

INTRODUCCIÓN: INVERSIÓN EXTRANJERA Y POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN

EL AUGE de la inversión extranjera en México en los últimos años del siglo XIX y principios del XX, al igual que en el resto del mundo, respondió más a los requerimientos de las metrópolis que a una posición claramente definida por parte de los países receptores. Sin embargo, en el caso de México este momento histórico se conjugó con una posición clara por parte del gobierno de Porfirio Díaz para atraer el capital extranjero que promoviera el sector exportador tradicional. No fue tanto la carencia de capitales nacionales, sino la falta de un medio empresarial capaz de llevar a cabo las inversiones que se requerían para crear una infraestructura económica coherente con las posibilidades de expansión del mercado internacional y su propio mercado interno.

El patrón que siguió la inversión extranjera en México, no correspondió, sin embargo, por lo que a su origen se refiere, a las corrientes predominantes de la época. Esto se debió a la suspensión de relaciones diplomáticas de varios países europeos, en especial Inglaterra y Francia, a raíz de la caída de Maximiliano y al hecho de que los gobiernos republicanos que le sucedieron no reconocieron la deuda previamente contraída. Esto provocó el retiro inmediato de algunos capitales y el poco interés por invertir en México durante los años de la República restaurada, dejando con ello el terreno libre al capital norteamericano.

El capital norteamericano que afluyó a México provenía con bastante frecuencia de las bolsas europeas, que financiaban así la expansión de un sector industrial que para competir con el europeo necesitaba garantizar las materias primas a los costos más bajos posible. Los aspectos económicos no fueron, sin embargo, los únicos que movieron al inversionista americano. El asegurar una zona de influencia en un momento que las potencias industriales se disputaban los mercados era primordial para Estados Unidos, aunado al hecho de que no eran pocos los vestigios anexionistas que caracterizaron la política de ese país.

A pesar de lo anterior, y aunque hubo un retraimiento de la inversión europea en México, ésta predominaba en los años del ascenso de Porfirio Díaz al poder, si bien es cierto que muchas empresas enfrentaban una situación financiera precaria, en parte causada por el rompimiento de las relaciones diplomáticas.

En términos generales la inversión extranjera durante el Porfiriato, fue en ascenso, en la medida que las negociaciones con Estados Unidos y los países europeos iban creando las bases para facilitar su presencia. Durante los primeros años de la década de los ochentas se observan tanto intentos sistemáticos para adaptar la ley a estas condiciones como

2-3
Fajmzylber, Fernando y Martínez
Tarrago', Trinidad (1976) *Las Empresas
Transnacionales en México, expansión
a nivel mundial y proyección
a la industria mexicana. Ed.
FCE, México, pp. 39-199*

actos al margen de la misma. Esto fue especialmente cierto para el capital americano, que se benefició más que ningún otro de las irregularidades que en esta materia favoreció el gobierno de Díaz.

La lógica detrás de las facilidades que ofrece México a la inversión extranjera contenía elementos políticos y económicos indiscutibles, pero respondía, además, a una ideología más general que permeó a nivel mundial las acciones de los gobiernos de los países receptores. Los resultados finales difícilmente pudieron haber sido otros, si se considera, además, la estructura sociopolítica del país, y el escaso grado de integración nacional que existía.

La inversión realizada por los distintos países difirió tanto en el monto como en el tipo de actividad que desarrollaron. Sin embargo, de todas las inversiones extranjeras en México, las norteamericanas fueron las más constantes, las más extensas, las más cuantiosas, las más 'coloniales' y también las que despertaron mayor recelo.¹

El capital americano se concentró básicamente en los ferrocarriles y en la minería; sin embargo, en los últimos diez años del Porfiriato lo encontramos también en explotaciones huleras y cafetaleras, así como en la metalurgia.

El capital inglés, que por tanto tiempo había estado retraído, vuelve con gran fuerza, desplazando en gran parte al capital americano de los ferrocarriles. Además se dirigió a la minería, donde se produjo mucha inversión especulativa, que llegó a acarrear pérdidas considerables; lo mismo ocurrió en la ganadería y la agricultura. Paralelamente a esto, la inversión inglesa creció en servicios públicos.

La inversión francesa y la alemana tomaron otras modalidades. Ambas se basaron fundamentalmente en los colonos establecidos en México, dedicados a actividades comerciales e industriales. Fue la existencia de estas actividades lo que indujo al capital francés y alemán proveniente de la metrópoli a establecerse en actividades bancarias.

El capital francés también se dirigió a los ferrocarriles aunque en menor proporción, y en especial estuvo canalizado a través de empréstitos gubernamentales, sobre todo a finales de la última década del siglo XIX. A la vuelta del siglo se observa, sin embargo, una tendencia creciente de la banca francesa en México a moverse de las operaciones públicas a la industria, a la minería y al comercio, y de la alemana hacia la industria cervecera y a la hidroeléctrica.

Holanda se convirtió por su parte en una fuente importante de capitales. Los empréstitos públicos y las inversiones particulares en la bolsa de Amsterdam fue la forma casi exclusiva que adoptó el capital holandés en México hasta entrado el siglo XX.

La trayectoria que siguió la inversión extranjera en México, respondió tanto a los acontecimientos que experimentaban las metrópolis, en especial las exigencias de inversión de sus colonias o la pérdida de las

¹ Luis Nicolau D'Olwer, "Las inversiones extranjeras", *Historia moderna de México. El Porfiriato, vida económica*, p. 103.

mismas, cuanto a los cambios que se iban operando en la estructura productiva del país. De ahí que su comportamiento sólo se puede entender dentro de este contexto. El proceso de expansión del capital extranjero se vio, por otra parte, respaldado por las medidas de política económica que caracterizaron el gobierno de Díaz.

Los años del Porfiriato correspondieron a los años en que el liberalismo económico constituía la ideología de la época, y en esa medida se aceptaba el libre movimiento de los capitales, pero la forma y las irregularidades con que se otorgaban las concesiones, provocó que constantemente se planteara la necesidad de controlarlas. La política económica del Porfiriato fue liberal; no limitó ni reguló la entrada de capitales, así como tampoco la salida de utilidades. Parece ser que en casi todo el periodo la salida de dividendos más que se compensaba con la llegada de nuevos capitales.

En materia comercial, sin embargo, la política fue proteccionista, con lo que se alentó el surgimiento de muchas actividades amparadas en aranceles prohibitivos. Sin embargo, el interés parece haber sido más bien fiscalista que de promoción, al grado que en 1892 Matías Romero (entonces ministro de Hacienda), se pronunciaba en contra de la protección por no promover adecuadamente la actividad económica.

Los males que acarreó la inversión extranjera durante el Porfiriato fueron parte de un sistema de privilegio que caracterizó todo ese periodo. Este sistema, sin duda alguna, logró el adelanto económico del país, al dotarlo de una infraestructura que era precondición a cualquier cambio, y que le permitió la explotación de sus recursos naturales y le garantizó un flujo constante de capitales. Sin embargo, la incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales produjo un desajuste a lo largo del Porfiriato que se tradujo en que sectores crecientes de la población resintieran el sistema de privilegio y la rigidez de las instituciones. En un intento por corregir esta situación se llegó al levantamiento de Madero en 1910.

La lucha armada entre 1910 y 1920 provocó una baja en la actividad económica que sólo empezó a recuperarse a partir de los años veinte, en especial las actividades exportadoras de minerales y petróleo. Esta recuperación, sin embargo, no redundó en un beneficio comparable para la economía del país, en la medida que las empresas extranjeras habían aumentado su participación en las actividades extractivas,² y su reinversión era muy limitada.

En el orden político, lo que aconteció durante los 10 años de Revolución y los 10 inmediatos siguientes son elementos claves para entender el desarrollo posterior que siguió la vida económica del país. La convulsión social e institucional que acarreó la Revolución han permea-

² Butler Sherwall, *Mexico's Capacity to Pay. A General Analysis of the Present Economic Position of Mexico*, Washington, 1929, citado por L. Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI Editores, p. 94.

do los acontecimientos hasta nuestros días, dentro de lo que fue, claro está, el alcance político de la misma.

La inversión extranjera en la década de los treinta no mostró un crecimiento sustancial y se circunscribió básicamente en las actividades donde tradicionalmente había operado. El sector manufacturero no logró atraer el interés del inversionista extranjero, permitiendo con ello el surgimiento de numerosas industrias financiadas con el ahorro interno y alentadas por las políticas de gasto público en infraestructura y servicios y, por consiguiente, por los aumentos en la demanda. Este proceso de expansión del sector manufacturero se vio además estimulado por el aumento en los precios de importación (como consecuencia de la devaluación del peso); por la expansión de la industria de la construcción debido al creciente número de campesinos, que dejaban el campo al librarse de las ataduras que de siempre los habían retenido a él.

El desarrollo industrial que se operó a lo largo de este periodo fue un fenómeno espontáneo, en la medida que no correspondió a políticas encaminadas específicamente a este fin. Además, ni la magnitud ni el carácter de esta expansión en el sector manufacturero lograron alterar la estructura productiva previa a la Revolución.

Es a partir de los años cuarenta, cuando factores básicamente de índole externa, en especial la escasez de importaciones de manufacturas que resultó de la segunda Guerra Mundial, propiciaron un tipo de industrialización que en sus líneas rectoras habría de prolongarse hasta nuestros días.

El desarrollo industrial de México desde la segunda Guerra Mundial se ha caracterizado por la sustitución progresiva de manufacturas que venían importándose. Este proceso ha conformado la estructura de la industria nacional y en gran medida ha moldeado las políticas de fomento que se han implantado.

