

TAMAÑO DE PLANTA Y FINANCIAMIENTO: DOS PROBLEMAS CENTRALES DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Eduardo Jacobs
Wilson Peres*

INTRODUCCIÓN

Buena parte de la discusión sobre el proceso industrial que se lleva a cabo actualmente en los países desarrollados se centra en las perspectivas tecnológicas y de política industrial para los ochenta; lo que se ha dado en llamar “la reindustrialización de los países industrializados”. En Estados Unidos, por ejemplo, se ha intensificado la sensación de atraso que ese país ha venido resintiendo en la capacidad competitiva internacional de su industria, y es así que el tema del perfil de una política industrial que le permita recuperar el liderazgo competitivo internacional concentra mucho interés (Magaziner y Reich, 1982). La preocupación en los países desarrollados, se centra en dos órdenes de cuestiones: la referente a cuáles van a ser los sectores que vanguardizarán la “reindustrialización”, y la que hace a la política industrial que habría que aplicar para motivar a los agentes económicos —en este caso los empresarios— para que desarrollaran las actividades consideradas prioritarias.

En México, en particular, y en los países más industrializados de América Latina, en general, el estadio de la discusión parece estar desfasado respecto a las consideraciones que se hacen en los países desarrollados. La actual situación de crisis que atraviesa el país no oculta el hecho de que, para la mayor parte de los analistas, la reactivación del

aparato industrial constituirá el principal elemento motor de la recuperación de la economía mexicana. Asimismo, existe cierto consenso en que las bases de funcionamiento del sector industrial deben ser radicalmente modificadas; en particular, se plantea que la industria debe transformarse en un sector eficiente e internacionalmente competitivo. Este cambio en el estilo de funcionamiento de la industria en México va más allá de los cambios de orientación sectorial de la inversión que se busca en los países industrializados.

La problemática industrial de México implica no sólo revisar el perfil sectorial que ha adoptado la industria —por ejemplo, insuficiencia en el desarrollo de la producción de bienes de capital— sino también discutir quiénes serán los agentes económicos que llevarán adelante el proceso y en qué tipo de mercados; lo que aparentemente está claro en los países industrializados cuyas economías tienen sectores corporativos con capacidad capitalista de desarrollo indudable. En México, por el contrario, la composición de los agentes industriales muestra, por un lado, un fuerte sector de empresas transnacionales que controlan un tercio del aparato industrial y cuya expansión plantea serios problemas en términos de independencia económica y de control nacional sobre el proceso de industrialización. La industria de origen nacional, por otra parte, tiene en el sector privado a un conjunto de grandes grupos, que habiendo crecido aceleradamente en los últimos años, actualmente se encuentran, en su mayor parte, financieramente muy comprometidos. Por su parte, la industria paraestatal encuentra todo tipo de dificultades operativas, administrativas y políticas para expandir su esfera

* Los autores agradecen a Fernando Fajnzylber los comentarios realizados a este trabajo, los que permitieron corregir aspectos sustanciales del mismo. Nuestros alumnos del curso de Teoría de la Empresa e Industrialización de la Generación 1981-1983 de la Maestría en Economía del CIDE, fueron el primer estímulo para iniciar esta investigación; sus comentarios y sugerencias abrieron líneas de pensamiento aquí utilizadas.

de actividad, e incluso, en algunos casos, para seguir operando con cierta eficiencia en muchas áreas.

La industria en los países desarrollados está integrada, y aunque existen mercados concentrados y mercados competitivos, todos ellos están articulados de una forma tal que la mayor parte de los efectos dinamizadores que generan las diferentes actividades quedan en la misma industria nacional. Por el contrario, la industria mexicana está constituida por un conjunto de bloques aislados, más o menos dinámicos pero escasamente articulados entre sí, que tienden a filtrar hacia el exterior la mayor parte de los efectos dinamizadores. La estructura de mercados presenta problemas de escasa diversificación horizontal en el sentido de que hay ausencia de gran número de actividades importantes. Las industrias altamente concentradas, que en los países desarrollados son un foco de dinamismo, progreso técnico, centralización de recursos y aprovechamiento de economías de escala, en países semindustrializados como México no pasan de ser las industrias más rentables, pero, por lo general, tan ineficientes como el resto.

Las diferencias mencionadas llevan a que la discusión sobre la “reindustrialización” en México deba ser mucho más amplia que en los países desarrollados. La política industrial en que se ha de pensar deberá apuntar al mejoramiento de la industria; para ello se deberán discutir de forma articulada, el perfil sectorial, la composición de agentes y la estructura de mercados de forma tal que se pueda obtener un diagnóstico realista de la situación actual y de las potencialidades futuras de una nueva industria.

En este trabajo se pretende llegar a una aproximación a este estilo de discusión del desarrollo industrial del país a partir del análisis de dos temas centrales para comprender el funcionamiento de la industria mexicana: el tamaño de los establecimientos industriales y la articulación financiera-industrial que se ha desarrollado.

El tamaño de los establecimientos industriales es un tema que, pese a haber sido motivo de discusión entre los economistas en México desde la década de los cincuenta, adolece de una ausencia notable de investigación empírica. En este trabajo se intentará avanzar, tratando de aproximarse a la respuesta a dos preguntas: ¿qué tan grandes han de ser los establecimientos industriales para que puedan producir eficientemente? y ¿en qué medida el tamaño del mercado de México permite te-

ner una industria internacionalmente competitiva?

En lo que respecta a la articulación financiera-industrial es importante recordar que, en los años cincuenta y en los comienzos de los sesenta, se planteaba que el ahorro interno de las economías latinoamericanas no generaba recursos suficientes para financiar una inversión dinámica y que, por ello, era necesario recurrir a la inversión extranjera. Posteriormente se difundieron las tesis del autofinanciamiento de las empresas industriales, mismas que fueron dominantes hasta la actual crisis. La situación financiera que atraviesan las mencionadas empresas sugiere la necesidad de revisar empíricamente la realidad del financiamiento empresarial. Esta revisión es el segundo tema en que el presente trabajo intentará avanzar.

Las dos temáticas presentadas parecen ser instancias centrales en toda discusión sobre los lineamientos de una política industrial orientada a modificar las bases de la industrialización en México. El problema del tamaño de planta está estrechamente vinculado a la eficiencia, y, como se verá, tiene importantes connotaciones para los problemas sectoriales de la industria y para la selección de agentes. El tema del financiamiento de la inversión industrial adquiere mayor relevancia a partir de la crisis financiera que se desencadena en 1982, ya que, de no mediar un intenso proceso de discusión sobre las características estructurales del mismo, difícilmente se superarán los problemas financieros que enfrenta el sector.

Para avanzar en la comprensión de los temas mencionados, en este trabajo se desarrollarán los siguientes puntos. En una primera parte, se intentará resumir las conclusiones de diversos estudios de economía aplicada sobre el sector industrial mexicano, que son importantes para el análisis que posteriormente se hará. En la segunda parte, se presentará un análisis del tamaño de los establecimientos industriales desde dos perspectivas: por un lado, el estudio a partir de estimaciones sobre tamaño de planta mínima óptima, y por otro, la comparación de los tamaños de planta en México con respecto a tres países industrializados: Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania Federal. La articulación financiera-industrial será el objeto de la tercera parte del trabajo, en la que se analizará el tipo de articulación que un conjunto de grandes empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores plantea con el sector financiero, para posteriormente discutir estos resultados desde una perspec-

tiva comparativa internacional. En la cuarta parte se presentará una discusión preliminar sobre los rasgos generales que ha tenido la política industrial en el periodo reciente, inquiriendo en qué medida ha incorporado las especificidades desarrolladas en las partes anteriores del trabajo. Por último, en las conclusiones se recogen los resultados del trabajo y se plantean algunas hipótesis adicionales respecto a los temas tratados.

I. ALGUNOS RASGOS BÁSICOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

La investigación aplicada sobre el sector industrial en México ha tenido un crecimiento relevante durante la década de los setenta. Los trabajos de este tipo pueden agruparse en cuatro áreas estrechamente vinculadas entre sí: la estructura de mercado, los agentes, la estructura sectorial según tipo de bien, y el funcionamiento propiamente tal de la industria. En lo que sigue se señalarán las conclusiones de aquellos estudios que parecen más relevantes como antecedentes para el presente trabajo. Es importante tener en cuenta que la clasificación es, a veces, bastante arbitraria, pues muchos de los estudios vinculan varias de las áreas a que se hizo referencia. Por otra parte, se presentan algunos temas en los que no hay trabajos aplicados con conclusiones definitivas. El ejercicio, sin embargo, parece ser de utilidad para explicitar algunas consideraciones de las que se partirá en el análisis correspondiente a las partes siguientes de este trabajo.

A. Estructura de mercado

1. La industria manufacturera en México es concentrada. Tanto a nivel sectorial como a nivel global, unas pocas empresas controlan un elevado porcentaje de la producción. En un trabajo reciente sobre este tema (Jacobs y Martínez, 1980) se concluía que, en promedio, los cuatro mayores establecimientos industriales controlaban en 1975 —último dato censal disponible hasta la fecha— 43% de la producción; en 1970, el porcentaje era ligeramente inferior. Allí también se señalaba que esos niveles de concentración, tanto en sus valores absolutos como en su distribución sectorial, eran muy similares a los correspondientes al caso de

Brasil y también al de Estados Unidos. Desde la perspectiva de la industria brasileña, Possas (1977) llega a las mismas conclusiones. Otra consideración del trabajo arriba mencionado es que no se aprecia ninguna tendencia al aumento en los niveles de concentración de las principales industrias; existen movimientos en ambos sentidos que tienden a compensarse.

2. Los sectores más concentrados tienden a crecer más rápidamente que el resto de la industria; los niveles de productividad que registran, también son más elevados que el promedio; y los precios, en esos sectores concentrados, aumentan menos rápidamente que el promedio. Es importante puntualizar que este último comportamiento de las industrias concentradas puede haberse modificado sustancialmente a partir de 1976 debido a los impactos de las devaluaciones sobre el costo de los insumos importados, dado que éstos son relativamente más elevados en los sectores concentrados.

3. Los sectores altamente concentrados parecen tener un comportamiento heterogéneo en lo que respecta a las barreras a la entrada; en las industrias controladas por empresas transnacionales (ET) parecen no ser significativas las barreras a la entrada para nuevas filiales, mientras que en aquellas industrias esencialmente dominadas por el gran capital nacional, las barreras parecen operar de forma relevante.

B. Los agentes industriales

1. La estructura de la industria manufacturera según el tipo de agente indica que, en 1975 las empresas privadas nacionales controlaban 59.9% de la producción, las empresas transnacionales 30.7% y las estatales 9.4%. (Si se incluye el monopolio estatal sobre la refinación de petróleo y la petroquímica básica, los porcentajes correspondientes son: 54.8; 28.1; y 17.1). Esta estructura ha permanecido básicamente sin cambios entre 1965 y 1975, aunque se registra un aumento en la participación de las empresas transnacionales y de las empresas públicas en ese periodo, (Peres, 1982).

2. Las empresas transnacionales tienen una participación elevada y heterogénea en la industria manufacturera. A mediados de los setenta, dos trabajos fueron decisivos para confirmar el resultado que había tenido en México la consolidación del proceso de industrialización sustitutiva-auto-

motriz (Fajnzylber y Martínez-Tarragó, 1976; Sepúlveda y Chumacero, 1973). Asimismo, a raíz de una investigación encargada por el Senado de Estados Unidos, Newfarmer y Mueller (1975) hicieron un análisis comparativo para Brasil y México, mostrando la similitud que existía en la pauta de intervención extranjera en ambos países.

3. Los trabajos mencionados coincidían en señalar que las ET controlaban, en promedio, 30% de la producción manufacturera de los países en cuestión. Sin embargo, esa participación se encontraba distribuida de forma muy heterogénea. Las ET tienen una presencia dominante en los sectores de punta de la industria mexicana: hule, automotores, químicos, maquinaria, alimentos para animales, etc. El tercio mencionado, entonces, surge del promedio de una participación muy elevada en algunos sectores como los mencionados, y ninguna, o muy escasa, en sectores tradicionales.

4. Las ET tienden a ubicarse o, en su defecto, a generar estructuras de mercado concentradas. En el trabajo de Jacobs y Martínez (1980) se hace referencia a que, en 1975, la presencia de empresas extranjeras en sectores concentrados era más elevada que en el promedio de la industria.

5. Las empresas públicas, por su parte, se especializan básicamente en la producción de bienes intermedios de uso difundido. En un trabajo sobre el sector paraestatal de la industria (Peres, 1982) se apuntaba que, pese a la diversificación de unidades productoras del sector público, la mayor parte del mismo —su “núcleo”— se ubicaba en pocas actividades industriales. Este “núcleo” presentaba mayores tamaños de establecimientos, y estaba ubicado en actividades más concentradas y más intensivas en capital que el promedio de la industria mexicana. La industria estatal estaba integrada por dos bloques: uno de energía, minería, fertilizantes y petroquímica, y otro metal-mecánico, con débiles articulaciones entre sí.

6. Los grupos privados de capital nacional se consolidan como tales en la segunda mitad de los setenta, y también se constituyen como un actor relevante del sector industrial. A partir de una muestra que incluye a los 23 grupos más importantes se concluye (Jacobs, 1981) que estas compañías, formadas a partir de grandes empresas nacionales, o simplemente aprovechando las ventajas que ofrece la conglomeración en México, se ubican esencialmente en los sectores tradicionales o de la primera etapa de industrialización (madera, meta-

les ferrosos, vidrio, cerveza, pan de caja, etc.). Estas grandes compañías ocupan un puesto muy destacado entre las mayores empresas del país (Cordero y Santín, 1977).

7. Analizadas como un conjunto, estos tres bloques de grandes empresas transnacionales, públicas y grupos privados nacionales parecen constituir el “núcleo de dinamismo industrial en México” (Jacobs y Peres, 1982). El comportamiento de estos grupos de empresas en el periodo reciente sugiere que fueron sumamente dinámicos, centralizaron el grueso de los incrementados estímulos fiscales que se otorgaron en el periodo (Cardero y Quijano, 1982), y focalizaron buena parte de sus elevados volúmenes de inversión en los sectores que ya controlaban: ET en bienes de consumo durables, las empresas públicas en bienes intermedios de origen petrolero, y los grupos nacionales en actividades tradicionales y minería.

8. Un tema en general ausente en estos análisis es el conjunto de pequeñas y medianas empresas que, como se verá más adelante, emplean un porcentaje elevado de la mano de obra y son responsables de la producción de un gran número de bienes manufacturados —una excepción en este sentido es Trejo (1973)—. Por ahora, se partirá del reconocimiento de que dentro de las pequeñas y medianas empresas hay una distinción esencial; por un lado, se encuentra cierto número de empresas artesanales —que no emplean mano de obra asalariada— de escasa productividad y dinamismo, que se ubican primordialmente en la producción de bienes alimentarios (tortillerías, paletterías, etc.), y, por el otro, existe un conjunto básicamente capitalista de empresas con un alto grado de heterogeneidad y con fuertes especificidades sectoriales y regionales. Esta complejidad del conjunto de empresas pequeñas y medianas, así como el hecho de que la “esencia” del dinamismo capitalista se encuentre en las grandes empresas, puede ayudar a explicar la escasez de trabajos sobre el tema a que se hacía referencia anteriormente.

C. La estructura sectorial

1. La estructura productiva muestra una ausencia, o mejor dicho una insuficiencia básica: la escasa producción nacional de bienes de capital. Diversos estudios, en los años setenta propusieron e impulsaron el desarrollo de esta industria (NAFINSA-

ONUDI, 1977); actualmente se están llevando a cabo análisis comparativos que abordan esta problemática en el interior de los NIC'S, (nuevos países industrializados, de acuerdo al término acuñado por OECD, 1979), discutiendo el desarrollo relativo de diversas líneas de producción y sus potencialidades (Lorentzen, 1982).

2. La composición de la producción del sector manufacturero en 1975, mostraba una fuerte especialización en bienes de consumo final no duradero (36.3%) y en bienes intermedios (37.2%), mientras que el conjunto de bienes más dinámico tenía una presencia más reducida: los de consumo duradero sólo representaban 15.8%, y los de capital 10.7% (Jacobs y Martínez, 1980).

