Brasil y México
(1970)*

<i>Rama</i>	<i>EUA</i>	<i>orden</i>	<i>Brasil</i>	<i>orden</i>	<i>México</i>	<i>orden</i>
20 Alimentos	35.7	(9)	21.1	(15)	32.2	(14)
21 Bebidas	31.6	(14)	37.5	(9)	44.6	(9)
22 Tabaco	77.2	(1)	59.3	(3)	76.7	(1)
23 Textiles	32.9	(12)	24.3	(13)	31.6	(15)
24 Calzado y Vestido	22.9	(17)	22.3	(14)	27.3	(16)
25 Madera y Corcho	19.6	(19)	17.1	(17)	26.7	(17)
26 Muebles	15.9	(20)	17.9	(16)	18.0	(19)
27 Celulosa y Papel	31.9	(13)	34.5	(11)	35.8	(13)
28 Editorial	19.8	(18)	53.3	(10)	11.2	(20)
29 Cuero y Piel	26.8	(16)	28.3	(12)	25.0	(18)
30 Productos de Hule	51.8	(3)	73.1	(1)	67.7	(4)
31 Química	36.8	(7)	47.5	(7)	36.9	(12)
32 Productos de petróleo	35.1	(10)			75.0	(2)
33 Minerales no metálicos	36.4	(8)			51.0	(6)
34 Metálica básica	44.3	(5)	49.0	(6)	68.9	(3)
35 Productos metálicos	28.3	(15)			41.6	(11)
36 Maquinaria no eléctrica	34.7	(11)	38.5	(8)	48.8	(8)
37 Maquinaria eléctrica	46.5	(4)	50.4	(4)	43.9	(10)
38 Equipo de transporte	68.1	(2)	60.6	(2)	55.4	(5)
39 Otros	41.7	(6)	49.1	(5)	50.0	(7)
TOTAL	39.2		37.9		42.6	

Fuente: Pryor F. L., *op. cit.*; Fanjzylber y Tarragó, *op. cit.*; Possas M. L., *Estructura Industrial Brasileira*, Tesis de Maestría Brasil, Universidad de Campiñas, 1977; y NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1979.

CUADRO 7

*Evolución de la concentración
promedio de la industria manufacturera
en Estados Unidos y Francia*

<i>Países</i>	<i>indices de concentración ponderados</i>		
	<i>1963</i>	<i>1967</i>	<i>1969</i>
Estados Unidos	41.3	41.2	41.5
Francia	34.3	n.d.	35.9

Fuente: Mueller W. F. y Hamm L. G. *Trends in Industrial market concentration*; y J. P. Benassy *et. al.*, *Approches de l'Inflation, l'Exemple Francais*, París, CEPREMAP, 1979.

la concentración en el sector manufacturero consiste en discutir la hipótesis tradicional planteada en la mayoría de los estudios empíricos sobre el sector industrial. En esos trabajos, generalmente se plantea la existencia de una relación positiva entre el nivel de concentración y el margen (o la tasa) de ganancia a nivel de mercado. Un elevado número de tales trabajos se ha desarrollado a partir de la "teoría" de la Organización Industrial principalmente en los casos de las industrias estadounidense y bri-

tánica. Por lo general, en ellos se supone una estrecha vinculación entre la *estructura* de los mercados y la *conducta* de las empresas, en una relación causal que parte de la primera.²⁰

Considerando que la estructura de los mercados conforma el medio ambiente en que actúan las empresas capitalistas, en ese tipo de interpretación del funcionamiento de la industria se espera que en aquellos sectores con niveles elevados de concentración y diferenciación de productos, las empresas tengan una sustancial discrecionalidad sobre la fijación de los precios de sus productos. Asimismo, dichos sectores se caracterizarían por la existencia de importantes barreras a la entrada de nuevos productores.

Cuanto mayor sea el "poder de mercado" de las empresas, se supone que sus precios se distanciarán sustancialmente de aquellos que prevalecerían en

²⁰ Un resumen de los principales trabajos de este tipo se puede consultar en Collins y Preston, L., *Concentration and price-cost margins in manufacturing industries*, Berkeley, University of California Press, 1968.

mercados de competencia perfecta y con ellos sus ganancias serían mayores a las "normales" implicadas en los mercados competitivos.

Establecido en tales términos, en esos trabajos se espera que la concentración de los mercados, al funcionar como un obstáculo a la libre movilidad del capital entre industrias, hará que se mantengan niveles de ganancia diferenciales entre industrias, aún en el largo plazo, impidiendo la nivelación de las tasas de ganancia.

Los autores del presente trabajo han encontrado que en pocos estudios empíricos se cuestiona teóricamente este planteamiento, a pesar de que no existe un claro consenso de la significación que tiene la relación entre concentración y rentabilidad.²¹

Para el caso en estudio, la industria manufacturera mexicana, se estima la relación concentración-rentabilidad para los años 1970 y 1975 con base en la información censal correspondiente. En general, cuando se considera que la concentración de mercado es una importante variable explicativa de las diferencias existentes en el margen de ganancia entre industrias -aunque no en igual medida de las tasas de ganancia- es necesario considerar el efecto que en estas relaciones tiene la intensidad de capital entre industrias. En esta hipótesis subyacen dos elementos: la idea de que el mayor margen de ganancia va acompañado de una intensidad de uso de capital mayor a la media que explica su mayor productividad (en realidad, eso significa que el mayor margen bruto de ganancia que obtienen esas industrias se debe a la mayor productividad derivada de su acceso a economías de escala, así como a la capacidad que tienen esos sectores para introducir avances técnicos reductores de costos); y en esos sectores las empresas líderes tienen un mayor poder de mercado para establecer sus precios sustancialmente arriba de sus costos directos, obteniendo con ello considerables márgenes brutos de ganancia. Estos últimos se verán atenuados por los mayores gastos generales derivados de su mayor intensidad de uso de capital, dando lugar a menores márgenes netos de ganancia por lo que el mayor margen bruto puede o no traducirse en mayores tasas de ganancia.

Para establecer la relación específica entre con-

²¹ Véase el trabajo citado de Collins y Preston y el artículo de L. Weiss incluido en Mann M., Weston F. *et al*, *Industrial concentration: the new learning*, Boston, Little, Brown and Co., 1974.

centración y rentabilidad, en el cuadro 1 se resume la información de ambas variables a nivel de rama industrial para los años 1970-1975.²²

Para analizar en qué medida a mayor concentración correspondían mayores márgenes de ganancia, se ordenaron las ramas de mayor a menor para niveles de concentración y para niveles de márgenes de ganancia.²³ Se estableció una comparación de la ordenación de ambas variables a través de la estimación del coeficiente de correlación por rangos de Spearman, que arrojó un valor de $R_s = 0.668$, el cual indica que efectivamente a las ramas con mayor concentración corresponde un margen medio de ganancia mayor. (La salvedad más importante se ubica en la rama de equipo de transporte que, con uno de los mayores niveles de concentración, obtiene el menor margen bruto de la industria. Al parecer, esto se explica porque en el periodo bajo análisis, las empresas automotrices compiten agudamente en precios. Entre 1970 y 1975, los precios de sus insumos aumentan 60 por ciento, en tanto que el índice de precios de su producción bruta se reduce en 25 por ciento).

El mismo ejercicio se realizó para la ordenación entre concentración y tasa de ganancia, pero los resultados ($R_s = 0.177$) parecen indicar sólo una débil relación entre las dos variables, en concordancia con lo antes establecido. Para explicar el porqué de este comportamiento, se estimó la relación entre la ordenación de las tasas de ganancia y la de la relación capital-producto para ver el efecto que la intensidad de capital tiene sobre las primeras. El coeficiente obtenido ($R_s = 0.728$) nos indica que existe una estrecha relación inversa entre intensidad de uso de capital y tasa de ganancia. Así pues, generalmente no parece validarse la tesis de "poder de mercado", ya que las empresas no tienen una discreción para administrar los precios de tal manera que puedan establecer márgenes brutos de ganancia tales que se traduzcan en tasas de ganancia mayores.

Entrando en mayor detalle, agrupamos las ramas considerando la ordenación de los niveles de con-

²² Salvo mención específica, todos los cuadros mencionados en la presente sección se incluyen en el apéndice metodológico estadístico.

²³ Se excluyó la rama Metálica Básica que tiene una amplia participación de empresas públicas, en virtud de que sus criterios de formación de precios no son estrictamente similares a los de las empresas privadas. Los resultados se presentan en el cuadro 8.