Las bases en que descansó el crecimiento industrial fueron, por una parte, la expansión del mercado interno propiciado por el crecimiento urbano, en este caso reforzado y prolongado por los efectos de la Revolución y la reforma agraria y, por la otra, la consolidación de la infraestructura (comunicaciones, energía, irrigación, etc.) imprescindible para la actividad manufacturera. Ambos elementos hicieron posible el desenvolvimiento de la industria, pero sus características específicas las determinó el proceso de sustitución de importaciones. Al orientarse primeramente hacia el consumo urbano y tratar de abastecer gradualmente sus necesidades, dio origen a una industria que por el tamaño del mercado y el tipo de productos, requería a) de una fuerte protección de la competencia externa y b) del apoyo gubernamental para reducir los costos.

El primer aspecto determinó el mantenimiento de aranceles proteccionistas y de controles cuantitativos a la importación, que fueron excesivos, por lo que a duración, monto y gama de productos se refiere.

El segundo aspecto condujo a que las políticas de fomento se orientasen más a la consolidación de márgenes elevados de ganancia que a la complementación de la estructura interindustrial, así como al sostenimiento de salarios reales decrecientes por sectores de ocupación, y a que el Estado asumiera la responsabilidad total de las obras de infraestructura, lo que no ocurrió en otros países.

El desenvolvimiento de este patrón de industrialización llevaba implícito un doble fenómeno: a) la creación de empleo e ingresos que la nueva inversión creaba, expandió los mercados que la propia industria abastecía, facilitando tanto tasas elevadas de crecimiento de las industrias ya instaladas cuanto el surgimiento de nuevas industrias abastecedoras de los insumos que las primeras utilizaban; b) se creó una cadena de subsidios para las industrias en expansión que en gran medida fueron sufragados por los consumidores de los productos finales, por el Estado y en especial por las industrias que éste había desarrollado y por las actividades productivas tradicionales, particularmente la agricultura que producía para el mercado interno.

La sustitución de importaciones repercutió también sobre el conjunto de la economía, al hacer de la industria una actividad dedicada exclusivamente a abastecer el mercado doméstico y sobre todo a los grupos urbanos, y la convirtió en el pivote del desarrollo y de la creación de empleo. Los insumos industriales importados se pagaron casi exclusivamente con las exportaciones de los otros sectores y cuando éstos resultaron insuficientes, mediante el endeudamiento externo y la importación de capital.

Este último aspecto adquiere una importancia creciente en la medida en que las ET amplían su campo de acción en la industria nacional, o bien a través de la inversión directa, o mediante contratos de tecnología, van elevando su participación en las ramas más dinámicas de la industria mexicana y le imprimen a éstas modalidades que corresponden a la naturaleza e intereses de la ET en su conjunto.

Este proceso, si bien tiene lugar a lo largo de todo el periodo,³ se acentúa en la segunda mitad de la década de los sesentas, en que las políticas de fomento se encuentran, de hecho, rebasadas tanto por el propio crecimiento industrial como por la fuerte presencia de las empresas extranjeras en este proceso. Conviene señalar, aunque sea en términos generales, las consecuencias de esas políticas y la forma en que propiciaron la penetración indiscriminada de las ET:⁴

1. La adopción indiscriminada del principio de la sustitución de importaciones dio lugar a una estructura de crecimiento anárquica y costosa de la industria. La sustitución, en una primera etapa, de aquellos artículos cuyo ensamble en el país era factible y generaba ocupa-

³ José Domingo Lanvín, *Inversiones Extranjeras*, Edición y Distribución Iberoamericana de Publicaciones, México, 1955.

⁴ Bernardo Sepúlveda, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973, cap. II.

ción implicó, al mantenerse indefinidamente, sacrificar tanto economías de escala en las industrias que se instalaban como posponer el desarrollo de industrias intermedias y de bienes de capital, hasta el momento en que las necesidades específicas de la industria o las limitaciones para importar, las hacían imprescindibles.⁵ Esto limitó el proceso de industrialización a las oportunidades de inversión que se presentaban aisladamente, dejando al país sin una estrategia real de desarrollo, pues ésta se limitó de hecho a erigir una barrera protectora a las actividades nacientes, casi independientemente de su costo y generalmente al arbitrio de un empresario, que vio en la protección y no en el riesgo, su función empresarial.

2. La preocupación exclusiva por el mercado interno por parte del sector empresarial, no conduce a una protección temporal de las industrias nacientes, sino al surgimiento de mercados cautivos que tienden a convertirse en permanentes. En estas condiciones, se fortalecen las tendencias oligopolistas y se acelera la consolidación de tasas elevadas de ganancia y de métodos de producción donde la existencia de capacidad excedente se neutraliza por los precios de oligopolio (o monopolio) que estas empresas estaban en posición de fijar.

Más aún, como la industrialización se deriva más de las necesidades del consumo que del abastecimiento de materias primas, se concentra en las urbes más importantes del país, propiciándose así una localización industrial que monopoliza la infraestructura existente en beneficio de los centros de consumo, en especial las grandes ciudades. En consecuencia, una proporción muy elevada de los recursos de que dispone el país para el desarrollo de su infraestructura se localiza en zonas muy reducidas, donde se concentra el empleo y el ingreso.

3. Este patrón de concentración de mercados, utilidades e industrias es, en gran medida, inevitable en un proceso de industrialización, como también lo es la necesidad de proteger las actividades incipientes. Sin embargo, una política de sustitución de importaciones como la seguida acentuó esas tendencias y les dio una fuerza autónoma. Aunado a este proceso, está el hecho de que las políticas seguidas desde la terminación de la segunda Guerra Mundial ante la competencia renovada de los países industriales, hiciera de la protección arancelaria y la adopción de controles cuantitativos los únicos criterios para impulsar el desarrollo industrial, dejando que éste se expandiera conforme a su propia dinámica.

4. Son las empresas estatales a las que se les asigna el papel de cubrir los huecos en aquellas ramas en que la iniciativa privada mostró poca inclinación a invertir, o bien en aquellas que eran básicas para la economía del país. Junto a esta labor de promoción industrial la inversión pública se lanza a cubrir aquellos aspectos de la infraestructura económica, tales como las mejoras en comunicaciones, sanidad,

⁵ Leopoldo Solís, *op. cit.*, cap. v.

obras de irrigación, de apertura de nuevas áreas, educación y que absorben una proporción creciente del gasto público y del empleo.

Esta inversión pública, que por su monto influye de manera decisiva en el ritmo de crecimiento económico, se ve paradójicamente limitada en su función de orientación industrial, al concentrar un monto creciente de sus recursos a cubrir las exigencias de energéticos e infraestructura que la expansión del consumo y la industria privada demandaban.

Más aún, estas actividades se transforman, en forma gradual, en elementos de apoyo no sólo productivo, sino también económico a las empresas privadas. Poco a poco los precios de los productos energéticos, las tarifas de transporte ferroviario, etc., se convierten en un instrumento de subsidio a las actividades del sector privado, restringiéndose así la posibilidad de un autofinanciamiento del sector público de aquellas industrias que eran esenciales para orientar y controlar el proceso de sustitución de importaciones.

5. De esta forma, el papel rector del proceso de industrialización que se atribuyó a la actividad empresarial del sector público se transforma en un papel de apoyo al proceso de sustitución de importaciones que lleva a cabo el sector privado, nacional y extranjero. La carencia de orientación directa a través de la presencia del Estado como empresario, no se compensó mediante una legislación que marcara las actividades prioritarias y las estimulara mediante apoyos o restricciones impositivas.

La legislación básica de fomento que regula las actividades industriales, la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias no ha constituido un elemento orientador de la inversión privada. Al no establecer restricciones, impedimentos o cargas fiscales para industrias que pudieran considerarse poco propicias a un desarrollo industrial más integrado, permitió abarcar, por su generalidad, toda la gama de productos industriales, sin establecer prioridades de tipo económico y social.

Por otra parte, el monto del estímulo fiscal que se estableció, si bien resultó oneroso para el fisco no constituyó en sí un aliciente para emprender o dejar de establecer una industria determinada. Dadas las facilidades de protección arancelaria y de control cuantitativo de las importaciones, la rentabilidad de una inversión se juzgó, en términos generales, al margen de las exenciones y subsidios que la ley establecía, acogiéndose a ella una vez que la decisión de invertir se había ya tomado. En esta medida, el aliciente fiscal que se establece adquiere el carácter de bonificación a utilidades excedentes más que de fomento de inversiones.

6. De esta manera, ni la política arancelaria, ni los controles cuantitativos a la importación, ni la legislación de fomento, constituyen en sí o en conjunto una política de industrialización propiamente dicha. La inversión paraestatal y las inversiones mixtas auspiciadas por el Estado si bien logran colmar huecos importantes en la estructura in-

dustrial, no tienen ni la continuidad ni la unidad de objetivos necesarios para encuadrar el proceso de industrialización en un marco coherente que limitara la anarquía del proceso de sustitución de importaciones. De ahí que la estructura industrial de México se haya desenvuelto con omisiones flagrantes en el sector de bienes intermedios y con descuido enorme en el sector de bienes de capital. Dejada a su propio impulso, la sustitución de importaciones se orienta hacia aquellas ramas en que tanto el tamaño del mercado como los periodos de gestación y recuperación de la inversión hacen más rentable y segura la actividad empresarial.