3. En términos de los agentes dominantes en la producción de cada tipo de bienes se pueden notar tres situaciones bien definidas: las empresas privadas nacionales dominan en bienes de consumo final, las transnacionales en bienes duraderos, y las públicas en insumos de origen petrolero. En la producción de bienes de capital y en insumos no petroleros, el mayor peso corresponde a las empresas nacionales privadas, seguidas en orden de importancia por las transnacionales. En las ramas típicamente productoras de bienes de capital (maquinaria no eléctrica y maquinaria eléctrica) el dominio transnacional es claro (Jacobs y Martínez, 1980, y Peres, 1982).

4. Los niveles de concentración en los diferentes sectores de bienes clasificados según destino son bastante similares. Sólo en bienes de consumo duradero el nivel de concentración (53.8%) se ubica sensiblemente por encima del promedio de la industria -42.6%- (Jacobs y Martínez, 1980).

D. El funcionamiento

1. Aunque presente una tasa anual de aumento de la producción de 7% entre 1950 y 1980, el patrón industrial mexicano encuentra fuertes limitaciones para desarrollar un proceso autosostenido de crecimiento debido a que no genera las divisas que necesita para su funcionamiento. Durante el desarrollo estabilizador, fue el sector agropecuario el que generó los excedentes externos que permitieron a la industria operar deficitariamente (Casar, 1982); a fines de los setenta y principios de los ochenta fue el sector petrolero el que transfirió sus excedentes de divisas (Ros y Vázquez, 1980). El

auge importador de los años ochenta, sin embargo, absorbió el excedente petrolero y más aún; a esta situación contribuyeron la situación internacional, las características de la legislación comercial externa en una etapa de fuerte sobrevaloración del peso mexicano (Schatan, 1981), el perfil de la inversión productiva, etc. Estos elementos en un contexto de crecimiento acelerado llevaron, por diversas razones que se discutirán posteriormente, a un crítico nivel de endeudamiento externo.

2. Las exportaciones de manufacturas, que han registrado un fuerte aumento en la década de los setenta, no han sido suficientes para compensar el aún mayor dinamismo de las importaciones de estos bienes, lo que ha redundado en un fuerte incremento del déficit manufacturero externo, situación que hizo crisis en 1981 (Dehesa, 1982). Es decir, para que las exportaciones manufactureras alcancen a nivelar el volumen de las importaciones -se hace referencia a un periodo de crecimiento normal ya que en situaciones recesivas el equilibrio externo se alcanza a través de la caída drástica de las importaciones- deberían crecer a tasas aún más elevadas que las de los setenta, lo que, dentro de las perspectivas de la economía internacional y dado el perfil de las producciones manufactureras mexicanas potencialmente exportables, así como la experiencia de otros países semindustrializados en el mercado externo, parece muy difícil de alcanzar (Jenkins, 1983; Yoffie, 1983).

3. Un lugar común entre los analistas del sector industrial mexicano es la afirmación de que es ineficiente, no competitivo internacionalmente y desarticulado. Respecto a la última consideración, la ausencia de un sector relevante encargado de la producción de bienes de capital así lo estaría indicando. En cuanto a la ineficiencia y la falta de competitividad, el comportamiento de la cuenta externa de mercancías y el déficit creciente que históricamente ha registrado estarían avalando, al menos en términos generales, esa afirmación. No hay ningún grado de acuerdo, sin embargo, respecto al origen de esta carencia de competitividad.

Sin tratar de profundizar en la polémica, interesa destacar dos posiciones particulares. En primer lugar, existen intentos de explicación que han recurrido a la problemática del tamaño que tendrían los establecimientos industriales en México. Merhav (1969) hace referencia, de una manera general, a esa problemática, señalando que los

mercados de los países subdesarrollados no permiten la instalación de plantas productivas que alcancen un tamaño mínimo óptimo en su operación. Trabajando específicamente con una muestra de empresas del sector manufacturero mexicano —todas ellas transnacionales— Bertrab (1979) señala que la cuestión tecnológica más relevante en la discusión sobre el tema es la capacidad de adaptación de las plantas productivas a las pequeñas escalas que registra el mercado mexicano. La información que se aporta, sin embargo, dista de ser concluyente, y deja abiertas innumerables cuestiones relevantes sobre el tema que serán abordadas en la segunda parte de este trabajo.

En segundo lugar, se ha hecho referencia al impacto que la política de protección y sustitución de importaciones ha tenido sobre la competitividad del sector. Así se ha planteado que, si bien los elevados niveles de protección se justificaron en un principio del proceso de industrialización por el carácter “joven” que tenían las industrias, el hecho de que ese esquema de protección se haya extendido a lo largo de 30 años sin mayores variantes lo ha transformado en un elemento clave para explicar el atraso en el nivel de competitividad internacional. Sin embargo, la problemática de la eficiencia de la industria mexicana refiere más a la política industrial en su conjunto que al mero proteccionismo (Casar y Ros, 1981).

4. El funcionamiento de la industria ha conducido a una progresiva homogeneización de la productividad del trabajo entre sus diferentes sectores. Ello se debe tanto a la modernización de las ramas técnicamente atrasadas (por ejemplo, textiles y ciertos alimentos) fruto de la competencia, como al lento crecimiento de la productividad en algunas de las industrias más avanzadas (p. ej. metalmeccánica) que nacieron modernas (Vázquez, 1981, y Casar y Ros, 1981). La homogeneización sin embargo no opera entre diferentes estratos de tamaño de empresa pues la productividad de las pequeñas y medianas crece más lentamente que la de las grandes.

5. El proceso de incorporación del progreso técnico realizado en la industria no tuvo una difusión homogénea hacia el resto de la economía. Sólo alcanzó a la agricultura capitalista y a algunos servicios auxiliares de la actividad industrial. Esto indica que la industrialización ha ampliado la heterogeneidad tecnológica inicialmente existente entre manufactura y agricultura campesina, y entre

la primera y los servicios “disfuncionales” (Casar y Ros, 1981).

6. El ritmo de absorción de empleo por el sector industrial ha sido del orden de 5% anual entre 1950 y 1968, porcentaje que cae a 3% en 1968-1978. Casar y Ros (1981) consideran que el determinante básico de la caída de la capacidad de absorción de empleo no es ni el patrón sectorial de crecimiento (mayor dinamismo de las industrias con tecnologías intensivas en capital) ni una estructura de precios relativos de los factores productivos distorsionada por la política económica (que habría encarecido el trabajo relativamente al capital), como se indica en Solís (1977), sino el fenómeno anotado anteriormente de la modernización de industrias tradicionales a partir de condiciones de elevada heterogeneidad y atraso técnico (Trejo, 1973).

7. A principios de los ochenta, cuando se estudió la formación de grandes grupos privados nacionales (Cardero y Quijano, 1982; Jacobs, 1981; Frago, Concheiro y Gutiérrez 1979), un aspecto que llamó especialmente la atención de los analistas era que algunos de esos grupos poseían —o bien eran poseídos por grandes bancos. Asimismo se destacaba que los dos bancos más grandes —Banamex y Bancomer— estaban haciendo inversiones relevantes en paquetes accionarios de empresas industriales. En los trabajos apuntados, sin embargo, no se pudo detectar una conducta articulada entre empresas financieras e industriales, que pudiera sugerir la difusión de alguna conducta coordinada, por ejemplo, al estilo de los *zaibatsus* japoneses.

8. En lo que respecta al financiamiento de las grandes empresas, hay dos elementos relevantes que anotar. Hacia mediados de los setenta, los estudios indicaban que la empresa mexicana tendía a financiar su gasto de inversión esencialmente con recursos generados en el país (Martínez y Rivera, 1978). Este comportamiento era también propio de las empresas transnacionales (Manzo, 1982; Fajnzylber y Martínez-Tarragó, 1976), e incluso daba lugar a discusiones sobre la potencial rivalidad interna entre empresas nacionales y extranjeras por recursos bancarios limitados —empíricamente no parece haberse probado la existencia de dicho efecto. Recientemente, en un periodo muy corto, se consolidó y precipitó una situación por la cual las grandes empresas (esencialmente nacionales, tanto públicas como privadas) acudieron al mercado financiero internacional en busca

de recursos; estas grandes empresas concentran un porcentaje elevado de los adeudos externos del país (Cardero y Quijano, 1982).

9. En el análisis de esos acontecimientos, los trabajos mencionados discuten elementos de índole interna (procesos sostenidos de desintermediación financiera e internacionalización de la banca nacional) y externa (gran liquidez internacional y generalización de la situación recesiva). Pero indudablemente no se termina de explicar el porqué de la recurrencia al ahorro externo en condiciones en que el ahorro interno era elevado (los impresionantes volúmenes de depósitos e inversiones de mexicanos en Estados Unidos así lo sugieren) y en que los riesgos devaluatorios (pese a las mediatizaciones) existían. En la tercera parte del trabajo, se retomará este tema, ya que parece requerir más discusión.

10. Finalmente está la problemática de fijación de precios. En trabajos empíricos recientes (Casar, Dehesa, Ros y Vázquez, 1979); Jiménez y Rocas, 1981) se ha sugerido la hipótesis de precios normales según la cual el empresario fija precios aplicando un margen de ganancia estable —y no determinado en el modelo— sobre los costos normales-históricos de la empresa. Los salarios, los precios de las materias primas y los precios de las importaciones se convertían así en los principales elementos explicativos de los movimientos de precios. La situación de aceleración radical de la inflación, que se registra desde mediados de 1981, pudo haber modificado sustantivamente este comportamiento; el caso de otros países —diferentes a México en muchos aspectos —con inflación de tres dígitos así lo sugiere (Frenkel, 1979). Esta observación no implica que los empresarios no sigan fijando precios en función de los costos, sino que pasan de considerar los costos históricos a basarse en los costos esperados. La frecuencia de los errores en las expectativas empresariales— que determinan los costos esperados— explicarían la variabilidad del margen en este tipo de análisis.

II. TAMAÑO DE PLANTA Y ESCALAS ÓPTIMAS DE PRODUCCIÓN

La discusión sobre el tamaño de los establecimientos industriales es tan antigua en América Latina como la propia industrialización. La dificultad que

significaría el que los mercados latinoamericanos fueran pequeños en relación con la capacidad productiva de plantas industriales diseñadas para los países industrializados es uno de los argumentos remarcados por quienes plantean el carácter problemático de la industrialización del área (Tavares, 1981). A partir de lo anterior, algunos autores han sugerido que la actividad económica de la región se debería orientar hacia la producción de bienes primarios (agropecuarios o minerales) o hacia la exportación de manufacturas ya que, dados los tamaños de los mercados existentes, no se podrían instalar industrias orientadas al mercado interno que produzcan eficientemente en plantas de tamaño adecuado.

Sin embargo, y pese a los planteamientos anteriores, las necesidades de desarrollo que manifestaban los países más avanzados de la región los llevó a avanzar sustancialmente en el proceso de industrialización. En lo referente a la problemática de la escala de producción y a la competitividad, la estrategia que se siguió, en países como México, pasó por la instrumentación de fuertes medidas de protección al mercado interno, que —como ya se vio— se planteaban como transitorias hasta que las industrias nuevas pudieran consolidarse o madurar. Cuando la consolidación se hubiera producido, las actividades ya no necesitarían las barreras proteccionistas y podrían competir exitosamente en el mercado internacional. Implícitamente, se esperaba que el crecimiento del mercado interno permitiese a las empresas desarrollar plenamente economías de escala de producción y, de esta manera, acceder a la competitividad externa. A su vez, el proceso de competencia permitiría que se alcanzara un grado de concentración en cada mercado compatible con esas economías de escala.

La industria manufacturera mexicana dista de haber alcanzado una pauta de funcionamiento competitiva desde el punto de vista internacional, y de poder prescindir de la protección de su mercado interno. Si bien hay consenso sobre este diagnóstico, dista de existirlo sobre las causas que han conducido a esa situación y, menos aún, sobre el papel del tamaño de planta en esta problemática. En esta parte del trabajo se pretende discutir este último punto desde dos perspectivas; la primera que da mayor preponderancia a la cuestión tecnológica desde un punto de vista de ingeniería, y la segunda que trata de analizar el problema desde

una comparación con la situación de algunos países desarrollados.

1. El tamaño óptimo de planta y su relación con el tamaño del mercado mexicano

Este punto del trabajo intenta avanzar en la búsqueda de una respuesta a la siguiente pregunta: ¿en qué medida se puede afirmar que el tamaño del mercado en México es pequeño en relación con el tamaño que impondría la tecnología moderna?

A partir de estudios de ingeniería realizados para 35 industrias (Scherer y otros, 1975; Pratten, 1971, y Weiss, 1975) se ha podido calcular el número de plantas de tamaño óptimo que podría soportar el mercado de México en 1981. A los efectos del análisis se ha considerado como "escala mínima óptima" (EMO) aquella a partir de la cual todas las economías de escala relevantes son logradas y en la que los costos medios de largo plazo alcanzan su valor mínimo. La tecnología que está reflejada en los estudios de ingeniería en cuestión era la considerada habitual en Estados Unidos y en Gran Bretaña en 1965-1967 (este hecho da lugar a varias puntualizaciones que se harán posteriormente). Los resultados de esta primera aproximación al problema del tamaño de planta técnicamente óptimo se presentan en el Cuadro 1.¹

De la información técnica que surge del Cuadro mencionado, se podrían derivar tres conclusiones preliminares. En primer lugar, respecto a la capacidad de absorción del mercado mexicano en 1981, se puede sugerir que en 33 de las 35 industrias consideradas había la posibilidad técnica de tener cuando menos una planta productiva que trabajara a 70% de la escala mínima óptima. Sólo en dos

casos (motores diesel y turbo generadores) la escala de producción óptima sería tal que obligaría a trabajar con una planta de tamaño inferior a 50% de la planta EMO. Es decir, que desde un punto de vista estrictamente técnico y comparado con plantas diseñadas para el mercado más grande del mundo —lo que introduce consideraciones relevantes sobre las que se volverá más adelante— el mercado mexicano posterior al auge petrolero puede absorber la producción de por lo menos una planta EMO en casi todas las industrias estudiadas.

En segundo lugar, el grado de concentración requerido para un eficiente operar de cada industria varía considerablemente. En ocho de ellas —grupo A— la situación es de monopolio natural, es decir, la tecnología impone que haya un solo productor a efectos de minimizar costos. En la mayoría de los casos (19) —grupo B— la exigencia parece ser de una estructura oligopólica bastante concentrada (entre una y siete plantas). En especial, en 12 de estos casos el número de plantas óptimo es menor que cinco. Finalmente, en ocho industrias —grupo C—, el grado de concentración sería relativamente bajo (sobre todo en seis de ellas) lo que permitiría estructuras oligopólicas laxas e incluso de competencia libre.

Pese a que las definiciones de las actividades industriales consideradas en el Cuadro 1 no son estrictamente comparables con las utilizadas en los censos industriales mexicanos —que constituyen la fuente estadística básica para este tipo de análisis—, se podría concluir que el nivel de concentración de mercado sugerida en el cuadro mencionado es superior a la existente en la industria manufacturera mexicana en 1975 (último dato disponible). Sin embargo, hay que tener en cuenta que partir de la comparación con la tecnología habitual en grandes países puede llevar a importantes distorsiones en el análisis. Una comparación como la aquí realizada no tiene en cuenta los diferentes niveles de integración vertical y de diversificación horizontal de los respectivos aparatos industriales. Los tamaños óptimos de planta en un sistema industrial integrado pueden ser muy diferentes a los correspondientes a un aparato fragmentado, en el que, por ejemplo, una parte relevante de los insumos es importada. Cuando este fenómeno es habitual, como en México, las conclusiones de la comparación pueden ser significativamente alteradas. Los diferentes tipos y grados de fragmentación regional de los mercados, en ambos países, tam-

¹ El método de cálculo de la primera columna del Cuadro consistió en dividir el número de plantas EMO que podría absorber el mercado de Estados Unidos en 1967 por un coeficiente que resultaba del cociente entre la demanda que recibía el mercado norteamericano en el año en cuestión y la demanda al mercado mexicano de 1981, ambas a precios de 1967. Como este método de cálculo implica suponer estructuras similares de demanda en los dos países, se calculó —para 10 industrias para las que se tenía información— el número de plantas EMO necesarias para satisfacer la demanda existente en México en 1981 a partir de medidas de esta última en unidades físicas de producción. Los resultados de este segundo método son similares a los del primero. La segunda columna surge de multiplicar la primera por dos o por tres según se indique 1/2 o 1/3 de EMO respectivamente. La tercera columna se tomó directamente de las fuentes citadas.