CUADRO 8

Ramas industriales agrupadas de acuerdo con la ordenación de sus niveles medios de concentración, rentabilidad e intensidad de uso del capital^a

<i>grupos de ramas</i>	<i>Concentración</i>	<i>Margen de ganancia</i>	<i>tasa de ganancia</i>	<i>relación K/P</i>
1. Tabaco	alta	elevado	elevada	baja
Hule	alta	elevado	elevada	baja
Derivados del petróleo	alta	elevado	elevada	alta
2. Textiles	baja	reducido	reducida	alta
Madera	baja	reducido	reducida	alta
Papel	baja	reducido	reducida	alta
3. Equipo de transporte	alta	reducido	> a margen	baja
4. Química	baja	moderado	< a margen	alta
Productos metálicos	baja	moderado	moderado	moderado
5. Bebidas	alta	elevado	< a margen	moderada
Minerales no metálicos	alta	elevado	< a margen	muy alta
Maquinaria	alta	elevado	< a margen	alta
Maquinaria eléctrica	alta	elevado	< a margen	moderada
Manufacturas diversas	alta	elevado	< a margen	alta
6. Alimentos	baja	reducido	> a margen	baja
Vestido	baja	reducido	> a margen	baja
Muebles	baja	reducido	> a margen	baja
Editorial	baja	reducido	> a margen	moderada
Cuero	baja	reducido	> a margen	baja

^a La clasificación de las ramas se establece con base en su ordenación, más que con base en sus niveles absolutos.
Fuente: Elaboración con base en el cuadro 1 del anexo estadístico.

concentración, margen y tasa de ganancia y relación capital-producto para 1970.

En un primer grupo se encuentran las ramas productoras de tabaco, hule y derivados del petróleo, que son las más concentradas de la industria. En este grupo de ramas con elevada concentración y diferenciación de producto, los márgenes y tasas de ganancia son muy elevados y es baja la relación capital-producto en las dos primeras. Esta situación hace pensar que en los sectores muy concentrados el poder de mercado de las empresas, explicado además por la diferenciación de productos, les permite tener sustanciales tasas y márgenes de ganancia.

Un segundo grupo está constituido por las ramas de textiles, madera y papel. En este grupo es baja la concentración y se obtienen reducidos márgenes de ganancia presentando además elevadas relaciones capital-producto.

En las ramas muy concentradas, se presentan elevados márgenes y tasas de ganancia, independientemente de cuál sea la relación capital-producto; asimismo, en las ramas muy poco concentradas, los

márgenes y las tasas de ganancia son muy reducidos, a pesar de la relación capital-producto.

La rama de equipo de transporte tiene una elevada concentración a pesar de lo cual obtiene el menor margen de ganancia de la industria. Sin embargo, su baja relación capital-producto le permite obtener una tasa de ganancia moderada.

Por contra, en el siguiente grupo que incluye a las industrias química y de productos metálicos, es baja la concentración y obtienen márgenes de mayor orden que sus tasas de ganancia debido a su elevada intensidad de capital.

El quinto grupo, que incluye las ramas de bebidas, minerales no metálicos, maquinaria, maquinaria eléctrica, y manufacturas diversas, presentan una elevada concentración y relación capital-producto que les permite alcanzar un elevado margen de ganancia. En todo caso, su menor tasa de ganancia, a pesar de sus elevados márgenes, se explica al parecer, por la elevada intensidad de capital promedio de esas ramas.

Finalmente, el grupo formado por las ramas de alimentos, calzado y vestido, muebles, editorial, y cuero, presenta una baja concentración e intensidad de uso de capital y con ello sus márgenes de ganancia son menores. Sin embargo, su mejor ordenamiento en la escala de tasas de ganancia se debe a que, en esas ramas, la relación capital-producto es más baja que el promedio:

Las clases industriales se agrupan conforme a su grado de concentración según aparece en el cuadro 2. Las variables que aparecen en ese cuadro son promedios de las variables de cada clase industrial, ponderadas con su participación en la producción total de cada rango.²⁴ En efecto, con algunas salvedades, se observa que los sectores ubicados en los rangos de mayor concentración observan márgenes y tasas medias de rentabilidad sustancialmente mayores a las tasas promedio de la industria; esto es particularmente cierto en los sectores que producen bienes finales de consumo. En la rama de alimentos, se incluyen los sectores que producen salsas y sopas enlatadas, café soluble y té, chicles y concentrados y jarabes; en la rama de bebidas, los sectores de bebidas alcohólicas y cerveza; en la de tabaco, la fabricación de cigarrillos; y en la de hule, la producción de llantas y cámaras. En estos sectores, el poder de mercado de las empresas es explicado no sólo por la concentración sino también por la existencia de una sustancial diferenciación de los productos como forma competitiva.

En suma, en lo que respecta a las relaciones existentes entre concentración y margen y tasa de ganancia, nuestros resultados sugieren que, en general, no es válida la hipótesis de poder de mercado para la industria manufacturera mexicana, ya que los mayores márgenes de ganancia, que en esa explicación se asocian principalmente con la concentración, no se traducen en mayores tasas de ganancia, con lo que desaparece la amplia discrecionalidad atribuida a las grandes empresas sobre los precios. En todo caso, esa explicación sólo parece ser válida en los extremos, para ramas muy concentradas y para ramas muy poco concentradas.

Por el contrario, en la mayor parte de las ramas los resultados reflejan más bien una relación entre

concentración e intensidad de capital por lo que, para tasas de ganancia dadas, conforme son mayores la concentración y la relación capital-producto, la mayor productividad asociada con esto permitirá que el nivel de los márgenes pueda, cuando menos, compensar la mayor intensidad de capital por unidad producida.

Estos resultados son compatibles con la tesis de Marx en el sentido de que el movimiento de acumulación y competencia conduce a una creciente composición orgánica del capital que se traduce en una mayor concentración. A su vez, la creciente intensidad de uso de capital aumenta la productividad social del trabajo con lo que se amplían los márgenes brutos de ganancia, compensando así el incremento de capital por unidad de producto, por lo que, en resumen, un aumento sustancial en los márgenes no se traduce en un aumento proporcional en la tasa de ganancia.

Crecimiento y precios

La relación entre crecimiento, precios y estructura de mercado ha estado alejada, en general, del postulado de la Organización Industrial que considera que las grandes empresas observan un comportamiento monopólico conducente a aumentar los precios y restringir la producción. Más bien, si sus objetivos se centran fundamentalmente en la expansión de sus ventas, estrategias de precios que les signifiquen un impedimento para crecer no serán viables como estrategias competitivas adecuadas.

Para analizar la posible relación existente entre el crecimiento y los precios con la concentración en la industria manufacturera mexicana 1970-1975, se agrupa la información de las clases industriales en cuatro rangos de mayor a menor concentración, como se señaló anteriormente.

En el cuadro 2, se observa que los sectores más concentrados son precisamente los que crecieron más rápidamente durante el periodo 1970-1975. Lo anterior en todo caso, corrobora los resultados de otros trabajos en los que se considera que esos sectores más concentrados han sido históricamente los más dinámicos.²⁵

²⁴ Por ejemplo, $\pi_I = \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{\bar{X}} \pi_i$, expresa la tasa de ganancia del rango de concentración I (x_i/\bar{X}) es la participación en la producción total de ese rango de la i -ésima clase industrial; π_i es la tasa de ganancia de la clase i -ésima.

²⁵ En el trabajo de Fajnzylber, F. y Martínez-Tarragó, T. *Las Empresas transnacionales*, México, F.C.E., 1976, se comprueba que los sectores más concentrados fueron los más dinámicos en los años setenta.

Un mayor dinamismo relativo condujo a los sectores con niveles de concentración superiores al promedio a aumentar sustancialmente su participación en la producción total en el periodo analizado (de 42.9 por ciento a 47.6 por ciento del total, como puede apreciarse en el cuadro mencionado). Este resultado explica también, en buena medida, que los sectores más concentrados no tiendan a elevar su concentración individual, de manera que el dinamismo de esos mercados evita el crecimiento de la concentración en mercados específicos en tanto que permite el crecimiento de las grandes empresas, presionando menos la salida del mercado de las pequeñas y las medianas.

Otro aspecto de gran importancia relacionado con el crecimiento es la evolución de la demanda en el sector manufacturero. Por trabajos anteriores, se conoce que la evolución histórica de la demanda debida a los diferentes tipos de bienes presenta un elevado grado de heterogeneidad. El elemento más importante en su evolución es el patrón de distribución concentrada del ingreso que genera el estilo de desarrollo semiindustrializado de países como México; éste favorece el aumento en la demanda de bienes de consumo durable, si bien su elasticidad gasto de la demanda está considerablemente influida por la importancia del crédito para el consumo.²⁶

Ese comportamiento de la demanda persiste y se agudiza en el periodo estudiado. En el cuadro 4, donde se agrupan los sectores de acuerdo con el tipo de bienes que producen, puede observarse que los bienes durables son los que alcanzan una tasa de crecimiento mayor, prácticamente del triple que la tasa media de la industria, lo que les permite seguir ampliando su participación en la estructura de la producción hacia 1975.

Esos sectores que producen bienes de consumo durables son relativamente "jóvenes" en la industria manufacturera mexicana (su historia es muy corta) por lo que, al parecer, las cuotas de mercado de las grandes empresas automovilísticas y de aparatos domésticos eléctricos y electrónicos aún no están claramente delimitadas por el proceso compe-

titivo. A manera de hipótesis, se sugiere que en los sectores productores de bienes duraderos, la agudización de la competencia para delimitar las parcelas de mercado de las grandes empresas (con predominio de las extranjeras) les ha llevado inclusive a reducir sus márgenes brutos de ganancia, a través de una política de precios que conduce a que sus precios aumenten sustancialmente menos que los de las otras categorías de bienes. Este comportamiento no sólo es explicado por la agudización de la competencia, sino también porque en esos sectores aumenta sustancialmente más la producción y la productividad y si los objetivos de las grandes empresas se asocian más con la rentabilidad de largo plazo, ganar mercado es un prerrequisito esencial para alcanzarlo. En todo caso, es necesario un análisis más detallado de la determinación de los precios y márgenes de ganancia por industrias, lo cual constituye un tema de investigación en sí mismo, fuera del alcance del presente trabajo.