7. Lo anterior tuvo como correlativo el generar presiones crecientes en el balance de mercancías, cuya solución correspondió, como ya se apuntó, a sectores distintos al manufacturero. Las exportaciones tradicionales y la expansión del turismo tuvieron un dinamismo suficiente que permitió cubrir las necesidades de importación que marcaba la expansión industrial. Sin embargo, esta capacidad para importar de los otros sectores tuvo un doble efecto: por una parte permitió posponer el surgimiento de una industria productora de bienes de capital, cuyos montos de inversión son elevados y con repercusión adversa en los costos del resto de la industria. Por la otra, aunque suficientes para cubrir los pagos al exterior en una gran proporción, en el transcurso del tiempo estos ingresos de exportación resultaban insuficientes para permitir las crecientes importaciones que la industria requería de bienes intermedios, de bienes de capital y posteriormente hasta de materias primas.

Las presiones crecientes en la balanza de pagos se tradujeron tanto en una aceleración en la sustitución de importaciones como en la adopción de medidas tendientes a atraer capital del exterior. Las primeras condujeron al otorgamiento indiscriminado de protecciones arancelarias y controles a la importación para la producción de bienes intermedios; las segundas consolidaron la vigencia de tasas elevadas de interés que, buscando atraer fondos del exterior ampliaron el margen de ganancia del sector rentista, e hicieron muy onerosas las inversiones con largos periodos de recuperación y, consecuentemente, dificultaron más aún el desarrollo de la industria de bienes de capital.

8. La política de altas tasas de interés tuvo como consecuencia adicional fortalecer los nexos financiero-industriales y con ello propiciar las tendencias monopolistas dentro del conjunto de las actividades urbanas al facilitar la expansión de las empresas ligadas a grupos bancarios. De hecho el control crediticio se convierte en un elemento aglutinante y al mismo tiempo limitante de la expansión industrial, pues el flujo de fondos tiende a concentrarse en empresas que asumen pocos riesgos y con altas utilidades para poder repartir dividendos tolerables y pagar tipos de interés elevados. Por otro lado, canaliza las utilidades excesivas hacia sectores especulativos que refuerzan aún más el carácter restringido y monopolístico de la industria.

La estabilidad de precios, que caracteriza la década de los sesentas, hace más gravoso el alto tipo de interés para el inversionista industrial, propiciando la entrada de capital extranjero orientado a la compra de empresas ya establecidas.

9. La inversión extranjera en México está presente a lo largo de todo el proceso de industrialización. Enfrentadas a una barrera comercial en virtud del esfuerzo industrializador que se venía gastando, las ET recurrieron más y más a la inversión directa, lo que no invalida el hecho de que, a lo largo de todo el periodo recurran a las fuentes internas de financiamiento.

La carencia de restricciones respecto a las ramas manufactureras en que podían invertir, las facilidades fiscales a que podían acogerse, la ausencia de limitaciones sobre la técnica a emplear, la existencia de un mercado cautivo, y por último, la facilidad para repatriar sus capitales a una tasa de cambio libre y estable, hicieron del desarrollo industrial de México un terreno deseable para el capital extranjero.

Las ET penetran las diversas ramas industriales casi sin ninguna restricción. La ausencia de política sobre lo que se quiere producir aunado a los efectos de la propaganda que promueven, les ha permitido imponer sus productos; establecer sus políticas tecnológicas; seleccionar sus ramas de actividad; tener tasas aún más altas internamente, dada su mayor experiencia y eficacia; acogerse a las facilidades fiscales que el gobierno otorga; y ejercer prácticas que han elevado aún más sus ganancias. Además, ante las altas tasas de interés, tienen la opción de financiarse interna o externamente según las condiciones del mercado, colocándolas en posición preferente frente a las empresas nacionales; su tamaño y solvencia, las hace sujetos de crédito más atractivos en detrimento de las nacionales; las necesidades de financiamiento externo hacen que sus capitales hayan sido bienvenidos; la falta de limitaciones a la salida de utilidades les permite recuperar su capital a corto plazo; la orientación de la producción al mercado interno, les permite dejar a sus matrices los beneficios de la exportación, etcétera.

10. En otras palabras, al amparo de la ausencia de políticas rectoras para la industrialización nacional, las empresas transnacionales imponen sus normas, sus patrones y sus productos al desarrollo industrial de México. Se aprovecha la imprecisión de los objetivos, la carencia de criterios precisos, la extrema liberalidad de las políticas gubernamentales y la posición de desventaja del empresario nacional.

Mediante la compra de empresas establecidas; a través de asociaciones con empresarios mexicanos o por sí mismas, las ET han penetrado la industria nacional y en gran medida han moldeado su estructura. Son ellas las que dominan las ramas más dinámicas, las que marcan los criterios de eficacia, las que establecen los criterios de diseño y calidad, las que determinan la tecnología.

11. Es hacia mediados de los sesentas cuando su presencia adquiere mayores proporciones y es entonces cuando comienzan a instrumen-

tarse medidas que, aunque sea parcialmente, tratan de normar su operación. La reglamentación en la industria automotriz respecto al contenido nacional en el valor agregado, los compromisos para exportar, su asociación con capitales nacionales, los requerimientos de los programas de integración, etc., son parte de un proceso que culmina en la "Ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas" (1972) y en la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera". La primera tiene por objeto regular la transferencia de tecnología, reduciendo su costo, fortalecer la posición negociadora de las empresas y evitar el uso de prácticas restrictivas; la segunda, entre otros objetivos, define las actividades a que pueden dedicarse y establece límites a su participación en nuevas empresas y a su participación cuando se trata de la compra de empresas establecidas.

Esta legislación constituye, sin duda alguna, un paso importante en el terreno de la regulación de la inversión extranjera, pero sus efectos estarán básicamente determinados por los criterios de la política industrial en el marco de la cual se aplique.

En los capítulos siguientes se analiza el papel que las ET desempeñan en la estructura industrial que se ha generado a partir del proceso de industrialización descrito anteriormente en sus rasgos más generales.

I. MAGNITUD DE LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

1. INTRODUCCIÓN. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

ESTE capítulo tiene por objeto evaluar la magnitud de la participación de las ET en la industria manufacturera de México. Se considera que el conocimiento de esta participación constituye un primer elemento relevante para efectos de la formulación de una política respecto a estas corporaciones. Mientras más elevada sea su participación en un sector o en el conjunto de la industria, más estrechas deberán ser las vinculaciones entre esta política específica y la política industrial global.

Al abordar este tema, el primer problema metodológico que surge es el de la definición de las empresas que serán objeto del análisis. El criterio adoptado en el estudio consiste en considerar como ET las empresas en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México.

Este criterio, adoptado por razones prácticas, obviamente es insuficiente. La participación constituye sólo uno de los canales a través de los cuales el socio extranjero puede ejercer influencias y adquirir el control de la empresa nacional. Entre los factores adicionales que influyen en el grado de control, pueden mencionarse los siguientes:

i) Transferencia de tecnología: Si el contrato o los documentos anexos que lo acompañan, establecen que el poseedor de la tecnología (asistencia técnica, ingeniería básica, licencias, patentes, marcas) puede y debe intervenir en las decisiones respecto a nivel de producción, precios, mercados, importaciones o gestión administrativa, bastará una participación accionaria mínima, o, en el caso extremo, nula, para que el control efectivo se ejerza desde el exterior.¹

ii) Adquisición de los bienes producidos por la empresa local: Si el socio extranjero es al mismo tiempo el usuario principal de los bienes que la empresa local produce, está en condiciones de ejercer un control mayor que el sugerido por su participación accionaria. Esta situación se da especialmente en el caso de los proveedores de partes y piezas que integran en plantas terminales de empresas extranjeras.

iii) Provisión de equipos, insumos y financiamiento: el grado de control que emana de la participación accionaria se incrementa en los

¹ El estudio cubre principalmente el periodo anterior a la aplicación de la Ley de transferencia de tecnología, en la cual se prohíbe la inclusión de cláusulas restrictivas en los contratos de transferencia de tecnología. Al respecto, ver capítulo VII.

casos en que la importación de equipos e insumos o el financiamiento proviene de la empresa que participa en la propiedad del capital de la firma local.

iv) Dispersión de accionistas locales: para un nivel dado de participación accionaria, el grado de control se incrementará, a medida que aumente el grado de dispersión de los accionistas locales.

v) Tamaño y participación del socio extranjero en el mercado internacional: puede suponerse que mientras mayor sea el tamaño y la participación de la empresa extranjera en el mercado internacional y mientras más concentrado sea este mercado, mayor el grado de control que puede ejercer sobre la empresa nacional, para un mismo nivel de participación accionaria.

vi) Participación del Estado como socio local: dado que la influencia del Estado sobre la operación de la empresa se ejerce no sólo en base a su participación accionaria, sino también por medio de los distintos instrumentos de política económica (precios, exenciones, financiamiento, etc.), puede suponerse que para un mismo nivel de participación accionaria el grado de control por parte del socio extranjero es inferior al que lograría si la contraparte nacional fuese privada.

En síntesis, mientras mayor sea el poder de negociación del socio extranjero, incluyendo en este concepto los distintos factores mencionados, menor será el porcentaje "crítico" de participación extranjera necesario para ejercer el control sobre la firma local.