CUADRO 1

Clasificación de industrias según el número de plantas EMO que podrían tener en el mercado mexicano de 1981.*

<i>Industria</i>	<i>Máximo número de plantas EMO</i>	<i>Máximo número de plantas a 1/3 EMO o 1/2 EMO</i>	<i>Porcentaje de aumento del costo unitario</i>
A. Monopolios naturales			
– Refrigeradores integrados	0.7	2**	6.5
– Fibras celulósicas sintéticas	0.9	2	5.0
– Turbo generadores	0.4	0.9	***
– Motores diesel, hasta 100 H P	0.4	0.9	4-28
– Computadores eléctricos	0.7	1.3	8.0
– Motores eléctricos	0.7	1.3	15.0
– Automóviles integrados de pasajeros	0.9	2	6.0
– Aviones de transporte comercial	1	2	20.0
B. Oligopolios muy concentrados			
– Cerveza	3	9**	5.0
– Cigarrillos	1.5	4.5**	2.2
– Pinturas	7	21**	4.4
– Refinación de petróleo	5	16**	4.8
– Botellas de vidrio	7	20**	11.0
– Cemento Portland	6	18**	26.0
– Acero integrado	4	12**	11.0
– Rodamientos antifricción	7	21**	8.0
– Acumuladores para automóviles	5	16**	4.6
– Molinos de soya	4	8	2.0
– Papel de imprenta	2	4	9.0
– Cartón para forrar	2	4	8.0
– Acido sulfúrico	2	5	1.0
– Caucho sintético	2	4	15.0
– Nylon y fibras de poliéster y acrílico	1.6	3	7-11
– Detergentes	4	8	2.5
– Llantas para autos de pasajeros	2.5	5	5.0
– Transformadores (varios tipos)	2	4	8.0
– Bicicletas	5	10	***
C. Oligopolios poco concentrados o competencia libre			
– Tejidos de algodón y sintéticos	50	150**	7.6
– Zapatos (excepto de caucho)	50	150**	1.5
– Molinos de harina	14	29	3.0
– Pan industrial	33	67	7.5
– Alfombras	14	29	10.0
– Ladrillos	33	67	25.0
– Fundición de hierro	33	67	10.0
– Máquinas-herramienta	33	67	5.0

* EMO significa: Escala Mínima Óptima.

** Significa 1/3 de EMO.

*** No hay datos.

Fuentes: Scherer (1980), Cuadros 4.2 y 4.3, e *International Financial Statistics*, Internacional Monetary Fund, Washington, D. C., diciembre, 1981.

bién modifican lo que se ha de considerar como el nivel “óptimo” de concentración técnica, por razones vinculadas al costo de transporte, como se verá más adelante.

Los elementos anteriores sugieren que hay que tomar los resultados del Cuadro 1, en lo referente

al grado de concentración “necesario” para aprovechar las economías de escala, como simples indicios del sentido en que debe ir la política y no como recomendaciones precisas. La concentración de mercado es un fenómeno complejo que combina las necesidades estrictamente técnicas –suge-

ridas por las EMO— con otras consideraciones más generales como el poder económico, la ubicación en el mercado mundial, etc. Sin embargo, y pese a todas las relativizaciones hechas, se debe destacar que la EMO debe ser un elemento a ser tenido en cuenta y que no parece jugar contra la capacidad de industrialización de México, por lo menos de ahora en adelante.

En tercer lugar, al tener en cuenta las funciones de costos de largo plazo de las industrias analizadas —columna tres del Cuadro 1—, se observa que tienen una pendiente mucho menor a la que se esperaría según el análisis convencional, antes de llegar a la producción correspondiente a la EMO (Scherer, 1980, p. 95). Sólo en cinco casos, el trabajar a 33 o a 50% del tamaño de planta óptima implica un alza de los costos de producción de 15% o más; es decir, que la penalidad por no poder tener una planta óptima es muy reducida. Si se considera que los costos de producción pueden ser del orden de 60% del precio de venta de un bien, la pérdida de “competitividad” por no tener plantas óptimas es inferior a 10% en 30 de las industrias en cuestión. Esta consideración sobre las funciones de costo va también en el sentido de relativizar la comparación puramente técnica y de explicitar la necesidad de complementarla con otros elementos.

Al tener en cuenta la forma de las funciones de costo, las industrias del grupo A incrementan su viabilidad técnica, presentando una penalidad de costo relativamente fuerte sólo las producciones de motores eléctricos y de aviones de transporte comercial. En el grupo B, se reafirma el carácter de oligopolio concentrado (excepto para algunos casos como botellas de vidrio, pinturas y rodamientos, que permitirían una estructura más laxa), resaltando que la penalidad de costo sólo es relevante en la producción de cemento. En el grupo C las consideraciones sobre los costos refuerzan la posibilidad técnica de una estructura de libre competencia.

Tres puntualizaciones adicionales parecen necesarias para concluir la evaluación del análisis llevado a cabo. Por un lado, la tecnología tenida en cuenta es —como ya se mencionó— la de 1965-1967. Desde esos años se han operado dos fuerzas relevantes y contrapuestas. Por un lado, la tendencia histórica al aumento del tamaño de las plantas EMO, y, por otro, el reciente desarrollo de pequeñas plantas altamente tecnificadas y de muy elevada productividad (por ejemplo, en la industria siderúrgica).

Una segunda puntualización es que, en algunas actividades en que la relación costo de transporte-valor unitario del producto es elevada, una planta diseñada con una escala subóptima puede estar minimizando el costo total de producción y transporte, si atiende a un mercado fragmentado regionalmente como es el caso en México, donde el consumo de bienes manufacturados se concentra en pocas grandes ciudades. Esta situación es relevante en producciones (como las de cemento y ladrillos) en las que trabajar con una planta subóptima, si bien lleva a un mayor costo de producción, puede permitir un menor costo total de producción y transporte. La fragmentación en mercados regionales tenderá a reducir eficientemente el tamaño de planta cuanto menor sea la pendiente de la función de costos de producción (caso muy probable, como ya se vio) y cuanto mayor sea el costo del kilómetro marginal de transporte a partir de la planta productora.

Una tercera puntualización se refiere a que, en la forma de cálculo del Cuadro 1 —que ya se describió en la nota 1— se ha hecho el supuesto que la estructura de la demanda en México, en 1981, es similar a la de Estados Unidos en 1967. También se vio que una fórmula más confiable, como es comparar la capacidad de producción y la demanda de cada industria en términos de unidades físicas, arrojaba resultados similares. Aquí se quiere resaltar que la forma de la función de costos —el hecho de que sea prácticamente una recta paralela al eje en el que se miden las unidades producidas— lleva a que, aún frente a cambios relevantes en las estimaciones de la demanda, no se deban cambiar las conclusiones, al menos para tamaños de planta entre 33 y 100% de la escala mínima óptima.

Teniendo en cuenta estas puntualizaciones parecería que no hay razones para afirmar que el Cuadro 1 sistemáticamente sobre o subvalúe la capacidad de absorción del mercado mexicano.

Un supuesto implícito en todo el análisis anterior radica en partir de que todas las empresas operan una sola planta EMO. Un supuesto tal no es realista en la medida en que hay una fuerte tendencia de las empresas grandes a operar múltiples plantas. En el caso de que hubieran economías reales o pecuniarias asociadas a operar múltiples plantas, las consideraciones que surgen del Cuadro 1 se deberían relativizar en lo referente al grado de concentración económica (medido a nivel de empresas, no de plantas) que impone la tecnología al mercado mexicano. Es decir, que el operar múl-

tiples plantas puede llevar a una estructura económica más concentrada que la sugerida, aunque sea igual el nivel de concentración técnica (medido a nivel de plantas).

La evidencia sobre la existencia de economías por operar múltiples plantas dista de ser concluyente; se reconoce que aumentan al haber fuertes imperfecciones de los mercados (surgen de soluciones de *second best*) pero se piensa que, en caso de existir, se agotan al operar pocas plantas —entre dos y seis— (Scherer y otros, 1975, pp. 382-388).

Debido a las limitaciones de la información, así como a que existen diversos elementos que distorsionan la comparación de las economías multiplantas en México y Estados Unidos, no se avanzará en el trabajo sobre este punto, aunque sea relevante tenerlo en cuenta. Un análisis en este sentido sólo puede conducir a la conclusión de que la concentración económica ha de ser mayor o igual a la concentración técnica, siendo más probable la desigualdad estricta a menos que no hubiera posibilidades para economías multiplantas (por ejemplo, en publicidad, financiamiento y diferenciación de productos) en México.

Las consideraciones que se han hecho respecto a las plantas técnicamente óptimas en esta sección han permitido discutir —aunque sea de manera preliminar— diferentes elementos que presenta esta problemática. Dos conclusiones parecen desprenderse del análisis anterior; en primer lugar, y esto refiere a la pregunta inicial de la sección, el mercado mexicano tiene la capacidad necesaria para absorber las más variadas producciones industriales. En segundo lugar, las escalas mínimas óptimas sugieren que resulta relevante en México una política que controle el nivel de segmentación de los mercados, pues el hecho de que se permita una libre decisión sobre el tamaño de planta a desarrollar (en general, a importar) resulta preocupante en un país con un mercado en términos absolutos muy inferior al del principal proveedor de tecnología (Estados Unidos) y con una estructura de distribución del ingreso que reduce la demanda potencial hacia algunos bienes manufacturados de uso masivo.

2. Comparación entre los tamaños de planta en México y en algunos países desarrollados

La posibilidad de un análisis de esta naturaleza se abrió a partir de un trabajo de Prais (1981) en donde se estudia, entre otras cosas, el tamaño de las plantas productivas como uno de los factores causales del rezago de la productividad de la industria manufacturera británica, respecto a la norteamericana y a la alemana federal. La metodología que ese autor utiliza para comparar los tamaños de establecimientos industriales en esos países, a principios de los setenta, es aplicable a las estadísticas industriales de que se dispone en México para el año 1975.

Evidentemente, una metodología que, como ésta, descansa en el número de empleados como medida para distinguir diferentes tamaños de plantas deja de lado cuestiones referidas a la intensidad de capital, que, en el caso de una comparación con México, tienen especial relevancia, porque es de esperar que el nivel de capital por hombre empleado sea sustancialmente más elevado en esas economías que en México.² Más aún, los elementos que, en el apartado anterior, se sugería que debían ser tenidos en cuenta para relativizar la comparación de capacidades de absorción de diferentes mercados, también son relevantes en este apartado. Pese a las calificaciones anteriores, la comparación es de interés pues ofrece un orden de magnitud de los tamaños de planta promedio, así como de la distribución de los establecimientos industriales por tamaño.

El Cuadro 2 donde se presenta la distribución de establecimientos por rango de tamaño —definido, según el nivel de empleo— muestra que en 1975, la industria manufacturera mexicana ocupa 1.55 millones de personas, mientras que la británica emplea 7.4 millones, la alemana 9.2 millones y la de Estados Unidos 17.3 millones. La industria manufacturera en México es pues, pequeña en comparación con los otros tres países, pero la distribución de establecimientos por tamaño en México es sorprendentemente parecida al caso alemán: 90% de los establecimientos tiene menos de 50

² Se ha dejado de lado este factor debido a la dificultad para llegar a medidas homogéneas de capital, tipo de cambio real, etc. Es de hacer notar que, en general, los estudios comparativos de tamaños de planta en distintos países concluyen seleccionando un mismo indicador de tamaño: el número de trabajadores. Véase, por ejemplo, Pryor (1972), p. 555.

CUADRO 2

Distribución de establecimientos manufactureros por tamaño 1970-1973

Tamaño (Personal)	Gran Bretaña		Alemania Federal		Estados Unidos		México ¹		Tamaño (personal)	
	Número (miles)	Porcentaje	Número (miles)	Porcentaje	Número (miles)	Porcentaje	Número (miles)	Porcentaje		
1-4	30.1	(26.8)	147.0	(54.4)	99.3	(34.4)	33.5	(59.3)	1-5	
5-19	40.2	(35.8)	71.6	(26.5)	84.6	(29.3)	10.7	(18.9)	6-15	
20-49	19.2	(17.1)	79.7 ²	25.4	(9.4)	90.3 ²	47.6	(16.5)	80.2 ²	16-50
50-99	9.2	(8.2)	11.7	(4.3)	24.2	(8.4)	2.5	(4.4)	51-100	
100-199	6.1	(5.5)	7.1	(2.6)	16.2	(5.7)	1.3	(2.3)	101-175	
200-499	4.7	(4.2)	4.9	(1.8)	11.0	(3.8)	1.3	(2.3)	176-500	
500-999	1.6	(1.4)	1.6	(0.6)	3.3	(1.2)	0.2	(0.4)	501-750	
1000 y más	1.1	(1.0)	1.1	(0.4)	2.1	(0.7)	0.2	(0.4)	751 y más	
Total de Plantas	112.2	(100)	270.4	(100)	288.4	(100)	56.5	(100)		
Empleo (en millones)	7.4		9.2		17.3		1.55			

¹ Datos de 1975; incluye 529 establecimientos mineros pero no su empleo. No incluye establecimientos con personal no remunerado.

² Porcentaje acumulado de 1 a 49 personas ocupadas.

Fuentes: Prais (1981), Cuadro 2.3, y X Censo Industrial 1976 (Datos de 1975), SPP (1979).

empleados en ambos países. Por otra parte, aunque Estados Unidos y Gran Bretaña tienen una distribución más sesgada hacia establecimientos más grandes, las diferencias no son tan amplias como se esperaba de acuerdo a las preconcepciones más habituales sobre el tema.

Corresponde ahora analizar el tamaño de los establecimientos industriales, siguiendo la metodología de Prais. En este trabajo se consideran tres instancias de comparación en términos de tamaño de las plantas industriales, los que se obtienen de la siguiente forma. Se ordenan los establecimientos por rangos de tamaño según el número de empleados por establecimiento. La *planta media* resulta ser la planta promedio del estrato a partir del cual se emplea 50% de la mano de obra ocupada en la industria respectiva. El tamaño de planta que re-

presenta el *cuartil mayor*, será aquel tamaño de planta —siempre en términos de ocupados— por encima del cual se emplea 25% de la mano de obra de la industria en cuestión. El tamaño de la planta que representa el *cuartil menor* indicará el tamaño de planta por debajo del que se emplea 25% de la mano de obra.³

³ Para ilustrar la forma de cálculo utilizada en los Cuadros 3, 4 y 5, se muestra un ejemplo a partir de las cifras correspondientes a la clase industrial 2611 (productos de aserradero).

Tamaño	Número de establecimientos censados	Personal ocupado total
Con personal remunerado	233	23 430
hasta 5 personas	23	77
de 6 a 15 personas	47	479
de 16 a 25 personas	33	645
de 26 a 50 personas	42	1 543
de 51 a 75 personas	19	1 182
de 76 a 100 personas	12	1 051
de 101 a 175 personas	17	2 128
de 176 a 250 personas	18	3 697
de 251 a 350 personas	5	1 443
de 351 a 500 personas	6	2 606
de 501 a 750 personas	6	3 376
de 751 a más personas	5	5 203

El primer paso es determinar la cuarta parte del personal total empleado en la clase (en este caso 5,857) y la mitad del mismo (11,715). El tamaño de planta del cuartil mayor será el del establecimiento promedio del primer estrato que se aproxime a tener por encima de él 25% de los trabajadores, en este caso el tamaño promedio será $5.203/5 = 1040$. La planta media resulta comprendida en el estrato que va de 351 a 500 personas, y tiene $2606/6 = 434$ personas. Con el mismo procedimiento se ubica el cuartil menor, que está en el estrato de 76 a 100 personas; su planta correspondiente tiene 87 ocupados.

CUADRO 3

Tamaño promedio de establecimiento por cuartiles de distribución del empleo¹

	México	Gran Bretaña	Alemania Federal	Estados Unidos
Tamaño de planta del cuartil menor	61	120	80	100
Tamaño de planta medio	294	440	410	380
Tamaño de planta del cuartil mayor	1460	1490	1720	1460

¹ Datos de México para 1975, de los otros países para 1970-1973.