Para establecer la vinculación entre concentración, crecimiento y precios en la industria manufacturera en este estudio, se presenta la forma en que el crecimiento de la producción afecta los costos de las empresas, presionando así cambios en los precios.

Con base en información sobre tasas de crecimiento de la producción y la productividad entre 1970 y 1975, en un análisis de "sección cruzada" a nivel de rama industrial del cuadro 1, se encontró que existe una relación positiva entre ambas variables:

$$\dot{Q}/L = 1.57 + 0.4879 \dot{P}B \quad R^2 = 0.494$$

Esto significa que el dinamismo de la producción manufacturera afecta favorablemente el crecimiento de la productividad manufacturera (véase gráfica 1) al nivel de las ramas específicas y, a través de éste, se produce una menor presión de los insumos, sobre los precios.

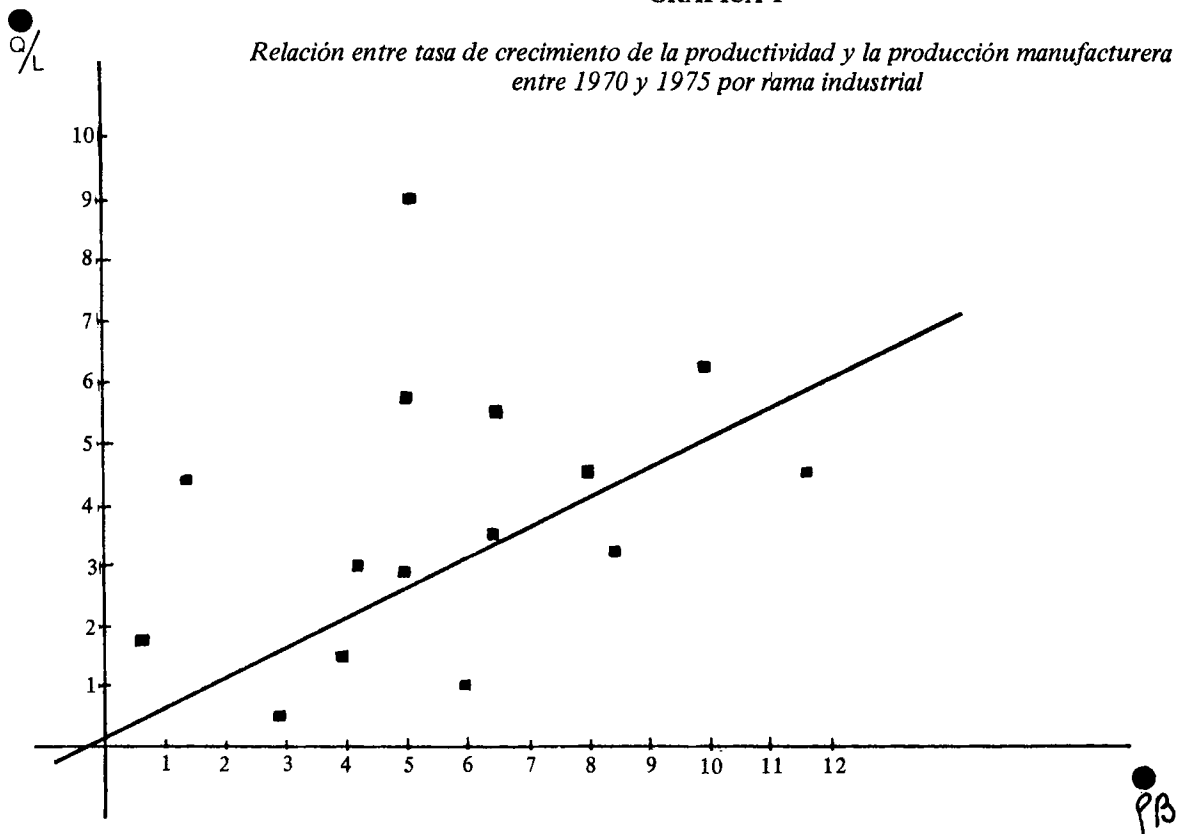
Con base en la información de crecimiento de la producción y cambio de precios a nivel de rama del cuadro 1, se estimó la siguiente regresión:

$$\Delta P = 118.5 - 1.571g \quad R^2 = 0.617 \\ (3.328)$$

que parece comprobar la hipótesis de que los sectores más dinámicos tenderán a incrementar menos los precios de sus bienes. Esta relación se presenta

²⁶ Sobre este tema, véanse los trabajos Nora C. Lustig, *Distribution of income, structure of consumption and economic growth: the case of Mexico*, Tesis doctoral para la Universidad de Berkely, California, mimeo, 1979; y M. C. Tavares, *Distribución del ingreso, acumulación y patrones de industrialización*, artículo incluido en Bonelli R. et al, *A controversia sobre a distribuição del ingreso no Brasil*, Zahar Eds. 1975, Río de Janeiro.

GRAFICA 1



también en la gráfica 2 anexa, a nivel de rama industrial. En refuerzo de la hipótesis, en la agrupación de los sectores por tipo de bienes del cuadro 4, se observa claramente que son los sectores que producen bienes durables los que incrementan considerablemente menos sus precios, debido a que son los más dinámicos (si bien, en este caso, el menor incremento de los precios se explica también por una caída notable en los márgenes de ganancia).

Si introducimos, finalmente, las relaciones de las variables consideradas con la concentración (cuadro 2), se concluye que, contra lo esperado por la teoría neoclásica del oligopolio y del monopolio, fueron los sectores más concentrados los que menos incrementaron sus precios y los que crecieron más dinámicamente en el periodo.

Los resultados obtenidos permiten establecer que la competencia en precios aún sigue vigente (a pesar de que los precios absolutos no caen), a través de la diferenciación del ritmo de crecimiento intersectoral de los mismos. Esto es posible por la existencia de marcadas diferencias en la competitividad entre sectores más o menos concentrados de

la industria manufacturera, así como porque no se presentan aún estructuras de mercado más estables y maduras, con una clara definición de las participaciones de mercado de las empresas.