Como referencia, es útil señalar los niveles de ese porcentaje "crítico" utilizados en estudios empíricos efectuados recientemente en algunos países:

i) En *The World's Multinational Enterprises*² se consideró como filiales de ET a aquellas empresas en las cuales una ET u otras empresas en que ésta fuese propietaria de por lo menos el 25 % de las acciones, tuviesen una participación de 5 % o más del capital. Es decir, bastaría que una ET de Estados Unidos tuviese una participación de 25 % en otra empresa establecida en ese país y que esta última fuese propietaria del 5 % de las acciones de una empresa ubicada en México para que, de acuerdo a este criterio, la empresa mexicana fuese considerada filial o subsidiaria de la ET.

ii) En *Les Entreprises Etrangères dans l'Industrie Belge*³ se consideraron como empresas extranjeras, aquellas en las cuales los socios del exterior estaban en condiciones de ejercer el control, en situaciones en que la participación foránea era de 10 % o más.

iii) En *Foreign Capital Affiliated Enterprises in Japan*⁴ se adoptó como porcentaje "crítico" de participación, un 20 %.

² J. W. Vaupel y Jean P. Curhan, *The World's Multinational Enterprises. A Source Book of Tables*, Harvard University, Boston, 1973, p. 3.

³ D. van der Bulcke, Office Belge pour l'Accroissement de la Productivité, Gand, 1971, p. 8.

⁴ Business Intercommunications Inc., Tokio, 1973, p. 1.

iv) El Departamento de Comercio de Estados Unidos utiliza como definición de las filiales de ET las empresas en las cuales las ET poseen una participación mínima de 25 %. El mismo criterio recomienda el Fondo Monetario Internacional.⁶

v) En las estadísticas del Banco de México sobre empresas extranjeras se considera como tales a las empresas en que la participación de capital extranjero es igual o superior a 5 %.⁶

En el presente estudio se utilizó 15 % como porcentaje "crítico" de participación, a partir del cual la empresa se consideraba como filial de ET. Se aplicó, sin embargo, una calificación importante: aquellas empresas en las cuales el Estado Mexicano tenía una participación de 49 % o más, fueron consideradas estatales, aun cuando el socio extranjero fuese propietario de más de 25 % del capital. Este criterio se apoya en el supuesto de que el Estado, en base a los diversos instrumentos de política económica de que dispone: precios, financiamiento, regulación del comercio exterior, etc., está en condiciones de ejercer un control que va más allá de lo que indicaría su participación accionaria.

En la realidad se constata que la gran mayoría de las empresas con capital extranjero presentan un grado de participación significativamente mayor que el porcentaje "crítico" definido en este y otros estudios.⁷ En efecto, en la muestra básica de ET utilizada en este estudio se observa que el 2.3 % de las empresas consideradas tienen una participación de capital extranjero inferior al 25 % y superior al 15, un 13.9 % pertenece al tramo entre 25 y 50 y en 64.4 % de las empresas la participación es superior al 75 %. Aquellas en que la participación es inferior al 25 % representan sólo el 1.2 % de la producción total de la muestra de ET que actúan en México y las que tienen participación superior al 50 % generan el 74.2 % de la producción total de las ET.⁸

Es decir, aun cuando desde el punto de vista teórico puede ser necesario continuar profundizando respecto a los límites inferiores de participación que garantizan el control sobre la firma local, desde el punto de vista de los requerimientos del estudio, aparece como escasamente relevante la discusión respecto a si el porcentaje "crítico" a considerar debe ser 10, 15, 20 o 25 %.

Adoptando un criterio respecto al concepto de ET surgen dos problemas metodológicos adicionales que se refieren a la definición de los niveles de agregación y los indicadores adecuados para medir su participación en la actividad industrial.

⁶ *Special Survey of U. S. Multinational Companies, 1970*, U. S. Department of Commerce, noviembre, 1972, p. 3.

⁷ B. Sepúlveda y A. Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, 1973, p. 115.

⁸ Ver primera parte, capítulo I.

⁹ En el anexo se describen las características de la muestra "básica" de 651 y de la muestra "amplia" de 846 firmas (se excluyen las maquiladoras). Esta última presenta las mismas características de la muestra básica en cuanto a la propiedad del capital. Más adelante se indica el objetivo y utilización de ambas muestras.

Con vistas a obtener indicaciones respecto a la magnitud de la presencia relativa de las ET y el grado en que ocupan posiciones de liderazgo en la industria, se utilizan los tres procedimientos complementarios siguientes:

i) Participación de las ET en la producción de las veinte ramas (dos dígitos) y doscientos treinta sectores (cuatro dígitos) industriales.

ii) Identificación de las ET que pertenecen al grupo de los cuatro mayores establecimientos industriales a nivel de sector (cuatro dígitos); clasificación de los sectores de acuerdo a este criterio y agregación a nivel de ramas industriales.

iii) Participación de las ET en el capital social, a nivel de rama industrial, en el grupo de las 500 mayores empresas de México.

El análisis a nivel de sector (cuatro dígitos) obedece, por una parte, a la necesidad de tomar en consideración la heterogeneidad de situaciones que se presentan al interior de cada rama (dos dígitos) en cuanto a la participación de las ET en los distintos sectores que la componen y, por otra, al hecho de que cuando se desea analizar la incidencia de las ET en la producción, agrupando ésta según la naturaleza de los bienes (consumo, inversión, durables, capital), la agrupación por rama industrial resulta insuficiente. En efecto, la mayor parte de las ramas industriales generan bienes que pertenecen a las distintas categorías que se desea analizar.

2. MAGNITUD DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS ET EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

2.1. Incidencia en la producción

A partir de la definición anteriormente señalada se estableció una muestra básica de ET. Con base en ese listado, la Dirección General de Estadística de la Secretaría de Industria y Comercio elaboró una tabulación especial que permite determinar la participación de esas empresas en la producción de los sectores (cuatro dígitos) para el año 1970 (censo industrial).

La agregación de los resultados a nivel de rama industrial se presentan en el Cuadro 1. En la primera columna aparece la participación correspondiente a la muestra básica (A) (651 empresas), y en la segunda la participación *estimada* para una muestra más amplia (846 empresas) elaborada con posterioridad.⁹ La estimación de la producción para esta segunda muestra se hizo en base a la relación entre los volúmenes de importación de las empresas que integran la muestra básica y la muestra amplia. Es decir, suponiendo que el coeficiente de importaciones promedio a nivel de rama industrial era similar para ambas muestras.¹⁰

⁹ Ver anexo 1.

¹⁰ En el capítulo VI en que se analiza el efecto de las ET sobre el comercio exterior, se explica la metodología y las fuentes de información utilizadas en lo referente a importaciones.

Se observa que en el conjunto de la industria manufacturera la producción de las ET que integran la muestra (A) representa un 34.9 % de la producción total. Esta participación se elevaría a 39.3 % para la muestra (B).¹¹

CUADRO 1. Participación de las empresas transnacionales en la producción a nivel de ramas industriales

	Participación de las ET (muestra A) en la producción de la rama (%)	Participación estimada de las ET (muestra B) en la producción de la rama (%)	
20. Alimentos	21.5	22.6	
21. Bebidas	30.0	31.0	
22. Tabaco	96.8	96.8	
23. Textiles	15.3	19.6	
24. Calzado y prendas de vestir	6.2	7.0	
25. Madera y corcho	7.9	7.9	
26. Muebles y accesorios	3.8	3.8	
27. Celulosa y papel	32.9	33.9	
28. Editoriales e imprentas	7.9	21.5	
29. Cuero y piel	3.7	3.7	
30. Productos de hule	63.9	74.1	
31. Química, excluida farmacia y cosméticos	47.2	53.4	
		50.7	57.4
31' Farmacia y cosméticos ¹	55.9	63.4	
32. Productos de petróleo y coque ²	48.7	54.5	
33. Minerales no metálicos	20.8	29.0	
34. Metálicos básicos	46.6	49.4	
35. Productos metálicos	20.6	27.4	
36. Maquinaria no eléctrica	52.1	60.3	
37. Maquinaria eléctrica	50.1	68.6	
38. Material de transporte	64.0	64.7	
39. Manufacturas diversas	33.1	38.0	
<i>Total</i>	34.9	39.3	

¹ Sectores 3 151-3 161 y 3 162.

² No incluye extracción y refinación del petróleo. Excluye PEMEX. Esto es válido para los cuadros siguientes.

FUENTE: Elaborado en base a la lista de ET e información proporcionada por la Dirección General de Estadística para esa lista.

¹¹ No obstante las diferencias de metodología, es útil señalar como referencia los resultados obtenidos en otros países para la participación de las ET en la producción industrial: i) Canadá, 54 % (*Investissements Etrangers Directs au Canada, 1972*, p. 22); ii) Bélgica, 33 % (Van del Bulcke, *op. cit.*, p. 36); iii) Japón, 2.8 % (*Foreign Capital Affiliated Enterprises in Japan, 1973, op. cit.*, p. 7).

En términos de la participación por ramas industriales se constata que las ET predominan en las ramas de tabaco, productos de hule, química, productos farmacéuticos, productos de petróleo y derivados, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo de transporte. La predominancia en estas ramas refleja la estructura sectorial de la expansión de las ET a nivel mundial¹² y presenta un alto grado de similitud con la situación que se observa en distintos países desarrollados y subdesarrollados en que actúan estas empresas.¹³

CUADRO 2. Participación de las ET nacionales privadas y estatales en la producción industrial, 1970

(Porcentaje)

Ramas	ET ¹	Privadas	Estatales ²
20. Alimentos	21.5	74.8	3.7
21. Bebidas	30.0	69.8	0.2
22. Tabaco	96.8	3.2	—
23. Textiles	15.3	81.8	2.9
24. Calzado y prendas de vestir	6.2	92.2	1.6
25. Madera y corcho	7.9	85.6	6.5
26. Muebles y accesorios	3.8	96.2	—
27. Celulosa y papel	32.9	61.9	5.2
28. Editoriales e imprentas	7.9	91.3	0.8
29. Cuero y piel	3.7	96.3	—
30. Productos de hule	63.9	31.4	4.7
31. Química	50.7	43.2	6.1
32. Productos de petróleo y coque	48.7	46.7	4.6
33. Minerales no metálicos	20.8	78.9	0.3
34. Metálicos básicos	46.6	40.6	12.8
35. Productos metálicos	20.6	79.4	—
36. Maquinaria no eléctrica	52.1	47.4	0.5
37. Maquinaria eléctrica	50.1	49.9	—
38. Equipo de transporte	64.0	21.1	14.9
39. Manufacturas diversas	33.1	66.9	—
<i>Total</i>	34.9	60.2	4.9

¹ Muestra básica que implica una subestimación de la participación efectiva.