Fuentes: Prais (1981), Cuadros 3.1 y 3.2, y X Censo Industrial 1976 (Datos de 1975), SPP (1979).

En términos del conjunto de la industria manufacturera, aplicando la metodología indicada a los datos censales de la industria para 1975 (SPP, 1979), se obtienen los resultados que se presentan en el Cuadro 3.

Este Cuadro permite tener una visión un poco más precisa en cuanto a los diferenciales de tamaño de plantas en México respecto a tres países industrializados. Así, las plantas “pequeñas” en México parecen ser bastante más reducidas que las plantas “pequeñas” en los países industrializados; sin embargo, la diferencia se estrecha comparando con Alemania Federal, lo que es razonable porque —como ya se vio en el Cuadro 2— ambos países tenían un porcentaje similar de establecimientos que ocupaban cinco o menos personas.

Respecto a la superficial similitud entre México y Alemania habría que hacer al menos tres puntualizaciones. La primera, que ya se adelantó, se refiere a la intensidad de capital por hombre empleado en un caso y en el otro: es muy factible que las pequeñas plantas alemanas estén altamente mecanizadas, mientras que en México estas empresas son las que tienen un menor valor de activos fijos por trabajador. En segundo lugar, y siempre sugiriendo diferencias con un carácter tentativo, es presumible que las pequeñas empresas alemanas presenten una relación de producción definidamente capitalista, y un nivel de integración sustancial con el resto del mercado; en el caso de México, amplios sectores del segmento de pequeñas empresas está compuesto básicamente por unidades desarticuladas de la esfera capitalista de producción. Por último, existe una diferente dimensión regional entre estos países: Alemania Federal tiene una estructura económica de consumo más dispersa regionalmente, mientras que en México la capacidad de consumo se concentra en un pequeño número de grandes ciudades. En resumen, lo que se trata de destacar es que tener un gran número de pequeños establecimientos no tiene porqué ser visto como una “carga” en términos de potencialidad de desarrollo capitalista; el caso de Alemania Federal serviría para ilustrar ese punto. La debilidad de la pequeña empresa en México debe buscarse en la forma como se articula con el resto del sistema, más que en su tamaño absoluto.

En relación con las plantas del tamaño medio, el Cuadro 3 muestra que los establecimientos industriales en México son más pequeños que en los países con los que se está comparando, siendo la me-

nor diferencia con Estados Unidos: en México el tamaño medio es de 294 empleados, mientras que en ese país es de 380. Evidentemente hay muchas consideraciones que deben hacerse respecto a las producciones que se llevan a cabo en un país y en el otro, pero el interés en este punto se centra sólo en lograr tener un orden de magnitud respecto a qué tan pequeños son los establecimientos industriales en México. El dato quizá más sorprendente del Cuadro 3, se obtiene al observar los tamaños del cuartil mayor: las grandes empresas mexicanas son, en promedio, iguales —en términos de la mano de obra que ocupan a las grandes empresas en los países desarrollados.

Si se considera por otro lado, que las grandes empresas concentran —al menos en México— el dinamismo industrial (Jacobs y Peres, 1982), se podría concluir apresuradamente que las empresas relevantes para el desarrollo industrial no tendrían problemas de escala, por lo menos en términos generales. Una exploración muy tentativa alrededor de esta afirmación lleva a desecharla, como se mostrará a continuación.

A partir del trabajo sobre inversión extranjera de Fajnzylber y Martínez-Tarragó (1976) quedó claro que uno de los rasgos básicos del patrón de entrada de las filiales de empresas extranjeras en los mercados latinoamericanos era la proliferación; esto es, la entrada de esas empresas respondería al criterio de que “dónde va una, van todas”. Este comportamiento (razonable en empresas que —a nivel internacional— conforman mercados oligopólicos altamente competitivos) no se frenaba porque la cuota de mercado correspondiente a cada empresa fuera cada vez más pequeña, dificultando así lograr niveles de producción en escalas eficientes. Lo anterior habría conducido a una excesiva segmentación (una real pulverización, en algunos casos) de los mercados controlados por las filiales. Sería esta política y no el tamaño absoluto del mercado interno —como ya se vio en el apartado anterior— lo que impediría trabajar con plantas de escala mínima óptima o cercanas a ella, como es aparentemente claro en el caso de la producción de automóviles de pasajeros en México.

El correlato de las afirmaciones anteriores a nivel de la presente investigación sería que en las industrias de México dominadas por las filiales, los tamaños de planta deberían ser más pequeños que en las mismas industrias en los países desarrollados. Para probar esta hipótesis se comparan aquellas

CUADRO 4

Tamaños de planta promedio para industrias con elevada presencia de empresas transnacionales en México¹

	Tamaños de planta del cuartil menor				Tamaños de planta media				Tamaños de planta del cuartil mayor			
	México	Gran Bretaña	Alemania Federal	Estados Unidos	México	Gran Bretaña	Alemania Federal	Estados Unidos	México	Gran Bretaña	Alemania Federal	Estados Unidos
Química	87	220	300	110	293	680	1640	420	821	1540	10000	1270
Máquinas-herramienta	—	—	—	—	54	190	460	120	—	—	—	—
Maquinaria de oficina	335	440	460	490	701	1090	2250	1420	701	1780	4240	2360
Hule	141	310	460	300	271	950	1560	1080	442	2910	5670	2200
Fibras sintéticas	1478	990	1940	1470	1478	2460	3660	2900	1478	3730	5940	6000
Maquinaria eléctrica	82	340	330	300	416	970	1060	970	1510	2310	3110	3200
Tabaco	384	1250	90	450	867	2710	350	2030	867	7000	740	5000
Automóviles	—	—	—	—	2906	6500	12000	15000	—	—	—	—

¹ Todos estos sectores tienen una participación de ET (1975) superior al promedio de la industria. Para el caso de México, se utilizó la siguiente información: química, clase 3013 del *X Censo Industrial*; máquinas-herramienta se tomó de *Escenarios Económicos de México 1981-1985* (SPP, 1981); maquinaria de oficina, clase 3640; hule, clase 3031; fibras sintéticas, clase 3032; maquinaria eléctrica, clase 3710; tabaco, clase 2202; y automóviles a partir de *Escenarios Económicos de México*. En todos los casos el criterio para la elección de las industrias fue buscar el bien más representativo de cada una.

Fuentes: Prais (1981), Cuadros 3.1, 3.2 y 13.2, y *X Censo Industrial 1976* (Datos de 1975), SPP (1979).

industrias que en el caso de México están controladas por filiales de empresas extranjeras con las correspondientes del trabajo de Prais.

En todas las industrias consideradas en el Cuadro 4, que comprenden buena parte de los sectores dinámicos de las manufacturas, los establecimientos industriales son sustancialmente más pequeños en México que en los países industrializados, siendo las diferencias más impactantes al considerar el cuartil superior.

Los tamaños relativos de estas importantes industrias difieren radicalmente de los promedios que se consignaban en el Cuadro 3, básicamente por el comportamiento de los tamaños superiores; éstos son mucho más pequeños, en términos relativos, en las industrias transnacionalizadas que en el promedio de la industria.

El estilo de competencia de las filiales —que este cuadro permite constatar— estaría promoviendo el desaprovechamiento de economías de escala que se podrían desarrollar en importantes industrias. Los intentos para evitar este estilo de comportamiento de las transnacionales no han sido ni muchos ni muy exitosos en América Latina. El trabajo de Bennet y Sharpe (1979) presenta la propuesta del gobierno mexicano (a través de un proyecto de NAFINSA) para promover una estructura productiva automotriz eficiente, en la que se evi-

taría la segmentación excesiva del mercado.⁴ La necesidad de la industrialización y la presión que, en ese momento del desarrollo mexicano, pudieron ejercer las transnacionales llevaron a que la tan temida segmentación se convirtiera en un hecho a principios de los sesenta; veinte años más tarde el funcionamiento de esta industria explicará no menos de 40% del déficit externo del país.

Este tipo de consideraciones lleva a relativizar las conclusiones de trabajos que, como el de Bertrab (1979), enfatizan la problemática de la adaptación tecnológica a las limitaciones de los mercados, desde la perspectiva de las empresas individuales (todas ellas extranjeras), sin analizar el fenómeno de segmentación que se discute, al menos en México, desde hace por lo menos dos décadas.

Ahora bien, si las industrias controladas por filiales de empresas transnacionales demuestran tener un tamaño de plantas menor que el promedio —la diferencia se amplía en los tamaños medio y grande— el resto de las industrias o al menos una parte del resto, tiene que tener un comportamiento opuesto. Esto es lo que parece ocurrir en las industrias controladas por grupos privados nacionales

⁴ En el programa de NAFINSA, se integraban en una sola empresa todas las fases de la producción que requerían de grandes escalas para operar de forma eficiente —por ejemplo laminación— y sólo se permitía la entrada de pocas plantas terminales.

CUADRO 5

Tamaños de planta promedio para industrias con elevada presencia de capital privado nacional en México¹

	<i>Tamaños de planta del cuartil menor</i>				<i>Tamaños de planta media</i>				<i>Tamaños de planta del cuartil mayor</i>			
	<i>México</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Alemania Federal</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Alemania Federal</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Alemania Federal</i>	<i>Estados Unidos</i>
Textiles	128	120	100	190	608	290	320	430	1312	530	760	880
Papel y cartón	280	140	120	130	1062	350	340	270	1062	760	790	730
Vidrio	345	250	230	350	1410	800	680	710	1410	1500	1790	1360
Calzado	35	120	80	210	127	270	220	350	1733	480	470	480
Vestido	20	40	40	70	192	120	100	180	430	330	250	400
Envases de hojalata	58	410	190	200	321	730	440	430	950	1100	910	810
Cemento	210	40	30	30	408	140	70	80	625	390	220	210
Madera	87	20	10	40	434	60	20	110	1040	170	90	250
Galletas	199	800	100	220	1585	1400	450	650	1585	2200	1800	1000
Frutas y vegetales procesados	131	270	40	100	417	570	100	250	637	970	330	480
Cerveza	—	—	—	—	3050	750	160	680	—	—	—	—
Refrescos	—	—	—	—	619	130	90	80	—	—	—	—

¹ Para México se utilizó la siguiente información: Textiles, clase 2317 del *X Censo Industrial*; papel, clase 2811; vidrio, clase 3323; calzado, clase 2519; vestido, clase 2412; envases de hojalata, clase 3591; cemento, clase 3341; madera, clase 2611; galletas, clase 2072; frutas y vegetales procesados, clase 2012; cerveza, clase 2122; y refrescos se tomó de *Escenarios Económicos de México, 1981-1985* (SPP, 1981).

Fuentes: Prais (1981), Cuadros 3.1, 3.2, 10.1 y 11.1, y *X Censo Industrial 1976* (Datos de 1975), SPP (1979).

o grandes empresas nacionales. En el Cuadro 5 se presenta la información para industrias con una presencia relevante de gran capital nacional, y una presencia de empresas extranjeras siempre inferior al promedio de la industria.

Las industrias consideradas en el Cuadro 5 incluyen la mayor parte de los sectores en donde los grupos privados son dominantes. La principal pregunta que surge al analizarlo es: ¿por qué las industrias controladas por el gran capital nacional tienen tamaños sustantivamente mayores —al menos en términos de empleados— que sus similares en los países industrializados? En primer lugar, habría que considerar que las empresas nacionales se afirman como grandes empresas oligopólicas en sus respectivos mercados bastante antes de la consolidación industrial de los sesenta y setenta. El patrón competitivo de las filiales en donde, se anotaba, no existían verdaderas barreras a la entrada —entre iguales claro está— poco tiene que ver con la pauta competitiva de los grupos privados nacionales en el mercado mexicano. La posibilidad de

que una gran empresa nacional trate de entrar en un mercado dominado por otra gran empresa nacional parece bastante remota, o por lo menos así ha demostrado serlo. Este comportamiento, que tendería a “respetar los respectivos cotos”, aporta para entender la razón de ser del mayor tamaño relativo, ya que la consolidación y estabilidad del oligopolio favorece el aumento del tamaño, incluso por encima de las necesidades estrictamente tecnológicas (Scherer, 1980, p. 118).

Parece necesario introducir dos consideraciones que califican este intento de comparación de las conductas competitivas de los grupos nacionales y de las empresas transnacionales. Por un lado, hay que tener en cuenta el elemento tiempo: las empresas *tienden* a crecer. El hecho de que las grandes empresas y los grupos nacionales correspondan a la primera ola de industrialización en México es un elemento relevante para explicar que, en este caso, las diferencias de tamaño con los países desarrollados no sean importantes. Por otra parte, es muy probable que las actividades comprendidas

en cada sector no sean homogéneas. Los niveles de integración y de especialización horizontal de la industria en los países desarrollados han llevado a una gran especialización en el diseño de las plantas productivas. Es posible entonces que las grandes empresas nacionales desarrollen un mayor número de actividades diferentes en una planta industrial que las empresas de los países desarrollados. Asimismo, el cambiante dinamismo innovador del empresariado nacional a lo largo del tiempo puede haber ocasionado una mayor heterogeneidad técnica entre las grandes empresas nacionales (algunas podrían tener tecnología “al día” mientras que otras presentarían un fuerte rezago temporal en este punto) que entre las filiales, las que parecen presentar un uniforme rezago tecnológico.

Las consideraciones anteriores llevan a considerar de mayor validez las conclusiones que se desprenden de la comparación de los tamaños de planta en las industrias dominadas por las filiales. Los argumentos de origen empírico para sustentar la hipótesis de la excesiva segmentación de esos mercados aparecen como más sólidos que los que servirían para afirmar un “sobredimensionamiento” de las plantas en aquéllos controlados por las grandes empresas y los grupos nacionales.

Por otra parte, la concentración de los mercados de consumo en pocas ciudades —como ya se mencionó que ocurre en México— justificaría la mayor concentración de las producciones en pocos establecimientos. Los mayores costos de transporte que implica la concentración de la producción en un número pequeño de plantas se relativizan entonces por esa concentración del consumo y por los bajos costos del combustible.

Esta primera aproximación a una comparación internacional de los tamaños de establecimientos industriales parece arrojar luz sobre un fenómeno relevante: las empresas transnacionales se establecen y producen con plantas relativamente pequeñas no por un problema de tamaño absoluto del mercado nacional, sino por una política de competencia que no ha sido debidamente controlada por los órganos de planeación industrial. Respecto al resto de las industrias, la información no permite llegar a conclusiones definitivas en cuanto al aprovechamiento de economías de escala. La relevancia de la conclusión presentada es manifiesta al considerar que son lugares comunes las afirmaciones que “el mercado mexicano es pequeño y no permite la instalación de plantas eficientes” y que “los

establecimientos de capital privado nacional no tienen el tamaño suficiente para alcanzar un mínimo de economías de escala”. Relativizar estas dos afirmaciones puede implicar una reorientación en la forma de tratar la problemática de los tamaños de planta y mejorar la comprensión de la misma. En la parte de este trabajo sobre política industrial, se volverá sobre el tema.

III. LA PROBLEMÁTICA FINANCIERA EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE MÉXICO

La problemática financiera ha estado particularmente postergada en la discusión sobre el proceso de desarrollo industrial de México. Durante los sesenta y la primera mitad de los setenta, dominó la visión de que las empresas industriales se financiaban esencialmente con los recursos que generaban internamente o con los que contrataban en el mercado de capitales a través de la emisión de acciones. La banca se utilizaba fundamentalmente, según esta visión, para cubrir las necesidades de corto plazo, es decir para financiar al activo circulante.

Esta situación, en la que lo financiero era una cuestión de importancia secundaria, cambia radicalmente a principios de los ochenta, cuando el financiamiento pasa a ocupar la primera plana en la polémica sobre el desarrollo industrial. En México, en particular, el punto de inflexión coincide aproximadamente con la “crisis” del Grupo Industrial Alfa que se precipita en 1981 y que sólo es postergada a través de la intervención y el apoyo gubernamentales. Pese a que esa crisis, en su momento, trató de ser presentada como el resultado del “crecimiento sin criterios” de Alfa, pocos meses después muchos grupos y empresas nacionales manufactureros quedaron al borde de la quiebra por no poder afrontar sus compromisos financieros (en general en moneda extranjera).