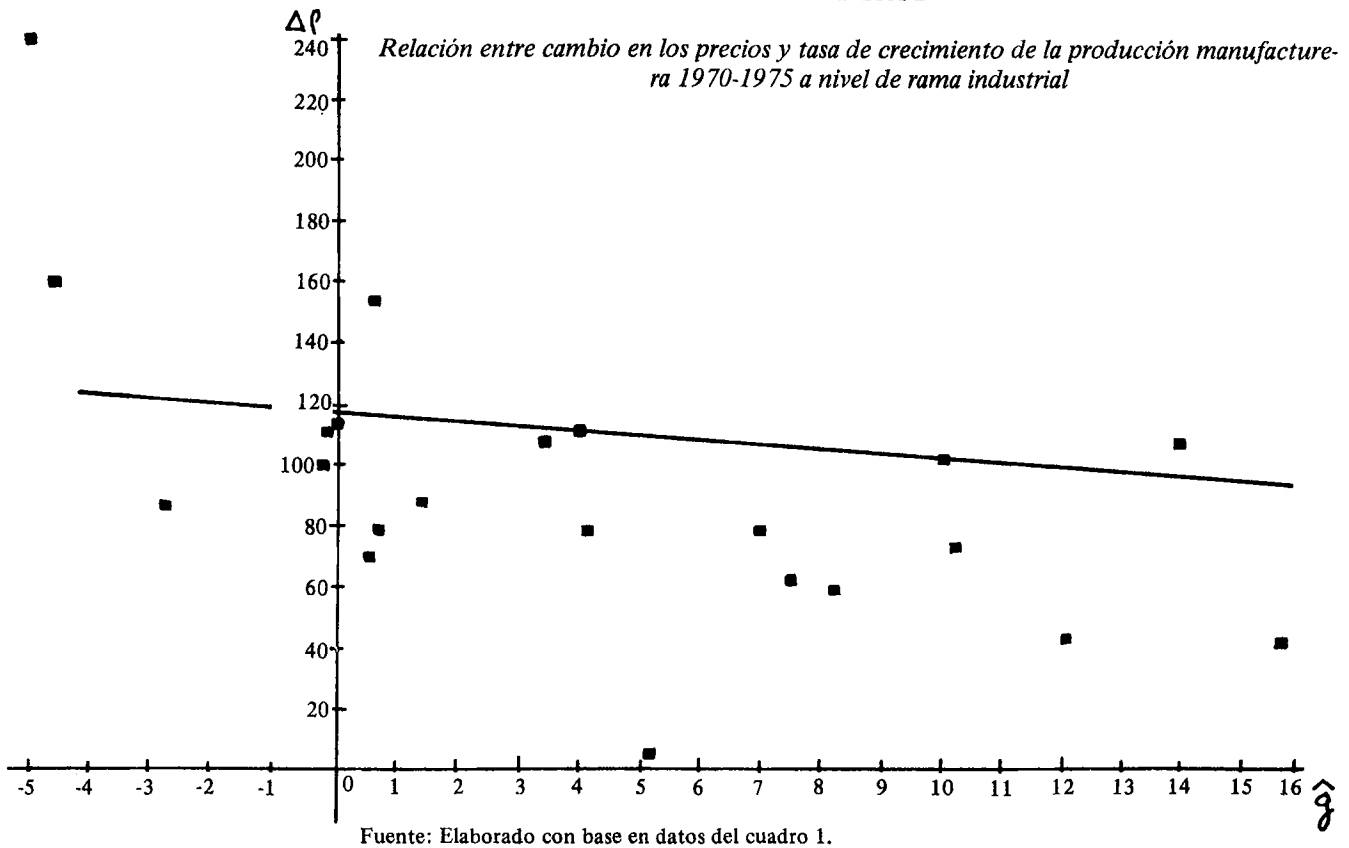
La diferenciación de los productos

En este apartado, se considera la diferenciación de los productos como una estrategia competitiva más, al alcance de las empresas para concretar sus objetivos de rentabilidad y crecimiento. A partir del trabajo de Kaldor y Silverman,²⁷ en el que los autores prueban que la utilización de la publicidad en gran escala se presenta esencialmente en estructuras oligopólicas, se ha desarrollado la investigación entre estas dos características de los mercados.

Subyace a esta forma de competencia la posibilidad, para una empresa individual, de obtener ventajas irreversibles en el corto plazo sobre sus competi-

²⁷ Kaldor, N. y Silverman, R., *A statistical Analysis of Advertising Expenditure and the Renewal of Press*, Cambridge University Press, 1948.

GRAFICA 2



dores, principalmente a través del uso de la publicidad. A diferencia de la concentración, la diferenciación de productos puede constituirse en una forma competitiva que trasciende los límites de un mercado. Esto significa que, a través de la publicidad, el renombre de las marcas o algún otro mecanismo de la diferenciación, las empresas pueden intentar capturar parte de otros mercados.²⁸

En las industrias que producen bienes de consumo, la competencia de las empresas se encuentra en estrecha relación con los gastos de venta, que incluyen costos de publicidad y comercialización, pero, particularmente, también los gastos asociados con el lanzamiento de nuevos productos. Esta última estrategia permite incorporar permanentemente nuevos consumidores al mercado, ampliando de esta manera las ventas más allá de los límites que en

un momento dado, establece el ingreso corriente de los consumidores. Este elemento adquiere particular relevancia en la actualidad con el desarrollo de la industria electrónica, ya que los nuevos productos "crean su propia demanda".

La diferenciación de productos representa, además, una importante barrera a la entrada de nuevas empresas en un mercado específico, a través del proceso de "captura de clientela" asociado con los elevados gastos de venta que implican, para las potenciales entrantes, gastos de penetración del mercado proporcionalmente mayores a los gastos de venta normales de las empresas establecidas. Al interior de los mercados, esta forma de competencia es parte del proceso de delimitación y modificación de las parcelas del mercado de las empresas ya establecidas.

En el sector manufacturero mexicano, esta forma de competencia está muy extendida; en gran parte se debe a la importancia cuantitativa de los bienes no durables de consumo y a la importancia que tienen los durables en el dinamismo de la industria.

²⁸ "La publicidad afecta la distribución de las ventas entre productos en competencia o entre marcas de empresas diferentes en la misma industria, así como la distribución de las ventas entre industrias". Commandor W.S. y Wilson, F.A., *Advertising and Market Power*, Harvard University Press. 1974, p. 22.

Como los gastos de diferenciación de los productos forman parte del margen bruto de ganancia de las empresas, relacionarlas entre sí mismas no tiene mucho sentido; más bien, el efecto de esta estrategia competitiva deberá centrarse en la tasa de ganancia, en el crecimiento del mercado, o en ambos. En efecto, aquellas ramas muy concentradas que producen bienes finales (bebidas, tabaco y derivados del petróleo) hacen una amplia utilización de esta estrategia competitiva, que les redonda en sustanciales márgenes y tasas de ganancia.

Para el caso de la rama química que incluye la producción de bienes finales con elevada diferenciación de producto, como cosméticos, farmacéutica y pinturas y barnices, entre otros, al parecer esta estrategia permite a las empresas obtener sustanciales márgenes y tasas de ganancia a la vez que expandirse aceleradamente.

En lo que hace a la producción de bienes durables, aparatos eléctricos y electrónicos y automóviles, principalmente, a pesar de que esta estrategia no conduce a obtener elevados márgenes y tasas de ganancia, (ya que las empresas en estos sectores compiten, además, en precios relativos) sí permite un crecimiento acelerado de la producción en el periodo, principalmente a través del uso de publicidad y promoción, así como por la importancia que en estos mercados tiene el crédito al consumo.

En conclusión, los resultados sugieren una diferencia sustancial con respecto a los esperados por la teoría convencional, en virtud de que aún en los casos en que esa teoría considera la concentración, su interés se centra únicamente en las variables precio y cantidad. Los resultados obtenidos en este estudio, basados en un concepto amplio de competencia, son mucho más congruentes con el marco teórico que se asume al considerar un conjunto de estrategias a disposición de las empresas para alcanzar sus objetivos de rentabilidad y crecimiento.

La presencia de empresas extranjeras como manifestación particular de la competencia en las economías semiindustrializadas

En sus tendencias más recientes, la importancia de la internacionalización del capital como expresión de la agudización de la competencia entre capitales, se manifiesta a través de la internacionalización del proceso productivo por la vía de la instalación de filiales de las grandes empresas en mercados distintos a los propios. Este movimiento es precedido por la internacionalización del intercambio de

mercancías y del capital financiero y, si bien des- plaza en importancia al primero, comparte con el segundo la hegemonía en la importancia de los circuitos internacionales de capital.²⁹

Una de las hipótesis más adecuadas para explicar la fuerza actual de la internacionalización y la producción es aquella que la asocia "...con el intenso desarrollo de las fuerzas productivas ocurridas en un mundo capitalista que fue saliendo del ordenamiento económico, político-militar de posguerra, para ingresar a una fase de agudización creciente en la rivalidad económica entre potencias capitalistas y de mayor competitividad entre capitales".³⁰

En este contexto, de manera similar a como se establece en el capítulo primero de este trabajo, la competencia nacional e internacional entre capitales debe ser entendida como un conjunto de acciones de las empresas -sobre sus costos, sus organizaciones, la naturaleza y el número de sus productos y sobre sus mercados, entre otras- destinadas a obtener una mayor participación en el mercado mundial. La fuerza de la competencia internacional en sus tendencias recientes puede observarse en el cuadro 9, considerando el nivel de la inversión extranjera directa, así como el dinamismo reciente que ésta ha observado en el caso de las principales economías capitalistas desarrolladas.

Este movimiento de capital productivo, más allá de las fronteras nacionales de las principales potencias capitalistas, se acelera a partir de la segunda posguerra con el desplazamiento de las mayores empresas estadounidenses, ubicándose principalmente en los mercados de Europa, y con la respuesta de las principales empresas europeas al "desafío americano", instalándose en el mercado estadounidense; se produce así, a nivel internacional, una agudización de la competencia por ganar mercado de forma tal que, en su movimiento expansivo global, estas grandes empresas alcanzan finalmente la periferia, en donde México y Brasil, entre otros, se vuelven plataformas de expansión del capitalismo internacional.

En el caso de los países capitalistas maduros, sal-

²⁹ Para un análisis detallado de este proceso véase a Ch. Palloix, *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Siglo XXI, 1975.

³⁰ Minian, Isaac, "Rivalidad intercapitalista e industrialización en el subdesarrollo", *Economía de América Latina*, núm. 2. México, CIDE, 1979.

CUADRO 9

Volumen de inversión extranjera directa acumulada en y por naciones industrializadas seleccionadas
(billones de dólares)

<i>naciones</i>	<i>IED por^a</i>	<i>tasa de crecimiento 1967-1974 (por ciento)</i>	<i>IED en</i>
Estados Unidos (1971)	78.10 (118.6)	10.4	13.70
Canadá (1976)	3.73	10.4	19.17
Reino Unido (1965)	16.80 (32.6)	9.3	5.55
República Federal de Alemania (1970)	5.78 (15.3)	26.9	5.86 ^b
Japón (1974)	(12.7)	31.4	1.60 ^b

^a Los datos entre paréntesis corresponden a 1974 que, junto con las tasas de crecimiento, fueron tomados de T. Ozawa, "Japan's Multinational Enterprise: the Political Economy of Outward Dependency" en *World Politics*, Universidad de Princeton, New Jersey, 1978.

^b El dato se refiere sólo a la IED norteamericana. Al efecto, véase Jesús Luna U., *La expansión de las empresas transnacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano 1969-1976*, tesina, México, CIDE, 1977.