² Incluye las empresas en que el Estado posee una participación accionaria superior al 49%. Las empresas mixtas con capitales del Estado generan una producción equivalente al 19% de la producción total de las empresas estatales del sector industrial.

FUENTE: *Idem*, cuadro 1. Para las empresas estatales se utilizó información proporcionada por la Secretaría del Patrimonio Nacional (PEMEX no se incluye en la industria manufacturera).

¹² Ver capítulo I, primera parte.

¹³ Para Canadá, Bélgica y Japón, véanse trabajos citados anteriormente. Para Brasil, Fernando Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas*, CEPAL, 1970. Para otros países desarrollados, *Multinational Corporations in World Development*, ONU, Nueva York, 1973, cuadro 23.

Al introducir en el análisis a las empresas estatales el cuadro general prácticamente no se altera. Su producción representa el 4.9% de la producción industrial en 1970 (Cuadro 2). La acción productiva del Estado se ha proyectado sobre el sector industrial fundamentalmente bajo la forma de economías externas (infraestructura y servicios) y la producción de ciertos insumos estratégicos de uso difundido (acero, petróleo y fertilizantes principalmente).

Desde el punto de vista de formulación de política, el análisis a nivel de rama industrial resulta, sin embargo, insuficiente. En efecto, uno de los factores importantes a considerar para la formulación de política es la participación relativa de las ET y de las empresas nacionales a nivel de mercados específicos caracterizados por productos similares o sustitutos cercanos. Es relevante, por ejemplo, determinar si la participación de la ET en la rama de alimentos que alcanza un 21.5%, proviene de una participación del mismo orden en los distintos sectores que componen la rama, o si por el contrario, se genera a partir de una situación caracterizada por una participación muy alta en ciertos sectores y mínima en otros. Este último caso que, como se verá, es el que se da en la práctica, implica que la "convivencia" de firmas nacionales y extranjeras en mercados específicos es menor que lo que podría sugerir el análisis a nivel de ramas. En términos generales, puede afirmarse que la definición de los sectores (cuatro dígitos) se acerca en un grado satisfactorio al concepto de mercado de bienes similares o sustitutos cercanos.

En el Cuadro 3 se han clasificado los sectores que componen las distintas ramas, de acuerdo a la participación de las ET en el volumen de producción de cada uno de ellos.¹⁴

Para cada rama se indica el valor y la proporción de la producción de las ET que se genera en los distintos grupos de sectores y el número de sectores correspondientes.

Para el conjunto de la industria manufacturera, se observa que el 69% de la producción total de las ET se genera en sectores en que las ET participan con más del 50% de la producción. Es decir, las ET están ubicadas de preferencia en aquellos sectores en que ellas gozan de una situación de predominio. Esto implica que la estructura productiva no se caracteriza por una competencia generalizada entre ET y firmas nacionales a nivel de mercados específicos, sino más bien por una relativa segregación de los mercados. Esta separación entre los mercados en que predominan las ET y las firmas nacionales genera una relativa dualidad de la estructura productiva que, como se verá más adelante, tiene consecuencias importantes para la orientación y dinamismo de la industria manufacturera.

Esta dualidad se observa más claramente a nivel de las ramas

¹⁴ A partir de este cuadro el análisis que sigue se refiere a la muestra restringida de ET (muestra A), lo que implica una subestimación de la participación de las ET en la producción total.

CUADRO 3. Producción y participación de las
Agrupación de los sectores que componen las ramas

	p > 75 %			75 % > p > 50 %		
	Producción de ET	Participación en la rama	Número de sectores	Producción de ET	Participación en la rama	Número de sectores
20. Alimentos	2 768 627	33.1	4	2 132 281	25.5	5
21. Bebidas	—	—	—	2 487 702	70.1	2
22. Tabaco	2 929 522	100.0	2	—	—	—
23. Textiles	—	—	—	674 937	28.8	4
24. Calzado y vestido	—	—	—	225 911	44.7	1
25. Madera y corcho	—	—	—	—	—	—
26. Muebles	—	—	—	—	—	—
27. Celulosa y papel	—	—	—	—	—	—
28. Ed. e imprentas	—	—	—	—	—	—
29. Cuero y piel	—	—	—	—	—	—
30. Productos de hule	2 020 327	87.6	1	—	—	—
31. Química	3 777 807	26.7	3	7 257 304	51.3	5
32. Prod. de petróleo y carbón	—	—	—	493 252	79.1	1
33. Minerales no metálicos	124 306	6.9	1	290 955	16.2	1
34. Metálicos básicos	7 289 553	65.0	3	845 861	7.5	1
35. Prod. metálicos	175 950	7.3	1	363 668	15.1	2
36. Maq. no eléctrica	698 071	26.4	2	1 195 051	45.1	5
37. Maq. eléctrica	267 469	4.8	1	3 598 619	64.1	5
38. Eq. de transporte	1 121 035	11.4	1	8 591 006	87.4	3
39. Manufacturas diversas	248 071	31.7	2	237 944	30.4	3
Total	21 420 738	29.6	21	28 390 491	39.3	37

FUENTE: *Idem*, cuadro 1.

transnacionales en la industria manufacturera, 1970
de acuerdo a la participación de ET en la producción)

	50 % > p > 25 %			p < 25 %			Total		
	Producción de ET	Participación en la rama	Número de sectores	Producción de ET	Participación en la rama	Número de sectores	Producción de ET	Total participación	Número de sectores
1 589 456	19.0	5	1 881 915	22.5	26	8 372 279	100	40	
333 853	9.4	1	724 275	20.5	6	3 540 830	100	9	
—	—	—	—	—	1	2 929 522	100	3	
333 654	14.2	1	1 337 673	57.0	17	2 346 264	100	22	
94 164	18.6	1	184 932	36.6	13	505 007	100	15	
—	—	—	188 625	100.0	8	188 625	100	3	
—	—	—	79 201	100.0	3	79 201	100	4	
2 301 146	94.7	3	129 059	5.3	2	2 430 205	100	5	
—	—	—	426 549	100.0	4	426 549	100	4	
—	—	—	44 143	100.0	2	44 143	100	2	
283 100	12.3	1	2 142	0.1	1	2 305 569	100	3	
1 841 316	13.0	7	1 282 235	9.1	6	14 158 662	100	21	
130 552	20.9	1	—	—	1	623 804	100	3	
1 009 884	56.2	3	372 723	20.7	11	1 797 868	100	16	
73 183	0.7	1	3 011 765	26.8	2	11 221 362	100	7	
959 790	39.8	6	913 598	37.9	8	2 413 006	100	17	
741 245	28.0	4	13 538	0.5	2	2 647 905	100	13	
1 669 744	29.8	4	74 534	1.3	1	5 610 366	100	11	
—	—	—	116 483	1.2	5	9 828 524	100	9	
264 257	33.7	3	32 945	4.2	10	783 217	100	18	
11 625 344	16.1	41	10 816 335	15.0	127	72 252 908	100	230	

industriales. En productos alimenticios la participación de las ET es de 22 %. Sin embargo, en cuatro de los cuarenta sectores que componen esta rama, su participación es superior al 80 %: Fabricación de leche condensada evaporada y en polvo (98.3 %), fabricación de café soluble y té (96.0 %), fabricación de chicles (84.9 %) y fabricación de concentrados y jarabes (80.2 %).

En la rama de industrias metálicas básicas la participación de las ET alcanza a 46.6 %, pero la producción de las ET proviene principalmente de tres de los siete sectores de la rama en que su participación es superior al 75 %: Fundición, refinación y laminación de cobre (79.9 %), fundición, refinación, laminación de plomo, estaño, cinc y otros metales no ferrosos (92.3 %) y laminación, extracción y soldadura de aluminio (79.7 %).¹⁵

Una rama en que la segregación de mercados está claramente asociada a diferencias en la tecnología es la de productos de caucho, en que la participación de las ET es de 63.0 %. En el sector de fabricación de llantas y cámaras, la participación de las ET es de 88.7 %, mientras en el sector regeneración de hule y vulcanización de llantas la participación de las ET es de 0.5 %.

Una situación relativamente similar se da en la rama maquinaria y equipo de transporte. Los sectores construcción de vehículos y tractores (71.9 % de ET), con predominancia de ET, mientras los sectores fabricación de carrocerías para vehículo (20.1 % de ET) y fabricación de vehículos de tracción animal (0 % de ET) se caracterizan por la participación mayoritaria de establecimientos nacionales.

Hasta ahora se ha destacado la heterogeneidad de situaciones que existen al interior de las ramas industriales y la localización concentrada de las ET en ciertos sectores que presentan características tecnológicas diferentes a los sectores en que predominan las firmas nacionales. Estas diferencias se estudian en forma sistemática en los capítulos siguientes.