Es importante distinguir dos niveles claramente diferenciados en la problemática financiera de las empresas industriales. Existe un primer nivel, de carácter general, en el que la situación recesiva que vive la economía mexicana y las elevadas tasas de interés que impone el sistema financiero provocan que el conjunto de las empresas industriales (independientemente de su tamaño) encaren problemas financieros importantes. Un segundo nivel com-

CUADRO 6

Estructura del financiamiento de largo plazo de las grandes empresas en México¹

		<i>Industria</i>		<i>Comercio</i>		<i>Industria y Comercio</i>	
		<i>Deuda de largo plazo</i>	<i>Capital</i>	<i>Deuda de largo plazo</i>	<i>Capital</i>	<i>Deuda de largo plazo</i>	<i>Capital</i>
México	1975	43	57	13	87	41	59
	1976	35	65	14	86	34	66
	1977	42	58	17	83	41	59
	1978	37	63	16	84	36	64
	1979	35	65	11	89	33	67
	1980	31	69	16	84	30	70
	1981	35	65	11	89	33	67
	1982	51	49	9	91	48	52
	1975-1981	37	63	14	86	35	65
Japón	1960-1965	—	—	—	—	79	21
	1970	—	—	—	—	85	15
Alemania Federal	1970	—	—	—	—	57	43
	1970 ²	—	—	—	—	80	20
Francia	1970	—	—	—	—	39	61
Estados Unidos	1960-1965	18	82	—	—	—	—
	1970	26	74	—	—	31	69
Reino Unido	1970	—	—	—	—	22	78

¹ Para México, muestra de empresas industriales (excepto Alfa, VISA, Vitro y Crysler) y comerciales del Anexo A. Datos en porcentajes.

² Se incluye en la deuda el capital empresarial propiedad de bancos.

Fuentes: Carrington y Edwards (1979), Cuadros 4.14 y 5.3. *Historical Statistics of the U. S.*, U. S. Dept. of Commerce, 1975, Series V, 175, 176 y 177. Para México, cálculos propios con *Información Financiera Trimestral*, Bolsa Mexicana de Valores, S. A., y con *Información Financiera de Empresas Mexicanas 1975-1980*. SPP, México, 1981.

prende a la problemática específica de las grandes empresas industriales que son el conjunto industrial más articulado con el sector financiero. Estas grandes empresas concentran un porcentaje muy elevado del crédito a la industria y también han tenido un comportamiento muy particular respecto al crédito externo (Cardero y Quijano, 1982).

El objetivo de esta parte del trabajo es discutir el problema del financiamiento industrial desde la perspectiva del segundo nivel mencionado, tratando de explicitar las características estructurales del mismo así como las variantes que los acontecimientos recientes de la economía mexicana le han impuesto. En el análisis se recurrirá frecuentemente a la comparación con otros países para tra-

tar de ubicar la especificidad de la problemática financiera-industrial en México.⁵

En el Cuadro 6 se presenta la estructura de financiamiento de largo plazo de las empresas industriales mexicanas para 1975-1982; se incluyen datos del sector comercio a los solos efectos de tener cifras comparables con las de cinco países desarro-

⁵ La información que se utilizará para México comprende a 45 grandes empresas industriales (públicas, privadas nacionales y filiales de ET) que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S. A. Estas realizan más del 85% de las ventas de las empresas industriales comprendidas en las 50 mayores que cotizan, en 1978-1981. Toda referencia comparativa, en esta parte, refiere al universo de empresas que cotizan en Bolsa —a menos que se indique otra cosa. El Anexo A enumera las empresas en cuestión.

CUADRO 7

Estructura del financiamiento total de las grandes empresas en México¹

	<i>Conjunto de la industria²</i>		<i>Cuatro mayores Empresas Industriales³</i>		<i>Pasivo total⁴</i>		<i>Deuda de corto plazo/ Activo circulante⁴</i>	<i>Pasivo en moneda extranjera/pasivo total⁵</i>
	<i>Pasivo Total</i>	<i>Capital Contable</i>	<i>Pasivo Total</i>	<i>Capital Contable</i>	<i>Plazo Corto</i>	<i>Plazo Largo</i>		
1975	57	43	55	45	45	55	58	s/d
1976	52	48	57	43	48	52	81	s/d
1977	54	46	57	43	37	63	61	s/d
1978	51	49	53	47	41	59	61	s/d
1979	51	49	52	48	45	55	62	s/d
1980	52	48	58	42	46	54	61	s/d
1981	54	46	61	39	47 ⁶	53 ⁶	s/d	62
1982	69	31	78	22	42 ⁷	58 ⁷	s/d	77
1975-1981	53	47	56	44	44	56	64	s/d

¹ Datos en porcentajes.

² Muestra de empresas industriales del Anexo A.

³ Alfa, VISA, Vitro y Chrysler.

⁴ Empresas de la nota 2, excepto las de la nota 3.

⁵ Empresas de la nota 2, excepto Spicer, Anderson Clayton, Moctezuma, Martell, Tabacalera Mexicana, Celulosa de Chihuahua, Tubacero, CYDSA, Petrocel, Cannon Mills, Fundidora Monterrey, AHMSA, Asbestos de México, Union Carbide, Negromex y Puritan.

⁶ Empresas de la nota 5 (excepto las de la nota 3) más Puritan y Negromex.

⁷ Empresas de la nota 6 más Anderson Clayton, Moctezuma, Martell, AHMSA y Cannon Mills.

Fuentes: Cálculos propios a partir de *Información Financiera Trimestral*, Bolsa Mexicana de Valores, S. A. y de *Información Financiera de Empresas Mexicanas 1975-1980*, SPP, México, 1981.

llados: Japón, Alemania Federal, Francia, Estados Unidos y Reino Unido.

En la medida que la estructura de financiamiento de largo plazo refleja en qué grado existe una articulación entre los sectores financiero e industrial, como afirman Carrington y Edwards (1979, pp. 155-166) se pueden derivar ciertas conclusiones preliminares de la información contenida en el Cuadro mencionado. Así parecen existir dos grandes pautas de relación financiera-industrial; una, presente en los países anglo-sajones, en la que gran parte de los recursos de largo plazo son provistos con fondos propios (utilidades retenidas, emisión de acciones, revaluación de activos y fondos de amortización) con un escaso peso del financiamiento externo a la empresa, y otra, claramente evidenciada en los casos alemán y japonés, donde la mayor parte de los recursos de largo plazo son prestados.

Los datos existentes para México, sugieren una pauta de financiamiento industrial similar a la de Estados Unidos, notándose una gran diferencia entre las pautas existentes en la industria y en el comercio (mientras que en aquella la relación deuda de largo plazo-capital es de uno a dos, en éste es de uno a seis).

La cabal comprensión de la estructura de financiamiento de las empresas industriales mexicanas exige la consideración también de elementos vinculados al financiamiento de corto plazo. Así, en el Cuadro 7 se presentan algunos indicadores complementarios a los del Cuadro 6.

En primera instancia, se constata una estructura de financiamiento total (de corto y largo plazo) sumamente estable. En 1975-1981, en promedio por cada peso de activo, las industrias mexicanas tenían 47 centavos de capital propio y 53 centavos

de deuda. Una conclusión similar se encuentra en Martínez y Rivera (1978) para los causantes mayores, y en Manzo (1982) para las filiales de empresas transnacionales. La situación es ligeramente más sesgada hacia la deuda en el caso de las mayores empresas de la muestra (Alfa, VISA, Vitro y Chrysler), lo que es comprensible dadas las mejores condiciones de acceso al crédito de las empresas más grandes. La estructura de los pasivos, también de gran estabilidad, presentar una mayor proporción de deudas de largo plazo. En conjunto, los pasivos de largo plazo y el capital propio superan el monto necesario para financiar los activos fijos, financiando así los activos circulantes, como se desprende del hecho de que los pasivos de corto plazo sólo alcancen a cubrir 64% de estos últimos.

Dos puntos son interesantes de remarcar adicionalmente. Por un lado el que, aún en los años de mayor crecimiento de la inversión del periodo —aquellos del auge petrolero—, el aumento del capital propio fue suficiente para financiar una cuota tal de la inversión de manera de que no se deteriorara la relación deuda-capital. Por otro, el que la situación de crisis de 1982 se traduce, a estos efectos, en una caída de la capacidad de financiamiento con fondos propios (esta caída es mayor para las empresas más grandes de la muestra) debido al gran peso de los pasivos denominados en moneda extranjera (62% en 1981, 77% en 1982) que más que quintuplican su valor en pesos luego de las devaluaciones de 1982.

Una vez presentados los indicadores de la estructura financiera de las empresas industriales mexicanas corresponde su análisis desde una perspectiva comparativa. La hipótesis que se tratará de demostrar es que una relación financiera-industrial como la establecida en los países anglo-sajones no es la más adecuada para un país de industrialización muy tardía como es México. Hay autores, como Carrington y Edwards (1979) que sugieren que una relación tal tampoco es apropiada para los mismos países que la consideran como una práctica indiscutida de “los grandes negocios”.

Los autores mencionados (p. 151) indican que “un orden descendente de integración bancaria-industrial sería: Japón (altamente integrado), Alemania Federal (bien integrada), Francia (adecuadamente integrada), Estados Unidos (vinculaciones cercanas en algunos casos) y Reino Unido (relativamente desintegrada, con clara separación entre bancos y empresas)”. Si, como indica Gerschenkron

(1952), una estrecha articulación banca-industria es una forma de sustituir “prerrequisitos” para la industrialización,⁶ todo parece indicar que esa articulación sigue jugando un fuerte papel en las industrializaciones más exitosas de la segunda posguerra.

Mientras que en Inglaterra la industria creció independientemente del sector financiero, que se desarrolló como banca comercial internacional (financiando básicamente el crédito a la exportación), en Estados Unidos la banca jugó un papel más activo pero de intensidad muy diferente a lo largo del tiempo.

Kotz (1978) muestra cómo el sector financiero estadounidense dominó literalmente a la industria hasta la Primera Guerra Mundial para, posteriormente pasar a una posición de segundo plano hasta los sesenta.⁷ Desde entonces ha habido un fortalecimiento de la posición de la banca que se extiende hasta el presente. La relación que se establece en Estados Unidos entre el sector financiero y el industrial parece ser más de pugna que de articulación en busca de logros mutuos, como se verá que sucede en Alemania y Japón. Esta realidad del proceso norteamericano explicaría por qué la problemática financiera-industrial en ese país se ha visto más vinculada a la pregunta de “quién controla a las grandes corporaciones” (Sweezy, 1971) que en términos de una articulación real banca-industria.

Francia, por su parte, ha desarrollado en la segunda posguerra una banca, en buena parte estatal, que planifica sus prioridades de financiamiento de forma articulada a los objetivos y metas del Plan Económico Nacional. Las empresas que se circunscriben a los sectores impulsados por el plan

⁶ Gerschenkron estudia los casos alemán y francés, a mediados del siglo XIX; estos países presentaban atraso respecto a la industrialización inglesa, aunque no tan grande como el del otro caso analizado— el de Rusia a finales de ese siglo. La hipótesis de Gerschenkron sobre la banca alemana y su papel en el desarrollo es concordante con las ideas de Schumpeter, Sombart y Hilferding. Desde un punto de vista empírico, Neuburger y Stokes (1974 y 1975) rechazan la hipótesis de Gerschenkron para el periodo 1883-1913, en Alemania, pero la consideran válida para Japón, en 1955-1966.

⁷ Es interesante resaltar que es precisamente en este periodo, de reducido rol de los bancos en Estados Unidos, cuando se desarrolla buena parte de la teoría del financiamiento del oligopolio. El otro país que influyó en esas reflexiones fue Inglaterra, donde la débil relación banca-industria es estructural. Muy diferente sería una teoría del oligopolio y de su financiamiento basada en la experiencia de Alemania o en la de Japón, e incluso en la de Estados Unidos para 1880-1920.

tienen mayores facilidades para acceder al crédito que aquéllas que no lo hacen. En este sentido, entonces, los franceses han desarrollado un sector financiero estrechamente “interesado” en el comportamiento y la evolución de la inversión industrial. Por eso Carrington y Edwards (1979) sugieren que las cifras para Francia indicadas en el Cuadro 6, están subvaluando la real articulación existente entre la banca y la industria de ese país.

El caso alemán presenta una articulación banca-industria muy estrecha a la vez que intrincada y difícil de delimitar. La participación de los grandes bancos alemanes en las grandes *cartels* industriales, y los límites y alcances de esa participación son difíciles de precisar. Lo que sí parece claro en los autores revisados (Prais, 1981; Carrington y Edwards, 1979; Cameron, 1968; Neuburger y Stokes, 1974) es el hecho de que la prioridad número uno de la banca alemana ha sido, y actualmente es, la evolución de la industria alemana.

Japón constituye el caso en el cual la vinculación financiera-industrial se muestra más desarrollada. Los grandes *keiretsus* reúnen de forma muy estrecha, a la vez que original —ya que las relaciones de dependencia se ocultan notablemente—, a grandes instituciones financieras e industriales. Las grandes empresas japonesas localizan un porcentaje muy elevado de sus operaciones financieras en el interior de su *keiretsu*, lo que sugiere la existencia de una instancia de planeación financiera-industrial centralizada en el interior del mismo, lo que permite priorizar el uso de los recursos crediticios (Caves y Uekusa, 1976).

Cabría agregar el caso de Corea del Sur, representante de los procesos de industrialización más tardíos —que se consolidan a partir de los sesenta—, y que parece desarrollar una articulación financiera-industrial en línea con la hipótesis de Gerschenkron. En el caso coreano la banca está nacionalizada (Jones, 1980) y el manejo de los recursos crediticios —ya sean internos o externos— se lleva a cabo centralizadamente en instancias de planeación coordinada en la cual participan los agentes involucrados. En este caso, entonces, es el Estado el que busca garantizar la “funcionalidad” de lo financiero para el desarrollo industrial del país. Una vez más el objetivo central de la estrategia financiera del país es el desarrollo de la industria nacional.

Las preguntas que surgen entonces son: ¿por qué no se desarrolló en México una articulación

financiera-industrial relevante?, ¿en qué medida se puede encontrar en ello una clave para entender las insuficiencias del desarrollo industrial del país?, ¿qué tanto explica ese rasgo de la industrialización mexicana la actual situación financiera de las grandes empresas?

Sobre el particular de la articulación financiera-industrial, se plantea la hipótesis de que —en México al igual que en Brasil y a diferencia de los otros casos presentados— la visión segmentada que la burguesía nacional y el Estado tuvieron de la industrialización, no favoreció la consolidación de una articulación banca-industria que habría quitado márgenes de decisión individual a los agentes, pero que habría dado “armonía” al crecimiento industrial.

En este proceso puede haber jugado un papel de considerable importancia la presencia difundida de empresas transnacionales norteamericanas en la etapa de consolidación del patrón industrial, ya que éstas traían un estilo de relacionarse con el sector financiero que quizá sea funcional en la economía norteamericana pero que no queda claro que lo sea en la economía mexicana. El papel de liderazgo que asumió la inversión extranjera habría contribuido a la tendencia a reproducir, en México, las mismas pautas de financiamiento que existen en Estados Unidos. El mercado financiero fue considerado como un área de negocios más —reservada para la burguesía nacional— pero que no tenía por qué tener ningún lazo especial con la industria. Los bancos fueron vistos como un negocio donde obtener elevadas utilidades más que como un subsistema de apoyo a la industrialización, como es en Alemania, Japón y Corea.

Por otra parte, la pauta de financiamiento así desarrollada no tuvo en cuenta un rasgo estructural que distingue a México de los países anglosajones: la debilidad del mercado de capitales institucional (la bolsa de valores); en este sentido, Leff (1978) plantea que gran parte de las acciones de las grandes empresas latinoamericanas no están abiertas al público en general.