Fuente: E. M. Graham, "Transatlantic investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon", en *The Journal of Post Keynesian Economics*, Nueva York, EUA, vol. 1, núm. 1, agosto 1978.

vo Japón, la internacionalización del capital puede explicarse, en buena medida, en función de la acumulación interna y del gran tamaño alcanzado por las empresas. Las grandes empresas estadounidenses salen al exterior en mayor medida como resultado de su crecimiento orgánico, como empresas multidivisionales que han alcanzado una gran dimensión en el mercado de costa a costa (continental) de Estados Unidos. Una situación similar se presenta en el caso de las grandes empresas europeas con la constitución del Mercado Común Europeo, el proceso de recuperación de posguerra y la agudización de la competencia internacional.

Se implementan inclusive medidas de aliento para alcanzar, a través de fusiones y asociaciones, mayores empresas que puedan enfrentar la competencia de las gigantes estadounidenses.

Por otro lado, a diferencia de las modalidades que adopta la internacionalización del capitalismo occidental, la expansión internacional del capitalismo japonés obedece más al diseño estratégico de un proyecto de crecimiento de largo plazo, con una estrecha articulación entre Estado, conglomerados y gran empresa, en que el mercado internacional se constituye en un medio para obtener un amplio espectro de materias primas y recursos naturales con que no cuenta, así como mano de obra barata en países cercanos del sudeste asiático, por lo que la localización de sus inversiones en esos países con mano de obra barata le confiere una posición competitiva internacional en rubros específicos (instru-

mentos de precisión, electrónica, etc), a través de estas "plataformas de exportación" de manufacturas. La estrategia dominante de expansión internacional del capitalismo japonés a partir de los años cincuenta no se da con la instalación de filiales para producir en mercados internos específicos, sino a través de su instalación en países con mercados reducidos y bajos salarios, orientando esta producción competitiva al mercado mundial.

Es así que, en el caso del Japón, la transnacionalización no sólo tiene que ver con los aspectos microeconómicos del ritmo de acumulación interna y gran tamaño de empresa, sino también con las necesidades estratégicas de un país sin recursos naturales, pero con un gran acervo de capital, desarrollo tecnológico y organización.³¹

Para el caso de la economía mexicana -como otras latinoamericanas-, la forma que adoptó el proceso sustitutivo de importaciones a través de la protección del mercado interno motivó la entrada, como productores directos, de las empresas que antes suministraban sus mercados internos con exportaciones, defendiendo así su participación en el mercado mundial.

³¹ Una descripción de este proceso se encuentra en T. Ozawa, "Japan's Multinational Enterprise: The political Economy of Outward Dependency" en *World Politics*, Universidad de Princeton, New Jersey, 1978.

Es necesario explicar el papel que juegan las filiales de empresas extranjeras en el funcionamiento de la industria manufacturera mexicana, debido a que su presencia impone modalidades específicas al fenómeno de la competencia en este tipo de economías. Por lo tanto, se debe distinguir entre sectores con niveles distintos de participación de empresas extranjeras en la producción en virtud de que, al ser esas empresas la continuación, en nuestras economías, de grandes empresas oligopólicas en su etapa de expansión internacional, mantienen diferencias sustanciales respecto a las empresas nacionales, principalmente en lo que hace a las posibilidades de acceso al capital y al progreso técnico. Con ello se pretende relevar las diferencias que plantea el proceso de competencia y acumulación en el contexto de una economía desarrollada, donde han crecido las matrices de las empresas internacionales, frente al que se plantea a las empresas nacionales en el contexto de una economía subdesarrollada que entra, apenas en los años sesenta, en una etapa de crecimiento industrial acelerado. Es precisamente en ese periodo cuando tiene lugar la entrada de una parte sustancial de filiales de empresas extranjeras, configurándose así el patrón de participación que tienen en la industria manufacturera hacia 1975.

En general, se puede afirmar que las filiales de empresas extranjeras tienen ventajas relativas respecto a las empresas nacionales en la obtención de marcas, patentes, asistencia técnica, comercialización, administración y crédito y, a través de su utilización, logran diferenciar su estructura de producción y costos, lo que les permite, a su vez, hacerse competitivamente dominantes en los mercados en que se instalan.³²

Para ubicar la presencia de las filiales de empresas extranjeras en la industria manufacturera mexicana, en el presente trabajo se utilizó el universo de empresas extranjeras registradas, hasta diciembre de 1978, en la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, (con el fin de localizar a nivel de clase industrial las empresas extranjeras). En este grupo se incluye a aquellas empresas que, teniendo una participación de capital extranjero mayor o igual a 25 por ciento, fueron incluidas en el Censo Industrial de 1975.

³² Un análisis comprensivo sobre este fenómeno se encuentra en el trabajo de Fajnzylber y Martínez-Tarragó T., *op.cit.*

Esta información, agregada a nivel de rama industrial, indica que, hacia 1975, las filiales de las empresas transnacionales participaban en promedio con un 30.7 por ciento de la producción bruta total de la industria manufacturera (véase el cuadro 1). Su presencia es más importante en las ramas de hule, química, productos derivados del petróleo, metalmecánica y manufacturas diversas.

Para resaltar la importante presencia de filiales de empresas transnacionales en la industria, se agruparon los sectores en dos grupos: uno con presencia igual o mayor al 30 por ciento y otro con presencia menor. Con base en el cuadro 3, puede observarse que fueron precisamente los sectores con mayor presencia extranjera los que tuvieron un mayor dinamismo (crecieron al 9.4 por ciento anual) en relación con el crecimiento vegetativo del resto de los sectores (2.7 por ciento anual), por lo que su participación en la producción aumentó sustancialmente en el periodo, pasando del 34.1 por ciento al 41.5 por ciento (véase el cuadro 5).

Lo anterior pone de manifiesto que los sectores más transnacionalizados, al igual que los más concentrados, tienden a crecer en mayor medida que el resto de los sectores, tanto en los periodos expansivos como en el de 1962-70 analizado por Fajnzylber y Martínez-Tarragó, como en el periodo en estudio, en el que 1974 y 1975 pueden ser considerados de estancamiento relativo. En esta evolución, el factor explicativo más importante debe estar asociado con el hecho de que las diferencias a nivel de las empresas permanecen cuando analizamos los sectores. Debemos resaltar que, junto a la tendencia general observada, dentro de las ramas se presentan situaciones en que se encuentran simultáneamente sectores con muy alta participación extranjera y otros en que es muy baja, por lo que a nivel de las ramas industriales, puede hablarse de una estructura "dual" de producción, con las implicaciones que esto tiene en términos de funcionamiento de los mercados. Más aún, la sola participación de filiales de empresas transnacionales a nivel de sectores específicos no proporciona una idea precisa de su influencia en la actividad económica. Su participación mayoritaria en sectores con gran dinamismo y acentuada vinculación intersectorial -química, automotriz, equipo y aparatos eléctricos y bienes de capital- confiere esas empresas y a los sectores en que dominan, un liderazgo que trasciende ampliamente a sus mercados específicos. Por esta razón debe tomarse con cautela la existencia de mercados específicos transnacionalizados o concentrados.

Se observa también que, en los sectores con elevada presencia, no se observan diferencias sustanciales en cuanto a rentabilidad respecto a los sectores menos “transnacionalizados”. Estas diferencias son mucho más claras en el corte entre empresas que en el análisis intersectorial.³³

Su ventajosa posición competitiva se resume más bien en su acelerado dinamismo y si, como se consideró en la sección 2, el principal objetivo de las empresas es el crecimiento, la estrategia competitiva de las filiales y de las grandes empresas nacionales las llevó a incrementar notablemente su participación en el mercado entre 1970 y 1975.

Esos sectores transnacionalizados presentaron, hacia 1975, un nivel medio de productividad que es aproximadamente el doble que en el resto de la industria, en buena medida explicado por su mayor intensidad de uso de capital. Esta eficiencia diferencial entre sectores influye decisivamente en el comportamiento de los precios. En el caso de los sectores con elevada presencia, de manera similar que los sectores más concentrados, los precios aumentan considerablemente menos que el promedio y esto es posible por su mayor productividad y dinamismo. De esta manera, esos sectores son los que ven menos deteriorado su mercado en el periodo y eventualmente son los que pueden acceder a la demanda de nuevos sectores de población.

En suma, el conjunto de características apuntadas permite a los sectores con elevada presencia aumentar su participación en el mercado, en detrimento de los sectores con predominio de empresas nacionales.

Esta afirmación no excluye a las grandes empresas nacionales, filiales o no de grupos económicos, en virtud de que también participan sustancialmente en los sectores más concentrados. Esto puede verse claramente en el cuadro 2. Los dos grupos con elevado rango de concentración tienen una participación aproximada de 40 por ciento de empresas extranjeras; el restante 60 por ciento es explicado por grandes empresas nacionales. De lo anterior se desprende que las grandes empresas, nacionales y extranjeras, ubicadas en los sectores más concentrados son las que, en la competencia, pueden crecer más rápidamente y deteriorar menos sus mercados al presionar menos el alza de sus precios, dada

su mayor eficiencia productiva y su mayor dinamismo.