Concentrando nuevamente la atención en el nivel de participación de las ET en la producción industrial parece necesario referirse a la clasificación de los bienes según su destino funcional (consumo intermedio, durables y capital). Normalmente, para efectuar el análisis a ese nivel de agregación se agrupan las distintas ramas industriales en estas cuatro categorías.¹⁶ La limitación básica de ese procedimiento proviene del hecho de que en la mayor parte de las ramas se producen bienes que pertenecen a distintas categorías funcionales. Con vistas a superar esta limitación se han clasificado los sectores, independiente-

¹⁵ Estos porcentajes han disminuido en los últimos años y ha aumentado la participación del Estado.

¹⁶ Una definición frecuentemente empleada es la siguiente: Bienes de consumo no duraderos: ramas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 39; bienes intermedios: ramas 27, 30, 31, 32, 33, 34, y bienes de consumo durable y de capital: 35, 36, 37, 38.

mente de la rama a que pertenecen, en esas cuatro categorías.¹⁷ Sin duda que esta clasificación *ad-hoc* es susceptible de mejorarse, pero se estima que constituye un avance respecto del método tradicional.¹⁸

En el Cuadro 4 se presenta la participación de las ET en las cuatro categorías (columna 1), la estructura productiva para el conjunto de la industria (columna 2), para la producción de las ET (columna 3) y para la de las empresas nacionales (columna 4).

CUADRO 4. Estructura productiva y participación de ET

	Participación de ET en la producción total (1) %	Distribución de la producción industrial tipo de bienes (2) %	Distribución de la producción industrial total por el tipo de bienes (3) %	Distribución de la producción industrial de ET por el tipo de bienes (4) %
Total	34.9	100	100	100
Consumo	30.2	39.3	34.0	42.2
Intermedio	32.1	39.7	36.4	41.4
Durable	61.5	10.8	19.1	6.4
Capital	35.9	10.2	10.4	10.0

FUENTE: *Idem*, cuadro 1.

Se observa en primer lugar el hecho básico de que las ET están presentes en un grado significativo en todas las categorías de bienes. Es decir, la dualidad de la estructura productiva a que se hacía referencia anteriormente cubre todo el aparato industrial.

La participación mayoritaria en el sector de "durables" constituye un factor importante a tener presente en virtud del elevado ritmo de expansión de la demanda de estos bienes, de las modificaciones que implica en la estructura de consumo de la población y de la importancia que sobre estas modificaciones ejercen los mecanismos de financiamiento del consumo de estos bienes.¹⁹

La limitada participación de los bienes de capital en la estructura productiva de México, revela el rezago relativo de este sector, inclusive respecto a otros países de América Latina. El hecho de que la participación de las ET no sea particularmente elevada, no debe interpretarse como indicador de desarrollo de las empresas nacionales de bienes de

¹⁷ Ver anexo 2.

¹⁸ En el anexo 3 se presenta la distribución de la producción de cada rama, en las cuatro categorías funcionales. Se observa, por ejemplo, que la rama maquinaria eléctrica, considerada como bienes de capital, incluye 9 % de bienes de consumo, 7 de bienes intermedios, 28 de durables y 56 de bienes de capital.

¹⁹ En el capítulo V se analizan los aspectos vinculados a la expansión del aparato industrial.

capital. Más bien refleja el hecho de que los equipos que se producen en el país son relativamente sencillos y las empresas nacionales están en condiciones de emprender su fabricación. Las ET, como consecuencia del reducido nivel de protección para la importación de estos bienes, de las franquicias tributarias y crediticias, y de las ventajas pecuarias que pueden obtener en la valoración de los equipos como parte de capital, no han considerado, aparentemente, como prioritarias las inversiones en este sector en México.

Para entrever la posición relativa de México en este aspecto, es útil comparar la ponderación de los bienes de capital en la estructura sectorial de la actividad productiva de las ET en distintos países. En el Cuadro 4 aparece esta comparación para las ET provenientes de Estados Unidos, utilizando como indicador el gasto en planta y equipo de las filiales en el sector de bienes de capital, respecto al gasto en planta y equipo total de las filiales en la industria manufacturera del país receptor. Se observa (Cuadro 5) que la ponderación de los bienes de

CUADRO 5. Participación del gasto en planta y equipo en el sector de bienes de capital respecto al gasto total en planta y equipo en la industria manufacturera del país receptor. Filiales de ET norteamericanas

	Periodo 1966-1972 anulado (%)	1972 (%)
Comunidad Económica Europea	40.1	43.1
Japón	45.0	62.5
Canadá	19.5	22.2
Argentina	27.1	35.4
Brasil	26.9	25.0
México	13.1	14.3
Resto de América Latina	6.6	8.6

FUENTE: Elaborado en base al *Survey of Current Business*, varios números.

capital en la actividad productiva de las ET en México es aproximadamente la mitad que en Argentina y Brasil y menos de un tercio de la que se constata en los países europeos y Japón. De estas cifras no necesariamente se desprendería el rezago relativo de este sector en México. Podría ocurrir que las empresas nacionales hubiesen asumido la responsabilidad de la expansión de este sector. Se observa, sin embargo (Cuadro 4, columnas 3 y 4) que la ponderación de los bienes de capital es igualmente reducida en la estructura productiva de las ET y en la de las empresas nacionales (10 %).

La presencia difundida de las ET en el conjunto de la actividad productiva, incluidos los bienes de consumo no durable, su preponderancia en los bienes de consumo durable y el rezago del sector de bienes de capital, incluso respecto a otros países de América Latina, constitu-

yen elementos básicos respecto a los cuales se ahondará en los capítulos siguientes.

El análisis efectuado hasta ahora, de la participación de las ET en la producción, no permite visualizar la capacidad de estas empresas para ejercer influencia en la orientación y dinamismo de la actividad industrial. Un primer paso para avanzar en esa dirección es la identificación de la posición relativa que las ET ocupan en los distintos sectores y ramas industriales. Se trata de establecer en qué medida las ET pertenecen al grupo de firmas que liderean los distintos sectores. Ese es el objetivo del punto siguiente:

2.2. Participación de las ET en el grupo de las empresas líderes

Las empresas más grandes de cada sector están, en general, en condiciones de ejercer una influencia mayor de lo que indicaría su participación en el mercado, a través de la introducción de nuevos productos, precios, publicidad y financiamiento. Por esta razón interesa analizar no sólo la participación de las ET en la producción sino también su incidencia en lo que se ha denominado el grupo de los establecimientos líderes de cada sector.

La metodología empleada es la siguiente: La Dirección General de Estadística elaboró una tabulación especial para este estudio, en que se presentan los nombres de las empresas cuyos establecimientos integran el grupo de los cuatro mayores de cada sector (cuatro dígitos), usando como indicador el volumen de producción.²⁰ Esa tabulación, combinada con la muestra de ET, permitió identificar el número de ET que pertenecen al grupo de empresas líderes de cada sector y posteriormente clasificar los sectores de acuerdo a ese criterio.²¹

En el Cuadro 6 se presenta la clasificación de los sectores de acuerdo al número de ET que pertenecen al grupo de los cuatro mayores establecimientos, así como la proporción de la producción que se genera en cada categoría. En 150 de los 230 sectores industriales hay por lo menos una ET en el grupo de los cuatro establecimientos líderes.

En el párrafo anterior se indicaba que la participación de las ET en la producción industrial de México alcanzaba un 35 % y ahora se observa (Cuadro 7) que prácticamente el 79 % de la producción industrial de México se genera en sectores en que a lo menos uno de los cuatro mayores establecimientos pertenecen a ET, y que un 55 % tiene su origen en sectores en que a lo menos dos de las mayores pertenecen a ET.

²⁰ Se escogieron los cuatro mayores establecimientos con vistas al análisis de concentración que se presenta a partir del capítulo II, y que permite efectuar algunas comparaciones internacionales. Los datos provienen del censo de 1970.

²¹ El censo utiliza como unidad productiva el establecimiento industrial y no la empresa. Por consiguiente, una empresa puede aparecer con establecimientos en varios sectores y, además, con varios establecimientos en un sector.

CUADRO 6. Distribución de los sectores según el número de ET incluidas en los cuatro mayores establecimientos

(México, 1970)

	4	3	2	1	0	Total
Número de sectores	23	42	43	42	80	230
Proporción de la producción total	17.5	21.2	16.4	23.6	21.3	100

FUENTE: *Idem*, cuadro 1.

Lo anterior, unido al supuesto de que las firmas mayores ejercen una función de liderazgo respecto a la expansión de la oferta industrial, indica la magnitud de la influencia potencial que pueden ejercer las ET establecidas en la industria de México.

Esta diferencia entre la participación relativa de las ET y su influencia potencial que derivan de su ubicación al interior del grupo de empresas que lideran los sectores, se visualiza más claramente aun a nivel de ramas industriales.

En el Cuadro 7 se presenta la proporción de la producción de cada rama que se genera en los sectores de acuerdo al número de ET entre los establecimientos líderes.

En la columna (7) aparece la proporción de la producción de la rama que se genera en sectores en que al menos una ET integra el grupo de establecimientos que lidera el sector. En la columna (9) se indica la participación de las ET en la producción total de la rama.

Los casos que merecen tal vez mayor atención por la importancia estratégica de los bienes involucrados son: la rama de productos alimenticios, donde la participación de las ET en la producción es de 21.5 % y sin embargo el 60 % de la producción se origina en sectores que incluyen ET en el grupo de las firmas líderes. En la rama química las cifras son 50.7 % para la participación relativa en la producción de la rama y 98 % para la proporción de la producción de la rama generada en sectores que incluyen una o más ET entre las firmas líderes. En la rama metálicas básicas los porcentajes son 46.6 y 100 %, respectivamente. En maquinaria no eléctrica se tiene 52.1 y 99 %. En maquinaria eléctrica 50.1 y 100 % y en material de transporte 64 y 95 %, respectivamente.