La mencionada visión de la relación financiera-industrial podría también ser un elemento clave para explicar un hecho observado en la consolidación de los grupos nacionales a que se hacía referencia en la primera parte del trabajo. Los grupos que eran propietarios de instituciones financieras, a la vez que poseían grandes empresas industriales, no desarrollaron una estrategia financiera-indus-

trial con un espíritu corporativo, sino que el capital bancario se dedicó a hacer negocios bancarios y el industrial lo propio en la industria. El gran sector comercial también se desarrolló al margen de una articulación con los grandes bancos y las grandes industrias. La ausencia de esta articulación financiera por parte del capital nacional y el Estado, seguramente contribuyó para que parte relevante de la inversión productiva llevada a cabo en el periodo reciente tuviera que financiarse con deuda externa, mientras que el ahorro interno se dolarizaba y se trasladaba al exterior a colocaciones más seguras.⁸

El patrón de semindustrialización mexicano transnacionalizado en sus sectores más dinámicos y con un fuerte desarrollo de la industria estatal, sin que ello implique una participación del Estado por encima de los promedios de los países industrializados,⁹ desarrolló pues una muy tenue articulación financiera-industrial. Probablemente el hecho de que, desde su inicio, los sectores de punta estuvieron controlados por grandes empresas —con gran capacidad de acumulación—, así como la mencionada ausencia de un mercado relevante de capitales, fue un elemento más que llevó a que esas empresas no buscaran una articulación más estrecha. La conformación de mercados oligopólicos aislados de la competencia externa por una legislación destinada a proteger a “industrias jóvenes” (Balassa, 1981) permitió a las grandes empresas la fijación de precios suficientemente remuneradores como para obtener importantes recursos internos para el financiamiento de su inversión.

Si se acepta que las empresas forman precios de acuerdo a modelos como el de Wood (1975),¹⁰ y

⁸ La fuga de capitales no se presenta en Corea ni en Brasil. En el primero, la importante deuda externa (40 000 millones de dólares en 1982) se explica por la decisión del gobierno de sostener la tasa de crecimiento, pese a desacelerarse el motor de la economía —las exportaciones de manufacturas. Brasil, por su parte, ha recurrido desde principios de los setenta a un fuerte endeudamiento externo para hacer frente a su déficit en la cuenta de petróleo y, fundamentalmente, a la propia dinámica interna de la deuda.

⁹ Véase, por ejemplo, Casar y Peres (1982), y “Public Sector Enterprise”, en *The Economist*, 30 de diciembre de 1978.

¹⁰ Wood (pp. 17-18) considera que el nivel de beneficios necesario para financiar un nivel dado de inversión depende del valor de tres razones: i) La razón de retención bruta (r) que se define como el cociente entre los recursos internos (utilidades retenidas y provisiones para depreciación) y los beneficios (P). ii) La razón de recursos externos (x), que se define como el cociente entre recursos externos (nuevos préstamos y emisión de acciones) e inversiones (I) iii) La razón de activos financieros (f), que se define como

si se considera que los principales mercados en México son oligopólicos y estables-protégidos, entonces es probable que exista un comportamiento estable de las razones financieras y que el volumen de ganancias se relacione positivamente con el volumen de inversiones.

En condiciones en que las empresas tienen un margen de ganancias poco amenazado por la competencia o por la presión fiscal, las ganancias acumuladas se pueden convertir en la alternativa más redituable de financiamiento, sobre todo en ausencia de un mercado de capitales institucionalizado altamente desarrollado. Esto explicaría, en parte, el que, en promedio en 1975-1980, la relación entre el incremento de activos fijos en inmuebles, planta y equipo, y el incremento del capital contable (para las empresas manufactureras de la muestra del Anexo A— excepto Alfa, VISA, Vitro y Chrysler), sea de 1.07; es decir, que el aumento de los recursos propios fue suficiente para financiar la totalidad de la inversión de largo plazo no financiera. Es necesario además recordar que, como ya se vio, parte de los recursos de largo plazo propios y ajenos debieron financiar activos circulantes pues la relación entre éstos y la deuda de corto plazo es inferior a 1 (Cuadro 7).

A efectos de completar el estudio del patrón de financiamiento de las empresas industriales mexicanas es necesario tener en cuenta cuál ha sido el costo del mismo y su efecto sobre la tasa de ganancias de esas empresas. El Cuadro 8 muestra el crecimiento de la tasa de utilidad bruta (utilidad neta más gastos financieros) sobre ventas, en 1976-1981. Durante ese periodo los gastos financieros aumentan como porcentaje de las ventas, sin embargo, su efecto sobre la utilidad neta es disímil a lo largo del tiempo. En 1976-1979, los gastos

el cociente entre la adquisición de activos financieros (caja, títulos, etc.) e inversión. El gasto total de capital de la empresa es entonces $(1 + f)I$, es decir, la suma de su inversión y de su adquisición de activos financieros. Parte de estos gastos de capital se financian con recursos externos (xI); el remanente $(1 + f - x)I$ debe ser financiado internamente. Esta parte debe ser pues igual al monto de recursos internos (rP). Entonces, es necesario que $rP = (1 + f - x)I$, o sea que $P = \frac{(1 + f - x)I}{r}$

En general, los modelos de este tipo consideran la decisión de financiamiento externo como esencialmente rutinaria (se tiende a una razón “ x ” estable en el largo plazo) mientras que la parte relevante de la política de financiamiento radica en la razón de retención (r). Esta visión se funda básicamente en Kalecki (1937 y 1952), y es adoptada por Marris (1964 y 1971) y Wood (1975), entre otros.

CUADRO 8

Costo del financiamiento de las grandes empresas industriales en México¹

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1982 ²
Utilidad bruta/Ventas ³	10.5	8.1	10.1	12.1	12.9	14.1	13.9	11.7	12.4
Gastos Financieros/Ventas ³	4.9	5.4	5.7	6.0	6.0	6.9	9.5	18.1	12.9
Gastos Financieros/Utilidad bruta ³	46.2	66.5	56.2	49.5	46.5	49.0	68.1	154.2	103.8
Utilidad neta sobre capital propio/ Utilidad bruta sobre activos	1.25	0.70	0.96	1.03	1.09	1.06	0.70	-1.74	-0.11

¹ Muestra de empresas industriales del Anexo A.

² Excluye a VISA, Alfa, Vitro y Chrysler.

³ En porcentaje. Se entiende por utilidad bruta a la utilidad neta más los gastos financieros.

Fuentes: Cálculos propios a partir de *Información Financiera Trimestral*, Bolsa Mexicana de Valores, S. A. e *Información Financiera de Empresas Mexicanas 1975-1980*, SPP, México, 1981.

financieros tienden a perder parte en la utilidad bruta, aunque manteniéndose a niveles elevados (alrededor de la mitad de la utilidad bruta se destina a cubrir esos gastos). A partir de 1980, los gastos financieros aumentan su participación en la utilidad bruta llegando a ser mayores que ella en 1982 (la situación es más grave en las empresas más grandes debido a su mayor endeudamiento relativo y a la mayor dolarización de sus pasivos).

El efecto negativo de los gastos financieros sobre la rentabilidad industrial se puede constatar más claramente al considerar la razón entre la tasa de utilidad neta sobre capital y la tasa de utilidad bruta sobre activos. Si esta razón es mayor que 1, ello indica que el financiamiento ha apoyado a la tasa de ganancia (se logra un mejor resultado sobre capital —recursos propios— que sobre activos —recursos propios y ajenos—), el argumento contrario es válido si la razón es menor que 1. En especial, si es negativa, ello indicará que los gastos financieros absorben a toda la utilidad bruta, transformándola en pérdida neta.

El Cuadro 8 muestra que el financiamiento fue neutro o apoyó ligeramente a la tasa de ganancia en 1977-1980, reduciéndola un 30% en 1981, y transformándola en “tasa de pérdida” en 1982 (una vez más se constata la peor situación relativa de las mayores empresas de la muestra).

El conjunto de argumentos apuntados señala, una vez más, que el negocio bancario no fue un subsistema de apoyo financiero a la industria sino una fuente más de ganancias. Ello es más patente

en 1980 y 1981, cuando, pese a que la proporción de recursos ajenos utilizados por las empresas subió ligeramente —de 52 a 54% (Cuadro 7)—, los gastos financieros pasaron de ser 49.0% de la utilidad bruta a significar 68.1% de la misma. Este fenómeno, previo a las devaluaciones de 1982, es atribuible a la política de tasas de interés que se llevó adelante en esos años.

El patrón de financiamiento que adoptaron las grandes empresas industriales entra en crisis en 1981 a partir de dos procesos que se desarrollan desde finales de los setenta: la recurrencia creciente al crédito externo y la crisis de crédito internacional (Lichtensztejn, 1983). Dentro del cuadro crítico de la situación financiera de las grandes empresas el bloque menos afectado es el de las filiales de empresas transnacionales (*Institutional Investor*, noviembre 1982), que o no tenían una deuda externa muy significativa o tenían una estructura de deuda muy favorable, fundamentalmente de largo plazo.

Sin embargo, esta imagen de la situación se altera al darle una dimensión internacional: ¿qué pasa con las matrices de las empresas transnacionales en sus países de origen? Centrando la atención en Estados Unidos, que en 1982 concentraba más de 70% del total de la inversión extranjera en el sector manufacturero mexicano (SEPAFIN, 1982), se puede observar que el sector corporativo norteamericano viene registrando, desde mediados de los sesenta, un progresivo deterioro en su relación con el sector financiero, como lo muestra el Cua-

CUADRO 9

Razones financieras del sector corporativo no financiero en Estados Unidos

	<u>Activos líquidos</u> <u>Deuda de corto plazo</u>	<u>Deuda de largo plazo</u> <u>Deuda de corto plazo</u>	<u>Adición neta a deuda</u> <u>Adición neta a capital</u>	<u>Intereses pagados como</u> <u>porcentaje de los beneficios</u>
1956-1960	1.90	3.95	1.32	7.44
1961-1965	1.54	3.87	1.48	9.50
1966-1970	0.96	3.38	2.98	17.66
1971-1975	0.80	3.18	3.69	33.38
1976-1980	0.70	2.82	3.33	31.70
1980 ¹	0.60	2.55	3.50	44.90

¹ Estimado.

Fuente: Kaufman (1981), Cuadro 1.

dro 9, donde se puede apreciar la evolución de las principales razones financieras de ese sector.

La actual situación financiera de las grandes empresas norteamericanas es una muestra de la "escasa articulación" financiera-industrial existente en la principal economía capitalista y pone de manifiesto la existencia de una lucha por el control de las grandes corporaciones que puede alterar la pauta de financiamiento existente desde los treinta (al menos eso indican las razones del Cuadro 9 para los años posteriores a 1965). Mientras que el aumento de la razón entre incremento de deuda e incremento de capital podría indicar apresuradamente una mayor articulación, el aumento del costo del financiamiento, que se muestra en el porcentaje de intereses pagados respecto a las ganancias, autoriza a hablar de deterioro de la relación banca-industria, al menos desde un punto de vista desde el sistema industrial.

Las corporaciones enfrentan actualmente dos tipos de amenazas: un continuo y acelerado debilitamiento en su poder de negociación en el mercado de crédito, y un aumento en su vulnerabilidad financiera. En el interior del conjunto de grandes corporaciones se encuentran las grandes empresas transnacionales. Aunque no se puede afirmar con certeza si estas empresas (que son un subconjunto dinámico del sector corporativo) resienten de la misma forma la actual situación financiera, hay dos tipos de consideraciones que podrían llevar a concluir que sí. Por un lado, existen grandes transnacionales que estuvieron al

borde la quiebra (Chrysler, Pan Am) debido, en parte, a la reticencia de los grandes bancos a canalizar hacia ellas volúmenes significativos de crédito. Por otro lado, un estudio reciente (Cohen, 1981) afirma que aproximadamente 20% del total de préstamos a corporaciones norteamericanas se concentran en pocos grandes bancos, que dominan, a su vez, los préstamos hacia las empresas transnacionales norteamericanas. Así, tan sólo cinco grandes bancos manejan (con diferentes grados de control sobre la sindicación) el 66% de los préstamos de largo plazo a estas empresas. Cohen sugiere que respecto a las grandes empresas transnacionales podría existir el mismo patrón de comportamiento, en materia de la concentración y de control de los créditos, que el que se presenta respecto a los países de América Latina.

Si el comportamiento de la inversión de las empresas transnacionales, a partir de mediados de los setenta, no se puede entender con independencia de los planes y proyectos de los grandes bancos internacionales norteamericanos y de la pugna por el control de las grandes corporaciones, las filiales que operan en México dependen entonces de manera indirecta pero fuertemente de esos bancos.

De los elementos presentados en esta parte se pueden extraer algunas conclusiones preliminares. En primer lugar, la articulación financiera-industrial que se ha desarrollado en México, parece no ser la más apropiada para superar la crisis del patrón de industrialización, lo que agrega dificultades a la coyuntura presente y exige soluciones adecua-

das. En segundo lugar, la incidencia que tiene el funcionamiento del sector financiero sobre el desarrollo industrial en otros países de industrialización tardía sugiere la necesidad de explorar un nuevo tipo de relación para México. Por último, la pugna entre los grandes bancos internacionales estadounidenses y las grandes corporaciones es un fenómeno que no puede ser dejado de lado al plantear el papel que van a jugar las empresas transnacionales en el desarrollo futuro de la industria de un país fuertemente endeudado con esos mismos bancos.

IV. LOS LÍMITES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El análisis que se ha hecho sobre el tamaño de los establecimientos industriales y el “estilo” de articulación financiera-industrial existente en México, no considera explícitamente el que esos desarrollos se consolidaron en un cierto contexto institucional, en el que la política industrial constituyó un subsistema muy relevante.

El objetivo de esta parte del trabajo es intentar la descripción de los grandes rasgos de la política industrial mexicana, para tratar de identificar los elementos institucionales que favorecieron la conformación de cierto perfil de tamaño de planta en la estructura industrial, así como una pauta de relación financiera-industrial por parte de las grandes empresas. Dentro de este objetivo no se comprende el análisis en detalle de los principales instrumentos de planeación industrial (por ejemplo, Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982) y menos aún su evaluación.

Durante las décadas de los años cincuenta y sesenta, la política industrial dominó buena parte del escenario de la política económica nacional. La voluntad industrializadora como alternativa de desarrollo empujó a los gobiernos de México y de varios países de América Latina a instrumentar gran cantidad de medidas encaminadas a impulsar el crecimiento de la industria. En el caso de México el modelo de sustitución de importaciones se impulsó, en ese entonces, decididamente desde el Estado.

En lo que sigue, se va a entender a la política industrial mexicana de una manera amplia, reconociendo como tal a todos aquellos expedientes que directa o indirectamente afectaron al desarro-

llo industrial. Sin intentar una priorización de los mismos, se tiene, en primer lugar, el acelerado desarrollo de la producción de insumos intermedios de uso generalizado llevada a cabo por el Estado. La inversión del sector público en petróleo, petroquímica, fertilizantes, acero, electricidad, etc., permitió a los industriales contar con el abastecimiento oportuno de esos productos a precios, por lo general, sustancialmente subsidiados.

Las exenciones fiscales para promover la instalación de industrias nuevas y necesarias constituyó un expediente de carácter permanente que, en parte, explica la limitada presión fiscal que se ejerce sobre el capital en la economía mexicana, y constituyó también un instrumento relevante dentro de la estructura de incentivos al sector.

La protección arancelaria, que se instrumentó para permitir el “nacimiento y crecimiento” de industrias jóvenes, inicialmente se planteaba como un expediente de mediano plazo, pues una vez logrado el fortalecimiento y la consiguiente transformación de las industrias jóvenes en maduras, éstas estarían en condiciones de enfrentarse a la competencia externa. Más de treinta años después, la protección del comercio exterior sigue siendo un dato irremplazable y clave del sector industrial mexicano en particular, y del latinoamericano en general. Buena parte de los analistas coinciden en señalar la inviabilidad de gran parte de las empresas industriales mexicanas en ausencia de una estructura eficaz de producción arancelaria (recuérdese la discusión generada a partir de la posible entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio).

El control político del movimiento obrero ha permitido a los empresarios del sector industrial mexicano contar con una masa de trabajadores abundante y disciplinada para la producción capitalista. La ausencia de problemas laborales serios ha constituido una pieza clave del “ambiente” apto para la acumulación de capital industrial que el gobierno contribuyó a crear. Los fuertes procesos de emigración rural-urbana que, al no ser frenados por el Estado, conformaron un contingente creciente de mano de obra dispuesta para el trabajo, obligaron por otra parte al Estado a proveer a estas poblaciones con las mínimas condiciones para la vida urbana. El crecimiento vertiginoso de las ciudades que se registra en el periodo de sustitución de importaciones constituye al mismo tiempo una forma de ampliar el mercado de consumo

para los bienes industriales pero a un costo elevado, debido a la velocidad con que se deben ampliar los servicios para la población.

