



**Universidad Nacional Autónoma de México**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**EL PROCESO DE DESARROLLO Y EL  
DE INDUSTRIALIZACION:  
EL CASO DE MEXICO**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE**

**LICENCIADO EN ECONOMIA**

**P R E S E N T A**

**JORGE JESUS IZQUIERDO RODRIGUEZ**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE GENERAL

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. NATURALEZA DEL SUBDESARROLLO	3
1. Causas internas	3
2. Causas históricas	4
A - El marco general	4
B - Secuencia del proceso de desarrollo y subdesarrollo	6
C - Diferencias históricas entre países subdesarrollados y desarrollados	8
II. PRINCIPALES RELACIONES ENTRE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO	11
1. Instrumentos y objetivos en el proceso de industrialización	11
2. Aspectos cualitativos y cuantitativos de la industrialización	15
A - Aspectos cualitativos	15
B - Aspectos cuantitativos	16
3. Posibilidades de financiamiento industrial	20
III. ATENCION SECTORIAL PARA LA INDUSTRIALIZACION	24
1. La cuestión de las prioridades	24

	<u>Página</u>
2. Los sectores agrícola e industrial	26
A - El sector agrícola	27
B - El sector industrial	37
C - La solución de compromiso	51
3. La relación de intercambio	58
IV. LOS FACTORES PRODUCTIVOS EN LA INDUSTRIALIZACION	64
1. Recursos naturales	64
2. Mano de obra	67
3. Acervo de capital y fondos de inversión	73
V. ALTERNATIVAS TECNOLOGICAS PARA LA INDUSTRIALIZACION	82
1. Intensidad de mano de obra contra intensidad de capital	82
2. Conflicto entre intensidad de mano de obra e intensidad de capital	88
3. Proceso de selección y viabilidad tecnológica	92
4. Las economías de escala	106
VI. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA DEMANDA	112
1. Distribución del ingreso	113
2. Sustitución de importaciones	117
3. Incremento de la exportación	122
VII. ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO	126
1. Introducción	126

iii.

	<u>Página</u>
2. Promoción a la industrialización	133
A - La política fiscal	143
B - El financiamiento de la industrialización	157
a) Las fuentes nacionales	158
b) Recursos externos	169
i) Su contribución al producto	173
ii) Contribución a la formación bruta de capital fijo	179
iii) El impacto de las empresas ex- tranjeras en la balanza de pa- gos	182
3. Comportamiento del sector industrial por ramas	189
4. El sector externo	211
VII L CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	230
APENDICE ESTADISTICO	239
BIBLIOGRAFIA	282

## INTRODUCCION

Pocas de las cuestiones estudiadas por la ciencia económica han sido tan debatidas en los últimos años como las referentes a los problemas del desarrollo económico; ello es explicable si consideramos, principalmente, que el acelerado crecimiento de la población en el mundo no ha sido acompañado por incrementos correspondientes en el monto del producto y la productividad y que, éstos, no sólo están mal repartidos a nivel global, sino dentro de los diferentes países. Tales hechos se reflejan en los bajos niveles de vida que sufre la mayor parte de la población mundial. Adicionalmente, estudios recientes han puesto en duda la disponibilidad, a corto plazo, de suficientes recursos para alimentar al mundo.

Ante tales problemas, encontramos que los enfoques económicos diseñados para estudiarlos no han variado nada más en lo que se refiere a los instrumentos propuestos para atacarlos, sino, inclusive, en cuanto a la concepción de la esencia del problema mismo; a la vez, el propio lenguaje debido al uso que se le ha dado no ofrece una significación universal, pues se le utiliza indistintamente por unos y otros autores para definir, con los mismos conceptos, diversos fenómenos. Por ejemplo, tenemos que cuando algunos especialistas se refieren a la necesidad de elevar el nivel de vida de la gente como objetivo del desarrollo, están siempre implicando como nivel óptimo el de los habitantes

de los países capitalistas más avanzados, el cual es considerado por otros autores, además de una meta imposible de alcanzar, un desperdicio en la utilización de recursos productivos disponibles.

La finalidad de este trabajo es ordenar algunos de los puntos de vista significativos sobre el tema para, en lo posible, contribuir al esclarecimiento de los problemas del desarrollo, cuando menos en las cuestiones referidas a sus objetivos y a los instrumentos con que es necesario contar y combinar adecuadamente para alcanzarlos; en lo particular, se revisará el papel que desempeña la industrialización en el proceso de acumulación y distribución de riqueza. Ambas cuestiones permitirán enmarcar la problemática nacional en un contexto que facilite su apreciación y discusión; de tal forma que, al menos, se distingan los obstáculos principales y más urgentes de eliminar para impedir que disminuya el crecimiento económico y se identifiquen distintas alternativas para superarlos.