Llevando el análisis al nivel más agregado de las grandes categorías de bienes se observa (Cuadro 8) que 70.5 % de la producción de bienes de consumo, 80.9 de los bienes intermedios, 90.1 de los durables y 83.8 de los bienes de capital, se originan en sectores liderados al menos por una ET. Si se considera la parte de la producción que se genera en sectores en que a lo menos dos de los cuatro mayores establecimientos pertenecen a ET, se tiene para el total un porcentaje de 55 %,

CUADRO 7. Distribución de la producción industrial de acuerdo a la presencia de ET en el grupo de establecimientos líderes y a nivel de ramas industriales

	1970								
	4 % (1)	2 % (3)	3 % (2)	1 % (4)	0 % (5)	4+3+2 % (6)	4+3+2+1 % (7)	Total % (8)	% extranjeras en la producción de la rama (9)
Alimentos									
Bebidas									
Tabaco									
Textiles									
Calzado y prendas de vestir									
Madera y corcho									
Muebles y accesorios									
Celulosa y papel									
Editoriales e imprentas									
Cuero y piel									
Productos de hule									
Productos químicos									
Productos de petróleo y carbón									
Minerales no metálicos									
Metálicos básicos									
Productos metálicos									
Maquinaria no eléctrica									
Maquinaria eléctrica									
Material de transporte									
Manufacturas diversas									
Total	17.5	21.2	16.4	23.6	21.3	55.1	78.7	100	34.9

FUENTE: *Idem*, cuadro 1.

Los bienes de consumo 45, para los intermedios 50, para los durables 80 y 80 para los bienes de capital.

La presencia de ET en el grupo de las empresas "líderes" de cada sector adquiere mayor relevancia mientras más elevado sea el grado de concentración de los sectores y mientras más acentuadas las diferencias entre las características de las ET y de las firmas nacionales.

CUADRO 8. Distribución de la producción de acuerdo a la presencia de ET en el grupo de establecimientos líderes y a nivel de agregados funcionales

	Proporción de la producción generada en cada grupo de sectores					Total	Participación de ET en la producción total		
	4	3	2	1	0		4+3+2+1	4+3+2	
	Total	17.5	21.2	16.4	23.6		21.3	100	78.7
Consumo	19.0	13.0	12.7	25.8	29.5	100	70.5	44.7	30.2
Intermedio	15.2	17.7	16.9	31.1	19.1	100	80.9	49.8	32.1
Durable	21.1	48.0	19.7	7.3	3.9	100	96.1	88.8	61.5
Capital	16.4	32.8	25.7	3.5	16.2	100	83.8	80.3	35.9

En efecto, puede suponerse que en sectores competitivos caracterizados por gran número de empresas y donde las mayores representan una proporción reducida del mercado, pierde importancia el concepto de "liderazgo". Por otra parte, la constatación de que una fracción significativa de la producción industrial de México se genera en sectores en que las ET pertenecen al grupo de los cuatro mayores establecimientos, adquiere mayor significación en la medida en que se demuestre que presentan diferencias importantes respecto a las empresas nacionales. Esas diferencias tenderán a reforzar y explicar la influencia que les otorga el hecho de pertenecer al grupo de las empresas "líderes" del sector.

Antes de analizar estos dos aspectos, concentración y diferencias entre ET y empresas nacionales (capítulos II y III), se ha considerado necesario estudiar el grado de participación de las ET en la actividad industrial por medio de un tercer procedimiento que utiliza un indicador alternativo a la producción y emplea como unidad productiva básica la "empresa" en lugar del establecimiento industrial con el cual se trabaja en el censo.

3. LAS ET EN LAS QUINIENTAS MAYORES EMPRESAS DE MÉXICO

Se analiza la presencia de las ET, de las empresas privadas nacionales (EPN) y de las estatales (ET) en el grupo de las quinientas mayores empresas de México, concentrando la atención en la industria manu-

facturera, a la cual pertenecen doscientas noventa empresas de las quinientas mayores (1970). El indicador de tamaño es el capital social.²

Se observa (Cuadro 9) que en el conjunto de la industria manufacturera la participación de las ET supera a la de las empresas privadas

CUADRO 9. Participación ET, EPN y EE en las 290 mayores empresas industriales de México (Capital social, 1970)

Rama	ET (%)	EPN (%)	EE (%)	Total (%)
Alimentos	43.8	54.8	1.4	100
Bebidas	11.2	88.0		100
Tabaco	100			100
Textiles	8.6	74.6	16.7	100
Calzado ¹		100.0		100
Madera y caucho	32.6	46.6	20.8	100
Muebles		100.0		100
Celulosa y papel	35.2	49.1	15.7	100
Editoriales	29.8	44.6	25.6	100
Hule	79.7		20.3	100
Química	57.2	18.0	24.8	100
Derivados petróleo ²	100.0			100
Minerales no metálicos	16.2	83.8		100
Metálicos básicos	24.4	51.9	23.7	100
Productos metálicos	40.2	59.8		100
Maquinaria no eléctrica	87.1	12.9		100
Maquinaria eléctrica	81.9	17.1		100
Equipo transporte	69.6	6.8	23.6	100
Manuf. diversas	100.0			100
Total industria manuf.	45.4	41.8	12.8	100

¹ Incluye cuero.

² Se excluyó PEMEX para efectos de comparación con los datos censales.

FUENTE: Elaborado en base a "Las 500 mayores empresas mexicanas" suplemento de *Economía Mexicana 1970*; y lista de las empresas estatales de la Secretaría del Patrimonio Nacional; informes varios.

nacionales (45.4 y 41.8 %, respectivamente). En cuatro ramas, ninguna de las mayores empresas pertenece al sector privado nacional (tabaco, hule, derivados del petróleo y manufacturas diversas).²³ En las ramas maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, las empresas privadas

²² No obstante las objeciones que pueden formularse respecto a este indicador (heterogeneidad de los métodos contables) se estima que proporciona alguna referencia respecto al tamaño y gravitación financiera de las empresas.

²³ En tabaco ha disminuido la participación de ET y ha aumentado la del Estado. En derivados del petróleo no se incluye PEMEX.

nacionales representan menos del 20 % del capital social total. Las únicas ramas en que el capital privado nacional es predominante (más del 70 %), son bebidas, textiles, calzado, muebles y minerales no metálicos. Con excepción de esta última, se trata de las ramas normalmente denominadas como tradicionales. En este sentido es interesante anotar el hecho de que, en alimentos, asociada frecuentemente a la predominancia de empresas privadas nacionales, la participación de las ET en el grupo de las grandes empresas alcanza el 44.0 %.

Las empresas estatales aparecen en el conjunto de la industria con una participación de 13 %, muy superior a la que se observara al considerar el conjunto de las empresas (4.9 %) y concentrada en diez de las veinte ramas industriales.²⁴ De hecho, en tres ramas se concentra más del 75 % del capital social de las empresas del Estado incluidas en estas 290 más grandes empresas industriales: Metálicas básicas, química y equipo de transporte. En ninguna rama las empresas del Estado alcanzan el 25 % de participación.

Como referencia se ha comparado la participación relativa de las ET, privadas nacionales y estatales de la industria de México en 1970 con la situación observada para Brasil en 1968.²⁵ Se observa una notable similitud (Cuadro 10) en cuanto a la proporción de las tres categorías. Sin embargo, esta semejanza a nivel del conjunto de la industria manufacturera encubre algunas diferencias importantes.²⁶ Si bien la parti-

CUADRO 10. Participación relativa de las ET, EPN y EE en la industria manufacturera de México (1970) y Brasil (1968)

	ET		EPN		EE		Total	
	Núm. empresas	Participación	Núm. empresas	Participación	Núm. empresas	Participación	Núm. total	%
México	131	45.4 %	137	41.8 %	22	12.8 %	290	100
Brasil	116	46.1 %	254	42.4 %	6	11.5 %	376	100

FUENTE: México, *Idem*, cuadro 9 y Brasil, F. Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas*, CEPAL-IPEA, 1970.

²⁴ En los años siguientes la participación de las empresas estatales en el grupo de las mayores empresas industriales se incrementa a 13.3 % en 1971, 14.4 en 1972 y 19.2 en 1973. La participación de las ET se mantiene en aproximadamente 45 % en 1971 y 1972 y disminuye a 43 en 1973. La de las empresas privadas nacionales disminuye a 41 % en 1971, 40.8 en 1972 y 37.9 en 1973. Véase Anexo 4.

²⁵ Fernando Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas*, op. cit., Cuadro 6 adaptado para hacerlas comparables. Se excluyó petroleras y se reagruparon las ramas. En Brasil 376 de las 500 mayores empresas pertenecen a la industria manufacturera; en México, 290.

²⁶ En Anexo 4 se presenta la comparación a nivel de ramas industriales, Cuadro 1.

cipación de las EE es igualmente reducida en ambos países, en el caso de México ésta ofrece una mayor diversificación en términos sectoriales. En Brasil se concentra básicamente en la rama de metálicos básicos donde las EE alcanzan una participación de 52 % (24 en México). Las EPN en esta rama tienen una ponderación mayor en México (52 vs 24 % en Brasil). En las principales ramas productoras de bienes de capital (maquinaria no eléctrica y eléctrica) la participación de la EPN es significativamente mayor en Brasil (44 y 32 % comparado con 12.9 y 17.1 % en México).