Durante la etapa de sustitución de importaciones se ejerció un rígido control de los precios agropecuarios; así, los precios de garantía de los principales productos se mantuvieron congelados por más de diez años, a lo que contribuyó la estabilidad de los precios agropecuarios internacionales (Rodríguez, 1979). La rentabilidad de los productos agropecuarios se trataba de garantizar a través del subsidio en el costo de los insumo-fertilizantes y semillas. Este comportamiento implicó una estructura de precios relativos que evolucionó, en ese entonces, de una forma muy favorable para el sector industrial.

El control de importaciones no incluía a los bienes de capital y a insumos intermedios no producidos en el país; lo que llevó, desde el principio, a que el sector industrial generara un déficit comercial en su funcionamiento. En esta etapa, la agricultura generó los excedentes de divisas necesarias para cubrir los déficit del sector industrial, el que, pese a no generar las divisas que requería para su establecimiento, no encontraba en ello una traba para sostener un ritmo acelerado de crecimiento.

Por último, la política de entrada de filiales de empresas transnacionales también fue una pieza decisiva de la política industrial; es justamente en estas décadas cuando se consolida la tendencia a la transnacionalización del capital industrial norteamericano.

Los elementos apuntados caracterizan muy esquemáticamente a la política industrial (entendida en forma amplia) de la etapa que más claramente se puede calificar de sustitución de importaciones. Las medidas mencionadas dejan traslucir un estilo "muy abierto" de hacer política industrial. Así, las políticas no se planteaban el logro de objetivos definidos de tamaños, escalas eficientes de producción y niveles de utilización de la capacidad (a través de instrumentos destinados a controlar el número de empresas existentes en cada mercado, las tecnologías que se introducirían, los sectores que se podrían desarrollar, etc.). La estructura de tamaños que se fue conformando a la sombra de un contexto institucional favorable, a la vez que no discriminatorio, y de una protección que eliminaba la amenaza de la competencia internacional, respondió, entonces, esencialmente a la rentabilidad relativa de los distintos sectores, a las tecnologías disponibles internamente

o en Estados Unidos, a las barreras a la entrada en los diversos mercados, al dinamismo de la demanda interna, etcétera.

Todos los factores mencionados fueron determinando las conductas empresariales que, a su vez, definieron el perfil estructural de la industria mexicana. Así, al tiempo que la política industrial no se planteó una política de tamaños óptimos de planta tampoco las "leyes del mercado" ejercieron una presión competitiva que fomentara tamaños apropiados.

Otras experiencias de industrialización tardía muestran un amplio espectro de posibilidades en lo que hace al tipo de estructura industrial y al perfil de tamaño de los establecimientos. Pero, en los casos exitosos, esa estructura y ese perfil han sido producto de la política industrial. Así, lo que en la primera industrialización (Inglaterra) lo hizo el mercado, en el Japón lo tuvo que hacer el Ministerio de Industria y Comercio Exterior (MITI).

Si las "leyes del mercado" no llevan a una estructura industrial eficiente y a una producción competitiva, la única alternativa en una economía de industrialización tardía, o muy tardía como la mexicana, es el diseño de una política industrial apropiada para lograr esos objetivos.

Respecto al punto anterior, también es necesario tener en cuenta el problema de la articulación financiera-industrial. A lo largo del proceso de industrialización de México, el ahorro se canalizó básicamente por mecanismos de mercado. A su vez, al menos hasta el presente, la política industrial no se manejó articuladamente con la política financiera, ni a nivel de objetivos ni a nivel de instituciones.

En la parte anterior se discutía el hecho de que la falta de una estrecha articulación financiera-industrial distinguía a México y a los otros países de industrialización avanzada de América Latina de los casos exitosos de industrialización tardía. La potencialidad de poder recurrir a un nuevo instrumento de política, como podría ser una instancia de planeación financiera centralizada, adquiere particular importancia cuando se intenta ampliar los objetivos de la política industrial, incorporando las problemáticas de los tamaños óptimos, del grado de utilización de la capacidad y del nivel de concentración de mercado necesario para tener una estructura industrial eficiente.

En el resumen anterior sobre el esquema básico de la política en México no se analizaron las particularidades de los diversos periodos pues ello hu-

quiera desvirtuado el objetivo de la sección, sin embargo corresponde hacer algunas apreciaciones sobre las especificidades de la década de los setenta. El paquete de estímulos de los cincuenta y los sesenta fue tan significativo que los cambios marginales que se pudieron incorporar en los setenta, en términos de estímulos al empleo, regionales o a industrias nuevas, al superponerse con evoluciones muy contradictorias en el tiempo (crisis de confianza a mediados de los setenta y auge petrolero a finales), no hicieron más que profundizar las mismas tendencias que el sector industrial ya registraba a finales de los sesenta, que estaban determinadas por factores que, como ya se vió, la política industrial no contribuía a mitigar.

Si se acepta que la política industrial en los setenta ya era “inelástica” (en el sentido de que era poca la capacidad que tenía para obtener las respuestas buscadas con movimientos más o menos marginales en los instrumentos disponibles), en los ochenta, a esa inelasticidad se suma que el Estado no está en condiciones de sostener una “plataforma de estímulos” que parece constituir parte del *statu quo*, del ambiente decisional empresarial en México. Esta incapacidad se pone de manifiesto en la reducción de algunos subsidios, la escasez de divisas, la presión obrera, las modificaciones de precios relativos, etcétera.

A medida que la plataforma de estímulos tradicionales tiende a desvanecerse —sosteniéndose, por ahora, la estructura fiscal y la protección arancelaria externa como sus bastiones— se introduce una “batería” de emergencia, que tiene su punta de lanza en los programas de refinanciamiento externo y está acompañada de medidas colaterales de cuestionable eficiencia, como los programas de estímulo a la pequeña y mediana empresa, y de defensa del empleo.

Así como en los setenta, los instrumentos tradicionales de política industrial y sus variantes se mostraron ineficaces en el logro de los objetivos planteados —se argüía una cierta inelasticidad de las políticas—, a principios de los ochenta, los expedientes conocidos no parecen buscar la solución de los problemas estructurales fundamentales de la pauta de desarrollo industrial que ha seguido el país. Es necesario pues reabrir la discusión sobre la política industrial, en el ámbito de las tendencias señaladas y de los problemas apuntados.

Tentativamente se podría sugerir que es necesario que la política industrial contemple los siguien-

tes componentes: 1) la definición de los sectores a desarrollar por su importancia en el proceso de industrialización;¹¹ 2) la especificación de qué tipo de agente (según tamaño y propiedad del capital) deberá ser responsable en cada caso de los sectores seleccionados, obviamente basada en la capacidad empresarial y en su concordancia con los objetivos sociales y políticos de la estrategia; y 3) la instrumentación de una articulación financiera-industrial que permita un financiamiento capaz de potenciar la selección de sectores, tamaños y agentes, y que no se transforme, por razones de costo y disponibilidad, en un freno al crecimiento.

El grado de complejidad de un proceso de decisión de política que trate de incorporar los elementos mencionados es difícil de valorar con precisión, pero indudablemente es elevado. No se pretende subestimar las dificultades de todo tipo que implica una reestructuración significativa del aparato industrial a partir de la política. La magnitud de esas dificultades no hace más que aumentar la relevancia de esta problemática, ya que, de acuerdo a los elementos señalados, México tiene que desarrollar una pauta de política industrial más en concordancia con los problemas que afronta para superar la actual crisis y potenciar su crecimiento futuro.

V. CONSIDERACIONES FINALES

Este trabajo comenzó con una presentación de los rasgos básicos de la industria manufacturera mexicana que se podían conocer a partir de la investigación aplicada existente. Una vez revisadas las principales aportaciones sobre la estructura de mercado, agentes, perfil sectorial y funcionamiento de la industria de México, se puede constatar que, pese al avance registrado durante los setenta, se dista mucho aún de disponer de un cuadro completo de la organización industrial del país. Posiblemente el área en la que sea más imperioso el desarrollo de investigación empírica sea la de los agentes de la industrialización, tanto en lo referente a la evaluación de su comportamiento pasado

¹¹ La definición de sectores debe llevarse a cabo teniendo particularmente en cuenta la selección de industrias y sectores que se está realizando en la actualidad en los países industrializados, de forma tal que la especialización sectorial que se busque tenga la potencialidad de insertarse en el mercado internacional. Sobre este tema se volverá brevemente en el próximo apartado.

como a una previsión sobre sus potencialidades futuras. Dentro de estas áreas destacan, por la escasez de trabajos, aquellos temas vinculados a la pequeña y mediana industria.

En la segunda parte, se inquirió sobre la capacidad de absorción del mercado mexicano en términos de plantas con tecnología moderna y se compararon los tamaños de los establecimientos industriales en México con los de algunos países desarrollados. Las principales conclusiones apuntan hacia la afirmación de que el mercado nacional puede absorber la producción de al menos una planta eficiente en casi todas las industrias estudiadas, y que la fragmentación existente en algunos mercados responde más a la política de competencia de los agentes ahí dominantes que a sus tamaños relativos a las escalas eficientes que determina la tecnología. En especial, esta situación aparece como la más usual en los mercados controlados por filiales de empresas transnacionales.

La relación banca-industria fue el objeto de la tercera parte. A partir del análisis de la estructura de financiamiento de largo plazo de la industria mexicana y de la comparación con la situación de otros países, se pudo sugerir que la articulación financiera-industrial en México responde básicamente al modelo de los países anglosajones, sin tener un mercado institucional de capitales desarrollado como existe en esos países. En particular, la comparación con países de industrialización exitosa en la segunda posguerra llevó a pensar que la articulación existente en el país no es la más adecuada para superar los problemas del patrón de industrialización. La debilidad de la articulación se pudo atribuir al estilo de financiamiento de las empresas líderes de la industrialización en los setenta (las filiales de empresas transnacionales) y a una política de formación de precios industriales que posibilita un margen de ganancia capaz de financiar parte relevante de la inversión.

Por último, la descripción del papel cumplido por la política industrial enfatizó el carácter "abierto" de ésta, en el sentido de que la ausencia de instancias centralizadas de planeación reforzó la tendencia a la fragmentación de los mercados y la débil articulación banca-industria detectada anteriormente. Por otra parte, en los setenta, se notó una falta de eficacia de la política industrial atribuible, en gran parte, a que incentivos marginales respecto al elevado nivel de los mismos existentes en décadas anteriores no parecían tener capacidad para modificar la conducta de los agentes.

La anterior revisión de las principales conclusiones sugeridas a lo largo del trabajo, posibilita la realización de algunas consideraciones finales sobre tres áreas que parecen estar entre las más relevantes para la definición de una política industrial capaz de dinamizar el desarrollo del país.

En primer lugar, se harán algunas apreciaciones generales sobre las potencialidades de la banca nacionalizada como instancia de planeación financiera-industrial. En segundo lugar, se discutirá acerca de la composición de agentes que podría llevar adelante el proyecto de completar la industrialización nacional, en condiciones eficientes. Por último, es necesario tratar algunos puntos sobre la reindustrialización-reconversión de los sectores industriales líderes en los países centrales, ya que ello condiciona la potencialidad de las salidas para países como México.

La nacionalización de la banca tiene una trascendencia para el desarrollo industrial del país que va más allá de la participación de los bancos en los paquetes accionarios de grandes empresas del país. Tal y como se discutía en el apartado correspondiente, México constituye un caso particular de industrialización tardía sin un desarrollo articulado de los sectores industrial y financiero. La potencialidad que presenta el que el Estado controle la asignación del crédito, en un momento en que la mayor parte de las grandes empresas del país están en una situación financiera crítica, es a todas luces manifiesta.

La política industrial de los ochenta contaría, en principio, con la posibilidad de seleccionar los sectores cuyas producciones se quisieran impulsar, concentrando en ellos los recursos escasos de crédito, y sobre todo, de asignar centralizada y eficientemente las divisas disponibles.

Dos condiciones parecerían ser necesarias para que la potencialidad que implica la banca nacionalizada se pueda concretar; por un lado la coordinación de las políticas crediticia e industrial, considerando a la primera como un instrumento de apoyo a la segunda, y, por otro, el pasar a concebir el aparato bancario como un subsistema de apoyo al crecimiento industrial más que como un área para valorizar capitales (públicos o privados).

En lo referente a los agentes de la industrialización, en otro trabajo se indicó que el papel motor corresponde a las grandes unidades productivas (Jacobs y Peres, 1982). Sin embargo, existe un elevado número de empresarios —los pequeños y medianos— que no pertenecen a ese núcleo diná-

mico de la industria. En el apartado segundo, se vio que, en 1975, 60% de los establecimientos tenía menos de seis empleados y, en el mismo apartado, se afirmó que este hecho, como tal, no debería interpretarse de una forma negativa respecto a las potencialidades capitalistas de México, ya que en una economía altamente industrializada como la alemana tenía un sector de pequeñas empresas cuantitativamente comparable al de México. Evidentemente, no se trata de considerar similares a las empresas de ambos países pero sí es relevante constatar que el proceso de industrialización tiende a consolidar grandes empresas (que constituyen los ejes por donde pasa el ritmo y el rumbo del proceso de acumulación), al mismo tiempo que desarrolla segmentos muy amplios de pequeñas empresas capitalistas. La forma y modalidad que adquiere la vinculación de la pequeña empresa con el resto de la economía es una particularidad de cada desarrollo industrial. En Japón, donde más de un cuarto del empleo y de un sexto del valor agregado industriales se realizan en establecimientos que ocupan menos de 20 personas (Odagiri, 1981), las pequeñas empresas están estrechamente articuladas y subordinadas a las grandes; siendo la subcontratación de tareas específicas y la venta de maquinaria usada de las grandes empresas a las pequeñas algunas de las claves de la elevada productividad de ese país (Tavares, 1971).

Se debe remarcar que lo decisivo respecto a la pequeña y mediana empresa radica en cómo participa en el proceso de industrialización. Mecanismos que, como la banca nacionalizada, enfatizan en una vinculación financiera-industrial podrían no ser el medio más eficaz para promover el desarrollo de esas empresas, pues este tipo de unidades tiene un acceso, por lo general, muy limitado al sistema de crédito. El financiamiento bancario e incluso los que realizan fondos y fideicomisos, parecen ser poco accesibles para empresarios esencialmente limitados en su potencialidad capitalista por razones de capacidad empresarial, viabilidad capitalista, capacidad de desarrollo espacial; etcétera.

El conjunto de pequeñas y medianas empresas no puede ser visto como un grupo homogéneo; regional y socialmente constituyen un conjunto altamente heterogéneo. Por ello es necesario llegar a propuestas específicas para cada sector y cada región en particular. En muchos casos, puede ser necesario seguir subsidiando a ciertos sectores

mientras que otros pueden ameritar la búsqueda de algún tipo de articulación con las grandes empresas. En definitiva, lo que se trata de destacar es que los instrumentos para la planeación e implementación de líneas de política para este conjunto de empresas deben ser variados y estrictamente adaptados a las características particulares de los agentes —en lo técnico, social y regional— que llevarán adelante los proyectos.

Por último, la tercer área a que se quería hacer referencia tiene que ver con la reconversión industrial a la que se asiste en las economías desarrolladas. La discusión que se lleva a cabo en Estados Unidos, Japón y Alemania, respecto a cuáles serán las industrias que definen las pautas competitivas entre países, va a ser decisiva, al cabo de algunos años, en establecer el perfil de sectores en que se especializarán los diversos países industrializados. En las respectivas estrategias, los grandes bancos y empresas industriales transnacionales juegan un papel decisivo. Esas estrategias no serán un conjunto de normas aceptadas ordenadamente por todas las grandes unidades pero, de alguna manera, definirán el contexto sectorial-tecnológico en donde se dará el proceso competitivo.¹²

Como se ha señalado en el apartado III, las empresas transnacionales y los bancos internacionales tienen un papel importante en la economía mexicana; si esos agentes están involucrados a nivel internacional en cierta especialización sectorial o regional, esos elementos tienen que ser incorporados en el diseño de una estrategia industrial que, a mediados de los ochenta, no podrá basarse tan sólo en principios generales como “integrar la industria a través del desarrollo de la producción de bienes de capital”. En unos pocos años, muy probablemente lo que hoy se conoce como sectores productores de bienes de capital serán industrias radicalmente revolucionadas por el progreso técnico de la microelectrónica y de la robotización.