Finalmente, queda por considerar la evolución de las distintas categorías de bienes con la concentración y la presencia de empresas extranjeras. Al efecto, se agruparon las clases industriales en cuatro categorías de bienes, a saber: finales, intermedios, durables y de capital. Los sectores concentrados tienen una elevada presencia de empresas extranjeras; son los más “eficientes” y dinámicos, además de que son los que menos aumentan sus precios en el periodo bajo estudio. Como puede verse en el cuadro 4, esos sectores producen fundamentalmente bienes durables y de capital. Es precisamente el grupo de sectores que producen bienes de consumo durable el que tiene una mayor concentración media (54.3 por ciento) y una presencia notable de filiales de empresas transnacionales (65 por ciento) hacia 1975. Ese grupo de sectores es el que crece más aceleradamente entre 1970 y 1975 (14.3 por ciento anual) y el que, en promedio, aumenta menos sus precios, por lo cual, mediante esta vía, en promedio, mejora sus posibilidades de crecimiento del mercado. Además, es en esos sectores en donde resulta aguda la competencia diferenciadora, particularmente la asociada con la aparición de nuevos productos y modelos. Otro elemento importante en el mercado de durables está asociado con la modificación de la propensión al consumo de estos bienes a través del crédito al consumo que permite, en ese segmento de consumidores, un gasto mayor al asociado con su ingreso corriente.

Es precisamente en estos sectores que producen bienes de consumo durable, donde confluyen las principales características de la competencia que hemos venido analizando. En este grupo es mayor, en promedio, la concentración y transnacionalización; la productividad crece más rápidamente, con lo que sus precios crecen menos que en el resto del aparato industrial; son esos sectores los que compiten más agudamente con la introducción de nuevos “productos” y modelos vía publicidad y crédito al consumo y aún hacen crecer sus precios menos que en los demás sectores. Su acelerado dinamismo, finalmente, le ha llevado -según se muestra en el cuadro 5- a ganar participación en la estructura de la industria desde los años sesenta.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

En esta parte final, reseñaremos los principales resultados obtenidos, así como algunas consideraciones en torno a sus implicaciones en el funciona-

³³ Fajnzylber y Martínez-Tarragó, *op. cit.*

miento del sector manufacturero y en la política industrial.

En la segunda sección, se abordó la vinculación existente entre los objetivos de las empresas capitalistas, la competencia y la concentración. Se llegó a la conclusión de que la concentración es un resultado dinámico de la competencia, pero que también influye, de manera importante, en las formas que esta última adopta a través de la diferenciación de las empresas asociada principalmente con el tamaño de su capital.

En el marco del presente trabajo, el principal objetivo de las empresas capitalistas es el crecimiento de las ventas; a su vez, el dinamismo de las ventas hace necesaria la ampliación de su capacidad productiva en el tiempo, a través de un proceso de inversión financiado principalmente con ganancias retenidas. Para hacer crecer sus ventas, las empresas utilizan un conjunto de estrategias competitivas (precios, innovación tecnológica, nuevos productos, financiamiento, entre otras) y, en ese proceso, la principal restricción a un crecimiento acelerado lo constituyen precisamente las empresas con las que compete. Esta restricción permite cuestionar las interpretaciones que prevén una tendencia lineal al aumento en la concentración a nivel de mercado, en lugar de considerarla como una de las manifestaciones de la competencia.

Durante el periodo analizado, el nivel de concentración de mercado promedio de la industria manufacturera mexicana creció muy lentamente. Este hecho fue el resultado contradictorio de acentuadas modificaciones en la concentración a nivel de mercados específicos, que indican que la "corta" edad de la industria mexicana aún no ha permitido que la competencia capitalista se traduzca en una mayor estabilidad de la concentración en las industrias específicas. No obstante, lo anterior no implica que deje de avanzar el proceso de concentración y centralización del capital, sino simplemente que ese proceso no se manifiesta bajo la forma de una mayor concentración a nivel de mercado.

Respecto a la posible relación entre concentración y rentabilidad, los resultados obtenidos indican que la concentración influye, de manera importante, en los niveles de los márgenes y tasas de ganancia solamente en los casos extremos de ramas muy concentradas o muy poco concentradas. Se encontró que el mayor margen de las industrias muy concentradas es explicado por la mayor capa-

cidad de estos sectores para establecer precios muy por encima de sus costos directos, así como por su reducida intensidad del uso de capital.

En la investigación, se observó que, en la mayor parte de los casos, no se cumplía la hipótesis de poder de mercado, ya que su validez dependía de que los mayores márgenes -que en esa hipótesis están asociados con la concentración- se tradujeron en mayores tasas de ganancia, dado el poder de las grandes empresas para "administrar" los precios. En la mayor parte de los casos, se encontró una evolución inversa entre margen y tasa de ganancia, asociada con la intensidad de capital por unidad de producto.

Creemos que la explicación debe partir del efecto que la competencia y la acumulación adquieren al conducir a una creciente composición orgánica del capital y que se traduce en una mayor concentración. Esta creciente intensificación del uso de capital constante aumenta sustancialmente la productividad del trabajo, con lo cual se amplían los márgenes brutos de ganancia. Sin embargo, esta ampliación del excedente bruto por unidad producida no se traduce directamente en tasas de ganancia proporcionales, por el efecto que la intensidad de capital tiene en el numerador de la relación.

Además, se detectó que, en los sectores concentrados, los precios aumentaron sustancialmente menos que en el resto de la industria, en parte debido a que las economías a que acceden por su mayor crecimiento, se traducen en sustanciales aumentos en la productividad y permiten que sus costos aumenten proporcionalmente menos, y con ellos sus precios. Estos elementos tienen un efecto adicional sobre sus mercados a través de la elasticidad precio de la demanda por sus productos.

La diferenciación de los productos constituye, a su vez, otra estrategia competitiva que permite a las empresas aumentar los márgenes y tasas de ganancia, acelerar su crecimiento o lograr ambos efectos. Se presenta en sectores de bienes finales (alimentos, bebidas, productos del petróleo y química), así como en sectores que producen bienes durables de consumo con elevado precio unitario y una amplia segmentación de los mercados que es permitida por la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso existente.

La inclusión, en el análisis, de la presencia de filiales de empresas extranjeras como un rasgo distintivo de las economías semiindustrializadas, resultó

en que los sectores con mayor presencia, en general, son sectores muy concentrados, por lo que participan de las características que hemos venido señalando para ese grupo más amplio.

Finalmente, cuando el análisis se efectuó por tipos de bienes, el grupo de sectores que produce bienes durables de consumo resultó ser el grupo en el que confluían con mayor fuerza las principales características de la competencia consideradas en el trabajo. En esos sectores, en promedio es mayor la concentración y la transnacionalización; la productividad en esos sectores crece más rápidamente, por lo que sus precios pueden crecer sustancialmente menos que en el resto del aparato industrial; además, en el caso de la industria manufacturera mexicana, los productores de esos tipos de bienes utilizan intensivamente un amplio espectro de estrategias competitivas entre las que destacan la introducción de progreso técnico reductor de costos, la introducción de "nuevos" productos y modelos, vía publicidad, crédito al consumo y aun haciendo crecer menos sus precios que los demás sectores. Estos elementos permiten explicar por qué este grupo de sectores ha crecido aceleradamente ganando participación en la estructura de la producción industrial.

En suma, consideramos que el sector manufacturero, dejado a su libre funcionamiento, conduce indefectiblemente a un refuerzo del modelo de desarrollo hasta ahora seguido por la economía mexicana con una concentración y extranjerización crecientes. En tal modelo, los sectores más concentrados y transnacionalizados son los que más avanzan a través de la competencia. Su expansión se encuentra estrechamente asociada con la producción de bienes de consumo durable, cuya demanda es una función de la distribución del ingreso y del consumo. Estos sectores, además despliegan una mayor eficiencia relativa en términos de su mayor productividad por hombre y de su menor aumento relativo de precios.

Creemos que este diagnóstico, basado en los rasgos del proceso competitivo en el sector manufacturero mexicano, nos acerca a una mejor comprensión del funcionamiento del sector. Al ubicar el proceso de concentración, como una manifestación de la competencia y no como fenómenos excluyentes, a la manera neoclásica, podemos salir del callejón sin salida al que esta última teoría conduce a la política económica: evitar la concentración por su carácter nocivo para la economía, a través de la política antimonopolio. A partir de nuestro análisis,

no es posible derivar una recomendación de política económica *per se*. En su diseño e implementación, la política industrial no puede desprenderse unívocamente del análisis económico. Debe enmarcarse en un proyecto nacional más amplio donde se definan los objetivos y tareas que deberá cumplir el sector manufacturero y, ahí sí, el análisis económico puede colaborar para su aplicación más eficiente, en tanto permite una interpretación más adecuada de la realidad.