## 1. NATURALEZA DEL SUBDESARROLLO

Lo primero que observaremos son las diversas teorías elaboradas sobre las causas y naturaleza del subdesarrollo.

En una primera aproximación, para analizarlas se pueden formar dos grupos de ellas: por un lado las que se sustentan en la idea de que el subdesarrollo es consecuencia de condiciones estrictamente internas de las áreas donde ocurre; es decir, lo entienden como un fenómeno desconectado del desarrollo del mundo, integralmente concebido; por otro lado y contrastando con el anterior, tenemos el de las teorías cuyo común denominador consiste en que entienden al subdesarrollo como un evento histórico que, para comprenderse, no puede estudiarse aisladamente, sino como parte de un proceso general que incluye la producción y distribución de bienes y servicios a nivel mundial.

### 1. Causas internas

La mayoría de las del primer grupo han centrado sus observaciones, derivando conclusiones generales, en cuestión específicas tales como clima, raza, religión, hábitos, carencia o presencia de iniciativa individual, espíritu de empresa, etc. Otras han prestado especial atención, acentuando su relevancia, a las circunstancias interconectadas que dan lugar a un proceso al que Gunnar Myrdal ha llamado de

causación circular acumulativa del subdesarrollo, situando la causa que pone en movimiento dicho proceso en la incapacidad de los gobiernos, a los que llama "blandos", para modificar la dirección del proceso acumulativo hacia uno de verdadero desarrollo; desde el punto de vista de este autor, el desarrollo, por lo tanto, se convierte en un problema político derivado de la falta de fuerza, habilidad, o deseos del gobierno para desatar el primer impulso que ponga en marcha un proceso acumulativo de desarrollo económico.

Finalmente, entre las teorías que mantienen que las causas del subdesarrollo son internas, están las que genéricamente podrían llamarse dualistas simples, organizadas en torno a la idea de que el subdesarrollo deriva de la persistencia de estructuras feudales o "tradicionales" en coexistencia con sectores o estructuras capitalistas avanzados. Estas teorías suponen que tales sectores, a la larga, absorberán a los primeros, eliminando así el subdesarrollo.

## 2. Causas históricas

### A. El marco general

El grupo de teorías que intenta explicar el fenómeno, ubicándolo en su contexto histórico, es decir en el proceso de desarrollo económico mundial, basa su análisis, fundamentalmente, en la observación de las tendencias generales que rigen el proceso de desarrollo capitalista.

A continuación se describirán brevemente, algunas de las características de tales tendencias. El motor del proceso productivo es la ganancia, pues la perspectiva de ella hace que los propietarios de los medios de producción activen éstos, contraten asalariados e inicien la producción, lo cual sería el inicio de la circulación dinero-mercancía-dinero incrementado: D-M-D'. La naturaleza competitiva de la sociedad capitalista genera dentro de este circuito un proceso de acumulación de capital. Su fuente esencial es la expropiación y apropiación de la plusvalía generada por la fuerza de trabajo realizada por el capital. Además, e íntimamente relacionados con la acumulación se tienen los procesos de concentración y centralización del capital. Este último muestra gran dinamismo.

P. Patnaik <sup>1/</sup> señala que cuando el proceso de acumulación capitalista adquiere "momentum", aparecen dos tendencias principales dentro del sistema:

- i) Se crea una población relativamente excedente, la cual, para que el proceso de acumulación de capital continúe, no puede descender de cierto mínimo; dicho exceso relativo de población aparece lo

---

<sup>1/</sup> P. Patnaik, "The Political Economy of Underdevelopment". Bulletin of the Conference of Socialist Economists". Primavera 1972. Londres, Inglaterra.

mismo en las áreas donde se inicia el proceso de acumulación que en donde ello no ocurre; la creada en las áreas capitalizadas es la más importante para el proceso, pues ni el factor capital ni el factor fuerza de trabajo son perfectamente intercambiables.

- ii) El capital tiende a concentrarse geográficamente en algunas áreas, pues debido a la presencia de economías externas -en su más amplia connotación - y por las conveniencias de la cercanía al mercado, la acumulación de capital tiende, "ceteris paribus", a absorber capital adicional de la misma área.

Este marco general permite ubicar la secuencia histórica del desarrollo capitalista; es decir el proceso de desarrollo y subdesarrollo.