La composición de los agentes, las potencialidades de la banca nacionalizada para crear una verdadera articulación financiera-industrial, la selección de sectores de punta factibles de desarrollar

¹² En este sentido, es útil remarcar el dinamismo de la división internacional de trabajo en los setenta, en algunos bienes tecnológicamente claves; así en la industria de semi-conductores hubo, en primera instancia, un desplazamiento desde los países del centro a los de la periferia (en especial NICs) para luego operarse un retorno —en ciertas áreas— hacia la “periferia del centro” (Escocia y Gales, entre otros —Ernst, 1982).

en la estructura mexicana, y el concepto de lo que va a significar, a finales de los ochenta, una industria integrada, son elementos que ameritan una ulterior reflexión que contribuya al éxito de la política industrial que se deberá implementar para reactivar y lograr un desarrollo sostenido de la industria nacional.

El conjunto del análisis realizado en este trabajo parece indicar que parte relevante de los problemas que ha enfrentado la industrialización en México responde a la falta de una eficaz instancia asignadora de recursos que corrija, o sustituya en parte, al mecanismo de mercado. Las diferentes etapas y sectores de la industrialización estuvieron liderados por agentes que no pudieron mantener su dinamismo en etapas siguientes o en otros sectores de la estructura industrial. Piénsese en el papel del empresariado nacional en la industrialización que se inicia a fines del siglo pasado y en la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero en los cuarenta y los cincuenta; en el dinámico papel del estado en la sustitución de importaciones de bienes intermedios en el mismo periodo; y en la fuerza de las filiales en la producción de bienes de consumo duradero en los sesenta.

La falta de dinamismo de cada tipo de agente para liderar otros sectores no pudo ser sustituido por la configuración de un capital financiero *stricto sensu* (esto es, la fusión del capital bancario con el capital industrial, y la creación de una oligarquía financiera sobre esa base). Es decir, que la pauta de sustitución señalada por Gerschenkron como eficaz para Alemania y Francia (y, como se vió, aplicable a Japón) no tuvo un carácter tal en México. A su vez, la pauta de sustitución propia de Rusia (el Estado a partir de su política fiscal sustituye a la acumulación primitiva de capital y a la articulación banca-industria) tampoco pudo superar los bloqueos al crecimiento industrial, como lo demuestra la política de “freno y arranque” llevada adelante en los setenta (Casar, 1982).

Las alternativas a esta situación parecen ser básicamente dos: la planeación industrial a partir de una concertación de agentes, o dejar la asignación

de recursos liberada, en lo fundamental, a las fuerzas del mercado.

La primera posibilidad implicaría el desarrollo de una “matriz de organizaciones relevantes”, que vieran su juego competitivo y social como de suma no cero, que sustituyera al mercado en la asignación de los recursos de inversión (Cuervo, Jacobs y Peres, 1982). En esa matriz participarían los grandes grupos nacionales, las filiales de las empresas transnacionales y el Estado. A éste le correspondería un papel crucial en la medida en que debería regular un juego oligopólico sustancialmente diferente al actual. La necesidad de tener tamaños de planta eficientes llevaría a que, muchas veces, las masas de capital no compitieran en el interior de cada mercado por una porción del mismo, sino en el conjunto de la economía nacional por lograr una cierta tasa de ganancias. El aparato bancario y productivo del Estado sería, por su parte, un instrumento que posibilitaría la eficacia de éste en la regulación de tal juego oligopólico.

La segunda alternativa reforzaría los actuales problemas del patrón de industrialización, en la medida en que ellos no se corrigen a menos que intervenga una fuerza en ese sentido. La experiencia de los países de industrialización tardía muestra que existen diversas relaciones de los sectores financiero e industrial compatibles con el crecimiento, al igual que diferentes estructuras de tamaño permiten que una economía sea eficiente. Sin embargo, en ninguno de esos casos ha sido el mercado el que ha implantado la organización industrial adecuada; ha sido la política estatal la que ha ordenado y conferido la armonía posible al desarrollo industrial.

La incapacidad de la política industrial desarrollada en el país para completar eficientemente la industrialización no parece ser atribuible ni a que una práctica tal impide el funcionamiento de la “mano invisible” ni a su característica básica –la sustitución de importaciones– sino a su extrema flexibilidad en lo referente a la pauta de competencia y al tipo de vinculación que permite que se establezca entre el sistema financiero y el industrial.

ANEXO A

Las empresas incluidas en la muestra utilizada en el apartado III son las siguientes:

Controladoras muy diversificadas

Grupo Industrial Alfa, S. A.
Valores Industriales, S. A. (VISA)

Automotriz y autopartes

Chrysler de México, S. A.
Eaton Manufacturera, S. A.
Spicer, S. A.
Transmisiones y Equipos Mecánicos, S. A.
Motores y Refacciones, S. A.

Alimentos, bebidas y tabaco

Anderson Clayton Co., S. A.
Cervecería Moctezuma, S. A.
Bacardí y Compañía, S. A.
Martell de México, S. A.
Cigarros La Tabacalera Mexicana, S. A.

Vestido y textiles

Cannon Mills, S. A.
Puritan, S. A.

Metalurgia

Aluminio, S. A.
Industrias Nacobre, S. A.
Reynolds Aluminio, S. A.
Fundidora Monterrey, S. A.
Tubos de Acero de México, S. A.
Tubacero, S. A.
Altos Hornos de México, S. A.

Química

Industrias Resistol, S. A.
Union Carbide Mexicana, S. A.
Celanese Mexicana, S. A.
Cydsa, S. A.
Negromex, S. A.
Petrocel, S. A.
Univex, S. A. (1975-1979)
Química Pennwalt, S. A. (1980-1982)

Celulosa y papel

Fábrica de Papel Loreto y Peña Pobre, S. A.
Celulosa de Chihuahua, S. A.
Cía. Industrial de San Cristóbal, S. A.

Cemento y materiales para construcción

Cementos Apasco, S. A.
Ladrillera Monterrey, S. A.
Cementos Tolteca, S. A.
Vidriera Monterrey, S. A.
Vidrio Plano, S. A.
Asbestos de México, S. A.
Vitro, S. A.

Electrónica

Teleindustria Ericsson, S. A.
Industria de Telecomunicación, S. A.
Iem, S. A.
General Electric de México, S. A.

Varios

Campos Hermanos, S. A.
General Popo, S. A.
Editorial Diana, S. A.

Comercio

Aurrerá, S. A.
El Puerto de Liverpool, S. A.
El Palacio de Hierro, S. A.
Sanborn's Hermanos, S. A.
París Londres, S. A.

A partir de 1980, Química Pennwalt, S. A. sustituye a Univex, S. A. en la muestra. No se dispuso de información de Asbestos de México, S. A. para 1981 y 1982. Sólo se dispuso de información de un trimestre de 1981 para Industrias Nacobre, S. A. En 1982, sólo se obtuvo información de los tres primeros trimestres para Industrias Nacobre, S. A., Reynolds Aluminio, S. A., Fundidora Monterrey, S. A., Altos Hornos de México, S. A. y Grupo Industrial Alfa, S. A. Lo anterior implica que se han subvaluado los efectos devaluatorios en 1982. Los gastos financieros no incluyen, en 1975, a Chrysler de México, S. A.

Esta muestra presenta duplicaciones en la medida en que incluye empresas controladas o poseídas por otras de la misma.

ANEXO B

Obras citadas

- Balassa, B., *The newly industrializing countries in the world economy*, Nueva York, Pergamon Press, 1981.
- Bennet, D. y K. Sharpe, "Formación de la industria automotriz mexicana (1958-1964): los papeles del estado y de las empresas transnacionales", en V. B. de Márquez (ed.), *Dinámica de la empresa mexicana*, México, El Colegio de México, 1979.
- Bertrab, H. Von, "Adaptación de la tecnología: el caso de las empresas europeas en México", en V. B. de Márquez (ed.), *Dinámica de la empresa mexicana*, México, El Colegio de México, 1979.

- Cameron, R. (ed.), *Banking in the early stages of industrialization*, Oxford, Inglaterra, Oxford University Press, 1968.
- Cardero, M. E. y J. M. Quijano, "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-1981", en *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.
- Carrington, J. C. y G. T. Edwards, *Financing industrial investment*, Londres, Macmillan, 1979.
- Casar, J. I., "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980", en *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.
- Casar, J. I., M. Dehesa, J. Ros y A. Vázquez, "La hipótesis de precios normales y su aplicación al sector manufacturero", en *Economía Mexicana*, núm. 1, México, CIDE, 1979.
- Casar, J. I. y J. Ros, *Reflexiones sobre el proceso de industrialización en México*, ponencia al Seminario sobre Políticas para el Desarrollo Latinoamericano, México, CECADE, SPP, 1981.
- Casar, M. A. y W. Peres, *El discurso sobre la economía mixta mexicana: una noción, tres proyectos*, México, CIDE, 1982.
- Caves, R. E. y M. Uekusa, *Industrial organization in Japan*, Washington, D. C., The Brookings Institution, 1976.
- Cohen, R. B., *The transnationalization of finance: bank lending to multinational firms in the early 70's*, EUA, New York University, 1981.
- Cordero, S. y R. Santín, *Los grupos industriales, una nueva organización en México*, Cuadernos del CES núm. 23, México, El Colegio de México, 1977.
- Cuervo, A., E. Jacobs y W. Peres, "La política empresarial en los ochenta: la concertación", España, Universidad de Oviedo, y México, CIDE, 1982, mimeo.
- Dehesa, M., "Tipos de empresa y el comercio exterior de manufacturas", en *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.
- Ernst, D., *Restructuring world industry in a period of crisis*, RFA, Universidad de Hamburgo, 1982, mimeo.
- Fajnzylber, F. y T. Martínez-Tarrago, *Las empresas transnacionales*, México, FCE, 1976.
- Fragoso, J. M., E. Concheiro y A. Gutiérrez, *El poder de la gran burguesía*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1979.
- Frenkel, R., *Decisiones de precio en alta inflación*, Buenos Aires, CEDES, 1979.
- Gerschenkron, A., "Economic Backwardness in historical perspective" en B. Hoselitz (ed.), *The progress of underdeveloped countries*, Chicago, Chicago University Press, 1952.
- Jacobs, E., "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", en *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981.
- Jacobs, E. y J. Martínez, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", en *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE, 1980.
- Jacobs, E. y W. Peres, "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", en *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.
- Jenkins, R., *Internationalization of capital and the semi-industrialized countries: the case of the motor industry*, ponencia al Seminario sobre Internacionalización e Industrialización en la Periferia, México, CIDE, 1983.
- Jiménez, F. y C. Rocés, "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", en *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981.
- Jones, L. P., *Jae-bul and the concentration of economic power in Korean development: issues, evidence and alternatives*, Boston, EUA, Boston University, 1980, mimeo.
- Kalecki, M., "The principle of increasing risk", en *Economica*, N. S., vol. IV, 1937.
- , *Teoría de la dinámica económica*, (1952); México, FCE, 1973.
- Kaufman, H., *National policies and the deteriorating balance sheets of American corporations*, Nueva York, Salomon Brothers, 1981.
- Kotz, D. M., *Bank control of large corporations in the United States*, Berkeley, EUA, University of California Press, 1978.
- Leff, N. H., "Industrial organization and entrepreneurship in developing countries", en *Economic Development and Cultural Change*, julio de 1978.
- Lichtensztejn, S., *América Latina en la dinámica de la crisis financiera internacional*, ponencia al Seminario sobre Internacionalización e Industrialización en la Periferia, CIDE, 1983.
- Lorentzen, A., *The international division of labour of the production of means of production*, mimeo, s/e, 1982.
- Magaziner, I. C. y R. Reich, *Minding America's business. The decline and rise of American economy*, Harcourt Brace Javanovich, Nueva York, 1982.
- Manzo, J. L., "Crítica a la teoría del autofinanciamiento de la empresa oligopólica", en *Análisis Económico*, vol. 1, núm. 1, México, UAM (A), 1982.
- Marris, R., *The economic theory of "managerial" capitalism*, Londres, Macmillan, 1964.
- , "An introduction to theories of corporate growth", en R. Marris y A. Wood (eds.), *The corporate economy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, EUA, 1971.
- Martínez, J. y A. Rivera, *La estructura financiera de las grandes empresas en México, 1969-1973*, tesis profesional, México, UNAM, 1978.
- Merhav, M., *Technological dependence, monopoly and growth*, (1969); traducido por Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.
- NAFINSA-ONUDI, *México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital*, México, 1977.
- Neuburger, H. y H. H. Stokes, "German banks and German growth, 1883-1913: an empirical view", en *The Journal of Economic History*, septiembre, 1974.
- , "German banking and Japanese banking: a comparative analysis", en *The Journal of Economic History*, marzo, 1975.
- Newfarmer, R. y W. Mueller, *Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and non economic power*, Informe al Subcomité de Relaciones Internacionales del Senado de Estados Unidos, Washington, D. C., 1975.
- Odagiri, H., *The theory of growth in a corporate economy*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1981.
- OECD, *The impact of the newly industrialising countries on production and trade in manufactures*, París, 1979.
- Peres, W., "La estructura de la industria estatal, 1965-1975", en *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.
- Possas, M. L., *Estrutura industrial brasileira: base productiva e liderança dos mercados*, tesis de maestría, Universidad de Campinas, Campinas, SP, Brasil, 1977.
- Prais, S. J., *Productivity and industrial structure*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1981.
- Pratten, C. F., *Economies of scale in manufacturing industry*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1971.
- Pryor, F. L., "The size of production establishments in manufacturing", en *The Economic Journal*, junio de 1972.
- Quijano, J. M., *México: estado y banca privada*, México, CIDE, 1981.
- Rodríguez, G., "El comportamiento de los precios agropecuarios", en *Economía Mexicana*, núm. 1, México, CIDE, 1979.
- Ros, J. y A. Vázquez, "Industrialización y comercio exterior, 1950-1977", en *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE, 1980.
- Schatan, C., "Efectos de la liberalización en el comercio exterior de México", en *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981.
- Scherer, F. M., *Industrial market structure and economic performance*, Boston, Houghton Mifflin, 1980.
- Scherer, F. M., A. Beckenstein, E. Kaufer y R. D. Murphy, *The economics of multi-plant operation. An international comparisons study*, Cambridge, Mass., EUA, Harvard University Press, 1975.

- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN), *Sociedades mexicanas con participación de capital extranjero*, México, 1982, mimeo.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), *X Censo Industrial 1976 (Datos de 1975)*, México, 1979.
- , *Escenarios económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas, 1981-1985*, México, 1981.
- , *Información financiera de empresas mexicanas 1975-1980*, México, 1981.
- Sepúlveda, B. y A. Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, FCE, 1973.
- Solís, L., *A monetary will-o-the-wisp: pursuit of equity through deficit spending*, Ginebra, OIT, 1977, mimeo.
- Sweezy, P. M., "Resurgence of financial control: fact or fancy?", en *Monthly Review*, noviembre, 1971.
- Tavares, M. C., "Naturaleza y contradicciones del desarrollo financiero reciente", mimeo, 1971; reproducido en M. C. Tavares, *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*, México, FCE, 1979.
- , "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos", en *Economía de América Latina*, núm. 6, México, CIDE, 1981.
- Trejo, S., *Industrialización y empleo en México*, México, FCE, 1973.
- U. S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, D. C., Bureau of the Census, 1976.
- Vázquez, A., "Crecimiento económico y productividad en la industria manufacturera", en *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981.
- Weiss, L. W., "Optimal Plant size and the extent of suboptimal capacity", en R. T. Mason y P. D. Qualls (eds.), *Essays on industrial organization in honor of Joe S. Bain*, Cambridge, Mass., EUA, Ballinger, 1975.
- Wood, A., *A theory of profits*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1975.
- Yoffie, D. B., *La estructura del proteccionismo moderno, patrones pasados y perspectivas futuras*, ponencia al Seminario sobre Internacionalización e Industrialización en la Periferia, México, CIDE, 1983.