Ahora bien, en la política industrial necesariamente deberá considerarse la eficiencia del sector industrial, pero no en el sentido más comunmente utilizado. Esto quiere decir que un sector industrial eficiente será aquel que más adecuadamente cumpla con los objetivos que le traza la política industrial. Por ejemplo, un sector manufacturero eficiente puede ser aquel que satisface, a precios adecuados, la demanda manufacturera interna (dentro de este agregado puede priorizarse a los bienes básicos de consumo); que crecientemente penetra en los mercados externos para financiar las importaciones que requiere su crecimiento y así dejar de presionar el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos; que, en su expansión dinámica, genera un volumen de empleos socialmente aceptable; y que detenga el crecimiento regional desequilibrado, entre otros.³⁴

Un enfoque como el planteado también permite esclarecer los posibles alcances de la política industrial, en virtud de que la comprensión de la dinámica competitiva de las empresas, como un conjunto de estrategias que pueden adoptar formas diferentes en circunstancias distintas, permite incorporar una gama más adecuada de instrumentos que alienen o sancionen una forma específica de competencia. Además, se hacen más evidentes las limitaciones que puede enfrentar la política industrial con base en el anterior diagnóstico. La poca efectividad desplegada por la política *antitrust* indica que la concentración es un rasgo estructural del capitalismo y que, como tal, puede trasponer las trabas legislativas que tratan de detenerla.

Distinta es la situación para el caso de la presencia de empresas extranjeras. El Estado tiene mayor probabilidad de controlar la extranjerización de la

³⁴ Ejemplo que nos fue sugerido por la definición de Sector Manufacturero Eficiente que A. Singh plantea en "U.K. industry and the world economy: a case of de-industrialization, *Cambridge Journal of Economics*, núm.1, 1977.

industria manufacturera en tanto tiene posibilidades de definir su instalación, definir el tipo de bienes que habrán de producir, vetar su entrada en sectores de interés estratégico nacional, así como imponer un funcionamiento ordenado de mercados en que ya participan, pero que tienen una prioridad social fundamental (alimentos y productos farmacéuticos).

Sin embargo, no todo debe ser atribuido a las empresas extranjeras. Cuando establecimos la comparación entre sectores transnacionalizados y sectores concentrados, llegamos a la conclusión de que básicamente sus características eran las mismas. Por lo tanto, si bien las grandes empresas nacionales no implican problema desde la perspectiva de la auto-

nomía nacional, están igualmente articuladas a un patrón de desarrollo industrial esencialmente desequilibrado en lo interno y en lo externo, con un énfasis preponderante, hasta ahora, en la producción de bienes de consumo durable que no están al alcance del conjunto de la población.

En conclusión, la mejor comprensión de la manera de funcionar del sector manufacturero en México, aunado con una definición, cada vez más clara, de lo que ha de considerarse *un sector manufacturero eficiente* para el conjunto de la sociedad mexicana, podrá llevar al Estado a orientar la dinámica de su crecimiento hacia el cumplimiento de objetivos nacionales y sociales que permitan un desarrollo menos desequilibrador y excluyente.

ANEXO ESTADISTICO Y METODOLOGICO

En la siguiente tabla, se detalla la metodología que se siguió en la construcción de las variables utilizadas en el trabajo*, a nivel de clase industrial:

- | | |
|---|---|
| <p>1. Tasa media de crecimiento anual de la producción. Tasa de crecimiento obtenida como promedio anual entre los datos censales de producción bruta total de 1970 a 1975 (g).</p> <p>2. Cambios en los precios. Índice de precios de 1975 entre su correspondiente en 1970 con base en la información del Banco de México (ΔP).</p> <p>3. Índice absoluto de concentración. Participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción de cada clase industrial (CR_4) (1970-1975).</p> <p>4. Cambio en el índice absoluto de concentración. Índice de concentración de 1975 entre el de 1970. (ΔCR_4).</p> <p>5. Productividad. Producción bruta total a precios constantes entre empleo total (Q/L) (1970-1975).</p> <p>6. Cambio en productividad. Productividad en 1975 entre productividad en 1970 ($\Delta Q/L$).</p> <p>7. Tasa bruta de ganancia. Valor agregado menos remuneraciones entre activos totales revalorizados (π) (1970-1975).</p> <p>8. Activos totales revalorizados. Incluye activos fijos revalorizados más otros activos fijos que se revalorizan suponiendo un periodo de vida de 15 años. Con base en el dato censal de depreciación acumulada se obtiene la vida actual del capital fijo y se le aplica el índice de precios de bienes de capital correspondiente, para obtener su valor de reposición o compra actual.</p> <p>9. Cambio en la tasa de ganancia. Tasa de ganancia de 1975 entre tasa de ganancia en 1970 ($\Delta \pi$).</p> | <p>10. Diferenciación de productos. Gastos en promoción y publicidad entre ventas netas (Dif.) (1970-1975).</p> <p>11. Presencia de <i>E.T.</i> Participación en la producción bruta total de las empresas con 25 por ciento o más de capital extranjero.</p> <p>12. Margen de ganancia. Valor agregado menos remuneraciones entre ventas netas ($M \pi$) (1970-1975).</p> <p>13. Cambios en el margen de ganancia. Margen de ganancia en 1975 entre margen de ganancia en 1970 (ΔM y π).</p> <p>14. Índice de Herfindahl. Es una medida relativa de concentración que se estima como:</p> $H = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i)^2}{I = 1 \left(\frac{X}{X} \right)^2}$ <p>En donde x_i es la producción o el empleo de la empresa (o estado de tamaño) i y X es la Producción o el empleo totales de la clase industrial. En el presente trabajo al estimar H en 1970 y 1975 se utilizó como indicador el empleo remunerado (Herfindahl) (1970-1975).</p> <p>15. Cambio en el índice Herfindahl. Herfindahl en 1975 entre el de 1970 (ΔH).</p> <p>16. Relación capital-trabajo. Activos totales entre remuneraciones totales (K/L) (1970-1975).</p> <p>17. Cambio en la relación capital-trabajo. Relación K/L de 1975 entre la de 1970 ($\Delta K/L$).</p> <p>18. Relación capital/producto. Activos totales revalorizados entre producción bruta total (K/P).</p> |
|---|---|

* Las estimaciones de las variables a nivel de clase industrial serán proporcionadas a quien lo solicite expresamente al Departamento de Economía del CIDE.

CUADRO 1 Principales características de la industria manufacturera mexicana por rama industrial

<i>Variables</i> <i>Ramas</i>	<i>CR₄ 1970</i> <i>(4 mayores)</i> <i>porcentaje</i>	<i>CR₄ 1975</i> <i>porcentaje</i>	Δ <i>CR₄</i> <i>porcentaje</i>	<i>HERF 1970</i> <i>(herfindahl)</i>	<i>HERF 1975</i>
20 Alimentos	32.2	37.1	15.8	.395	.412
21 Bebidas	44.6	45.6	2.3	.379	.487
22 Tabaco	76.7	81.1	5.6	.612	.551
23 Textiles	31.6	29.2	- 7.6	.311	.327
24 Calzado y Vestido	27.3	34.4	26.0	.263	.287
25 Madera y Corcho	26.7	28.3	5.9	.290	.241
26 Muebles	18.0	17.4	- 3.3	.258	.222
27 Papel	35.8	36.9	3.07	.296	.309
28 Imprenta	11.2	23.0	105.3	.229	.256
29 Cuero	25.0	35.9	43.6	.298	.280
30 Hule	67.7	53.3	- 21.2	.608	.527
31 Química	36.9	41.5	12.4	.297	.345
32 Productos del Petróleo	75.0	81.6	8.8	.628	.636
33 Minerales no Metálicos	51.0	50.0	- 1.9	.459	.468
34 Metálica Básica	68.9	68.9	0.05	.504	.573
35 Productos Metálicos	41.6	44.2	6.1	.306	.298
36 Maquinaria	48.8	52.2	6.9	.348	.373
37 Maquinaria Eléctrica	43.9	43.9	0.0	.316	.352
38 Transporte	55.4	57.0	2.9	.709	.729
39 Otros	50.0	53.3	10.6	.449	.465
Promedio:	42.6	45.2	6.31	.395	.428

CUADRO 1 (continuación)

<i>Variables</i> <i>Ramas</i>	<i>K/P 70</i>	<i>K/P 75</i>	<i>K/L 70</i>	<i>K/L 75</i>	<i>Productividad</i> <i>70</i>	<i>Productividad</i> <i>75</i>
20	.5607	.6878	7.012	4.554	289.05	274.59
21	.8809	.7248	7.303	4.292	255.90	245.48
22	.6053	.4696	6.372	4.544	429.11	435.24
23	1.0573	1.1427	4.318	3.308	119.61	114.38
24	.6370	.4166	3.010	1.597	70.12	75.01
25	.8926	.8582	3.926	2.441	67.69	64.44
26	.5059	.5133	3.159	1.673	76.03	102.80
27	1.0423	1.1512	5.988	4.330	209.90	172.21
28	.8601	.7552	3.203	1.917	101.71	118.72
29	.7251	.6399	4.406	2.730	105.32	119.59
30	.5896	.8088	2.809	2.583	357.52	376.45
31	.9350	1.0026	5.809	5.010	233.02	388.63
32	1.0476	1.1292	9.099	5.985	406.30	384.04
33	1.3378	1.3050	5.638	4.669	143.24	195.45
34	.7523	1.0715	6.016	4.892	365.08	312.60
35	.8682	.7863	4.073	2.395	107.65	87.47
36	.9372	.8327	4.922	2.803	134.79	122.74
37	.7821	.6202	3.868	1.829	143.01	175.09
38	.7556	.8742	4.925	3.546	313.78	405.05
39	1.0401	.8838	4.303	2.488	113.39	124.37
promedio:	.8151	.8666	5.462	3.870	229.26	255.57