En la rama textil en cambio la predominancia de las EPN es más importante en México (75 en México vs 56 % en Brasil).

En la rama equipo de transporte la diferencia básica radica en la presencia en México de EE. En esta rama el sector privado nacional es igualmente marginal en ambos países (8 en Brasil y 7 % en México).

Al considerar conjuntamente el número y participación de las distintas categorías de empresas, se desprende que la relación entre el tamaño promedio de las ET y las privadas nacionales es mucho mayor en Brasil que en México (en el conjunto de las 376 mayores empresas de Brasil y 290 de México). Aparentemente esto se explica por el hecho de que el tamaño promedio de las filiales de ET que actúan en Brasil es mayor que el de las que actúan en México, ya que no parece existir diferencias importantes entre el tamaño de las empresas privadas nacionales de ambos países.²⁷

Se ha destacado la notable semejanza en la participación relativa de las distintas categorías de empresas en el conjunto de la industria manufacturera de México y Brasil (en el ámbito de las mayores empresas industriales) y las diferencias significativas que existen respecto a la diversificación sectorial de las empresas estatales, la posición relativa de ET y EPN a nivel de algunas ramas y la relación entre los tamaños de las ET y las EPN en los dos países.

Esta comparación sucinta refleja en forma esquemática, por una parte, los rasgos comunes que caracterizan el proceso de expansión de las ET en dos países que han seguido un proceso de industrialización similar y, por otra, las diferencias que resultan de la proyección de este proceso sobre estructuras industriales distintas en su composición sectorial y en cuanto a la presencia y orientación de las empresas del Estado y del sector privado nacional. El desarrollo de esta comparación escapa a los objetivos del estudio, pero es útil disponer de alguna referencia proveniente de América Latina a la luz de la cual evaluar la magnitud de la presencia de las ET en la industria manufacturera de México.

²⁷ En el capítulo III se compara el tamaño promedio de las filiales en ambos países y se observa el mayor tamaño de las que actúan en Brasil. Por razones de tipo metodológico, se estima que esta comparación entre el tamaño promedio por el capital social, de las empresas privadas nacionales de ambos países, no debe considerarse como concluyente.

4. RESUMEN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

La pregunta que se intentaba responder era la determinación de la magnitud de la presencia de las ET en la industria manufacturera de México. Se abordó la pregunta desde el ángulo de la participación de la producción, su presencia en el grupo de los establecimientos líderes de cada sector y la incidencia de las ET en el grupo de las mayores empresas industriales de México.

En el Cuadro 11 se han reunido los resultados obtenidos, a nivel de rama industrial, por medio de los tres procedimientos empleados. Se concluye que en el conjunto de la industria manufacturera la participación de las ET en la producción ha alcanzado una magnitud significativa del orden del 40%. Esta participación se eleva al considerar la presencia de las ET en el grupo de las mayores empresas industriales donde su capital social representa el 45% del total. Tal vez el resultado más relevante, para efectos de la formulación de política, se refiere a la magnitud de la producción industrial que se genera en sectores "liderados" por ET. Se observa que un 79% de la producción industrial proviene de sectores en que al menos una ET integra el grupo de los establecimientos que "lideran" el sector (un 53% si se considera los sectores en que al menos dos ET pertenecen a los cuatro mayores establecimientos).

Estos resultados cuantitativos adquieren mayor significación cualitativa al considerar:

i) El hecho de que la presencia de las ET aparece difundida en el conjunto del aparato industrial. Aunque existen diferencias en la magnitud, su presencia es importante en los bienes de consumo, en los intermedios, en los durables y en los de capital (Cuadro 8). Es decir, las ET no constituyen un "enclave" en ciertas áreas de la estructura industrial, sino que se integran y pueden articularse a través del conjunto de relaciones intersectoriales que vinculan los bienes de consumo, los intermedios y los de capital. Sin embargo, un eslabón básico de esta cadena de relaciones intersectoriales, los bienes de capital, aparecen como el área rezagada. Esto obviamente reduce el efecto multiplicador interno de la expansión de este sistema industrial en que las ET constituyen un conjunto diversificado y articulado.

ii) Que esta presencia diversificada de las ET en el conjunto del sistema industrial aparece asociada a una relativa dualidad tecnológica. Las empresas privadas nacionales aparecen predominando casi exclusivamente en los sectores tecnológicamente menos evolucionados (con excepciones importantes en ciertos sectores de las ramas de minerales no metálicos y metálicos básicos).²⁸

iii) La escasa significación de la presencia de las empresas estatales en la estructura industrial. Este hecho, unido a la debilidad tecno-

²⁸ Ese aspecto se desarrolla en el capítulo II.

CUADRO 11. Participación de ET en la industria manufacturera de México. Comparación de resultados
Métodos alternativos

Rama	Participación ET en la producción total de la rama, % ¹		Participación en la producción de la rama de los sectores en los cuales los cuatro mayores establecimientos ²		Participación ET en el capital social. Total de las mayores empresas de la rama, % ³
	Muestra A	Estimación muestra B	i) a lo menos dos pertenecientes a ET	ii) a lo menos uno pertenece a ET	
Alimentos	21.5	22.6	38.1	59.6	43.8
Bebidas	30.0	31.0	7.2	89.7	11.2
Tabaco	96.8	96.8	99.9	100.0	100.0
Textiles	15.3	19.6	13.9	62.7	8.6
Calzado	6.2	7.0	3.9	19.7	—
Madera y corcho	7.9	7.9	—	36.5	32.6
Muebles	3.8	3.8	—	69.7	—
Celulosa y papel	32.9	33.9	55.1	92.8	35.2
Editoriales	7.9	21.5	—	97.3	29.8
Cuero y piel	31.7	31.7	—	25.3	—
Hule	63.9	74.1	88.5	88.5	79.7
Química	50.7	57.4	85.4	97.4	57.2
Derivados del petróleo	48.7	54.5	92.8	92.8	100.0
Minerales no metálicos	20.8	29.0	40.7	68.0	16.2
Metálicos básicos	46.6	49.4	65.1	100.0	24.4
Productos metálicos	20.6	27.4	55.0	73.0	40.2
Maquinaria no eléctrica	52.1	60.3	85.4	99.1	87.1
Maquinaria eléctrica	50.1	68.6	95.2	100.0	81.9
Equipo de transporte	64.0	64.7	94.5	94.5	69.6
Manufacturas diversas	33.1	38.0	48.9	70.2	100.0
Total	34.9	39.3	53.1	78.7	45.4

lógica relativa de las empresas privadas nacionales termina de configurar el marco en el cual se ha desarrollado el proceso de expansión de las ET, alcanzando los niveles de participación señalados anteriormente.

La respuesta obtenida para esta primera interrogante, magnitud de la presencia y liderazgo ejercido por las ET, conduce a reafirmar la idea que la formulación de una política respecto a las ET es inseparable y constituye un aspecto básico de la formulación de la política industrial.

La necesidad de avanzar en la comprensión del funcionamiento del sistema industrial y del papel que en él desempeñan las ET conduce a plantearse una segunda interrogante: ¿cuál es la relación que existe entre la estructura de los mercados y la presencia de las ET? Ese es el tema que se aborda en el capítulo siguiente.

II. LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y LA PRESENCIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivos y fundamentos

ESTE capítulo tiene por objeto analizar el grado de concentración de la industria manufacturera de México y su relación con la presencia de ET. Se establecen algunas comparaciones internacionales, que permiten evaluar la posición relativa de México en lo que a este aspecto se refiere.

La necesidad de efectuar este análisis empírico se fundamenta en la idea de que la estructura de los mercados constituye uno de los factores determinantes para explicar las diferencias de comportamiento entre las empresas y las modificaciones que experimenta la estructura industrial a medida que se expande.¹

Específicamente, puede esperarse que las tasas de rentabilidad de las empresas líderes en los sectores de alta concentración sean más elevadas que en los competitivos, lo cual se traducirá en mayor capacidad de expansión, dentro del sector original o en otros sectores por la vía de la diversificación. En los sectores de bienes de consumo más concentrados, los márgenes de utilidad permitirán destinar recursos importantes para actuar sobre la estructura de la demanda (publicidad, financiamiento, diferenciación de productos) con vistas a sostener las tasas de crecimiento de su mercado. Esas tasas más elevadas de rentabilidad características de los sectores más concentrados implicarán de hecho una transferencia de ingresos desde los consumidores hacia las empresas. Además, tenderá a producirse una canalización de recursos financieros en favor de esos sectores más concentrados caracterizados por márgenes elevados de utilidad y ritmo más rápido de expansión. La obtención de tasas elevadas de rentabilidad en mercados concentrados y protegidos de la competencia externa puede des-

¹ Sobre la gestación, estabilidad e influencia de las estructuras oligopólicas sobre el comportamiento de las empresas véase J. S. M. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956; P. S. Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Harvard University Press, Cambridge, 1962; F. Modigliani, "New Developments on the oligopoly front", *The Journal of Political Economy*, 1958. Sobre las vinculaciones entre la presencia de estructuras oligopólicas y la expansión global en economías avanzadas véase J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford, 1952; sobre su efecto en economías semiindustrializadas, M. Merhav, "Technological Dependence, Monopoly and Growth", Pergamon Press, 1969; M. C. Tavares, *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*, CIDE, Brasil, 1974; Celso Furtado, *O Mito do Desenvolvimento Economico*, Ed. Paz e Terra, Brasil, 1974, y respecto a la vinculación entre la expansión de las ET y las estructuras oligopólicas véase R. Caves y F. Knickerbroker, *op. cit.*