Fuente: Censo Industrial, 1970 y 1975. Departamento de Estadísticas Industriales S. P. P. Información sobre concentración suministrada por el

Δ HERF porcentaje	Tasa de ganancia - π 1970	π 1975	Δ π porcentaje	M π 1970 (margen de ganancia)	M π 1975	Δ M π porcentaje
4.09	.396	.280	- 29.79	.2618	.1680	- 35.82
28.54	.326	.485	48.77	.2928	.3721	27.08
- 9.9	.890	1.250	40.44	.5410	.5151	- 4.78
5.14	.208	.172	- 17.3	.2558	.2450	- 4.22
8.95	.346	.439	26.87	.2540	.1998	- 21.33
- 16.64	.281	.223	- 20.67	.2555	.2185	- 14.48
- 13.87	.356	.369	3.65	.2612	.1989	- 23.85
4.34	.208	.180	- 13.46	.2240	.1999	- 10.75
11.16	.291	.324	11.34	.2614	.2870	9.79
- 6.04	.287	.369	28.57	.2227	.2477	11.22
- 13.34	.590	.307	- 47.96	.3884	.2607	- 32.87
15.91	.281	.382	35.94	.2757	.3025	9.79
1.16	.352	.312	- 11.36	.3094	.2458	- 20.55
1.93	.219	.213	- 2.73	.4902	.2617	- 9.82
13.66	.277	.194	- 29.96	.2054	.2263	10.17
- 2.74	.293	.304	3.75	.2754	.2587	- 6.06
7.05	.262	.377	43.89	.2921	.3466	18.65
11.20	.328	.387	17.98	.3060	.2702	- 11.69
2.81	.275	.156	- 43.27	.2183	.1479	- 32.24
3.69	.290	.331	14.13	.3252	.2783	- 14.42
8.33	.314	.305	- 2.55	.2653	.2431	- 8.36

Δ Precios	\dot{r}	Dif. 70	Dif. 75	Participación de E. T. 1975	Tasa de crecimiento de la productividad 1970-1975	Tasa de crecimiento del PIB 1970-1975
115.2	3.52	.6779	1.849	16.8	1.6	3.9
263.3	- 5.10	4.935	1.823	11.8	2.9	5.0
114.2	- 0.12	3.259	1.401	7.0	1.8	0.6
115.2	- 0.21	.6277	.276	9.0	8.9	5.1
86.7	1.50	1.926	.860	7.7	5.6	6.5
79.9	4.10	.070	.266	10.8	3.0	4.2
72.3	0.52	.978	.814	8.7	-	-
89.8	- 2.93	.686	.054	15.8	0.6	2.9
151.9	0.6	1.479	3.549	10.2	5.7	5.0
80.7	0.7	.572	.374	6.0	4.4	1.4
60.2	8.21	.710	.259	60.1	3.2	8.4
110.0	14.0	2.477	.666	50.1	4.6	8.0
0.5	5.1	1.262	.263	39.6	-	-
63.0	7.6	.415	.250	31.2	6.3	10.0
99.9	- 0.23	.124	.097	23.9	3.3	6.5
180.5	- 4.7	.680	.335	18.6	- 0.4	1.9
77.5	10.21	.710	.180	54.9	- 4.1	6.4
43.5	12.1	1.429	.414	56.2	1.1	6.0
41.9	15.6	2.342	.097	65.2	4.7	11.7
79.5	7.0	1.251	.816	44.8	- 4.7	0.1
98.5	5.5	1.2276	0.670	30.6		

Departamento de Estadísticas Industriales S. P. P. PEAR-SEPAFIN, 1979; y *Producto Interno y Gasto*, Banco de México, 1979.

CUADRO 2: Características de la industria manufacturera mexicana para los sectores agrupados por rangos de concentración

Rangos de concentración	π 70	π 75	Δ (porcentaje)	M π 70	M π 75	Δ (porcentaje)	K/L70	K/L75	Δ (porcentaje)
71-100	.4415	.4473	1.3	.3056	.3063	0.2	5.888	4.381	-25.6
51-70.9	.3040	.2472	-18.7	.2502	.2352	-6.0	6.005	4.341	-27.7
31-50.9	.2757	.3157	14.5	.2618	.2448	-6.5	4.896	3.198	-34.7
0-30.9	.3049	.2787	-8.6	.2341	.2169	-7.3	5.202	3.510	-32.5
Total Ind. manufacturera	.3190	.2979	-6.3	.2554	.2406	-5.8	5.434	3.819	-29.7

CUADRO 2
(continuación)

Rangos de Concentración	Q/L70	Q/L75	Δ (porcentaje)	ξ	Δ Precios	Presencia de ET 1975	Estructura de la producción porcentaje 1975
71-100	344.17	307.06	-10.8	6.348	88.56	43.0	14.77
51-70.9	310.68	363.24	16.9	7.871	79.98	39.5	25.15
31-50.9	159.60	199.22	24.8	5.758	93.31	25.2	23.24
0-30.9	168.19	163.84	-2.6	2.281	127.23	19.2	36.83
Total ind. manufacturera	228.05	256.13	12.3	5.469	98.68	30.7	100.0
							42.9
							33.16
							23.9
							57.1
							30.57
							100.0

Fuente: Censo Industrial, 1970, 1975, Departamento de Estadísticas Industriales, S. P. P. Información sobre concentración suministrada por el Departamento de Estadísticas Industriales, S. P. P.

CUADRO 3

*Características de los sectores de acuerdo con el grado de presencia de ET
(porcentajes y miles de pesos de 1970)*

<i>Grupo</i>	CR_{475}	ΔCR_4	$M\pi$	π	K/L	Q/L	<i>tasa de crec. de la prod.</i>	Δ <i>precios</i>
Sectores con presencia ET \geq 30 por ciento	51.6	.6	.240	.295	4.03	350.2	9.4	70.9
Sectores con presencia ET < 30 por ciento	40.8	11.2	.245	.313	3.72	188.6	2.7	130.9
Total Ind. Manufacturera	45.3	6.3	.243	.306	3.85	255.6	5.5	105.9

Fuente cuadro 1 del anexo.

CUADRO 4

Características de la industria manufacturera mexicana para los sectores agrupados por tipos de bienes

<i>Concepto</i>	CR_{470}	CR_{475}	<i>tasa de crecimiento de la producción</i>	<i>precios</i>	<i>presencia de ET</i>
finales	37.3	41.0	4.4	100.2	23.2
intermedios	47.2	47.0	4.0	107.3	25.0
durables	53.8	54.3	14.3	43.6	64.7
capital	44.2	45.2	7.8	101.1	37.5
Total ind. manufacturera	42.6	45.4	5.8	95.9	30.69

Fuente: Cuadro 1 del anexo.

CUADRO 5

Estructura de la producción de acuerdo con distintas agrupaciones de los sectores

Estructura de la Producción por tipo de bienes 1970 y 1975			
<i>Tipos de bienes</i>	<i>1970 por ciento</i>	<i>1975 por ciento</i>	<i>g 1975/1970 por ciento</i>
finales	39.3	36.3	4.4
intermedios	39.7	37.2	4.0
durables	10.8	15.8	14.3
capital	10.2	10.7	7.8
Total:	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>5.6</u>
Estructura de la producción por rangos de concentración 1970 y 1975			
<i>Rangos de concentración</i>	<i>1970</i>	<i>1975</i>	<i>g 1975/1970</i>
grupo I (71-100)	12.8	12.2	6.3
grupo II (51-70.9)	30.1	35.4	7.9
grupo III (31-50.9)	24.1	23.9	5.8
grupo IV (0-30.9)	33.0	28.5	2.3
Total:	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>5.6</u>
Estructura de la producción por nivel de presencia en 1975, datos para 1970 y 1975			
<i>Nivel de presencia</i>	<i>1970*</i>	<i>1975</i>	<i>g 1975/1970</i>
presencia ≥ 30 por ciento	34.1	41.5	9.4
presencia < 30 por ciento	65.9	58.5	2.8
Total:	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>5.6</u>

Fuente: Elaboraciones propias con base en información del X Censo Industrial, 1976 de la DGE.

* Prod. 70 = Prod 1975/(1 + g)⁵

Principales relaciones a nivel de rama, con información del Banco de México

II media 1970 - 74 =	.1097 + .1385	CR ₇₀	R ² = .181
II media 1970 - 74 =	.1068 + .1350	CR ₇₅	R ² = .171
II media 1970 - 74 =	.1065 + .897	ĝ	R ² = .22
g =	4.67 + .0552	CR ₇₀	R = .292
ΔCR_4 =	.194 + .0042	H ₇₀	R ² = .617
ΔP =	16.8 - .857	g	R ² = .493