#### B. Secuencia del proceso de desarrollo y subdesarrollo

La acumulación originaria de capital durante la expansión del capitalismo comercial en el mundo durante los siglos XVI y XVII fue de gran significación. El Colonialismo inicia la exacción de riqueza generada mediante la sobre explotación de la fuerza de trabajo y los recursos naturales en las áreas atrasadas transfiriéndola a las zonas metropolitanas. Ello constituyó una de las cuestiones cruciales para el proceso de acumulación originaria de capital.

En el sentido técnico, la manera exagerada de explotación de los recur-

sos productivos, debe inscribirse como parte de un proceso más general, definido por una desfavorable división internacional del trabajo para las zonas atrasadas; ésta, se vió reflejada en un intercambio desigual mediante el cual se lleva a cabo la exacción de excedente por parte de las metrópolis. Tal forma de intercambio se afianza con la consolidación del capitalismo industrial y, aunque una buena parte de las colonias logran su independencia política durante el Siglo XIX, quedan enmarcadas en el sistema productivo mundial. Se observa que las relaciones de producción capitalistas penetran todas las áreas atrasadas; sin embargo, cuando se consideran países particulares, dichas relaciones de producción se establecen en unas cuantas zonas específicas, evidentemente sin dejar de influir en el resto de los mismos.

Al respecto, se puede mencionar, entre otros, el caso de las plantaciones agrícolas que eran las unidades productoras más dinámicas en diversos países de América Latina. El volumen de producción en ellas y, por tanto, su expansión, dependía totalmente de factores externos; el comportamiento de la demanda externa guía el sector dinámico de las economías periféricas. En resumen, se puede afirmar que la economía mundial capitalista, desde su arranque, quedó integrada por países productores de bienes primarios-agrícolas y mineros principalmente y países especializados en producción bienes con un mayor valor agregado -principalmente industriales-.

C. Diferencias históricas entre países subdesarrollados y desarrollados.

No obstante lo apuntado en el apartado anterior, la mayor parte de las teorías que dicen analizar los problemas del desarrollo económico, comúnmente suponen que todas las naciones ricas y pobres, alguna vez padecieron un grado de pobreza y un estado de subdesarrollo, equivalentes. Ello, a pesar de que las investigaciones de S. Kuznets han revelado que "los niveles actuales de producto per-cápita en los países subdesarrollados son mucho más bajos en comparación con los observados en los países desarrollados en su fase pre-industrial"<sup>2/</sup>.

Entre los autores que con mayor vehemencia han negado todo pasado a los países subdesarrollados se cuenta W. W. Rostow<sup>3/</sup> quien divide el desarrollo en cinco etapas, sin explicar, con mediana claridad siquiera, la relación de continuidad entre ellas. El único mensaje directo y claro consiste que la mayor parte de los países pobres están en la etapa de la "sociedad tradicional" y que el desarrollo ocurrirá gracias al esfuerzo interno, sin verse afectado por cuestiones tan generales como la economía internacional.<sup>4/</sup>

---

<sup>2/</sup> Simon Kuznets. *Modern Economic Growth-Rate, Structure and Spread*. Yale University Press. Londres, Inglaterra. 1972. p. 393.

<sup>3/</sup> Walt W. Rostow. *Las Etapas del Crecimiento Económico: Un Manifiesto no Comunista*. Fondo de Cultura Económica. México, 1964.

<sup>4/</sup> Para crítica objetiva del trabajo de Rostow se puede consultar a P.A. Baran y E. Hobsbawm. *Las Etapas del Crecimiento Económico*. Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. México, 1965.

Se pueden señalar dos cuestiones esenciales que distinguen la situación de los países hoy subdesarrollados de la de los desarrollados en la etapa previa al inicio de su industrialización.

La primera de ellas, es la propia existencia de países industrializados. Esto significa que los productos industriales de los países subdesarrollados cuentan con mercados radicalmente diferentes a los que enfrentaron los de países que se industrializaban en el Siglo XIX; además, la naturaleza de la competencia mundial, y la estructura comercial y financiera en el mundo imponen diferencias a las oportunidades de industrialización y no se desconoce que el "quantum" técnico actual es inconmesurablemente mayor que el del Siglo XIX. Adicionalmente, la tecnología industrial es absolutamente más avanzada que en sus primeras etapas, y, relativamente, más sofisticada en comparación con la tecnología en uso en los países no industrializados.

La segunda cuestión consiste en que la tasa actual de crecimiento de la población de los países no industriales es muchas veces mayor a la europea durante el Siglo XIX. Indudablemente, ello modifica la significación social y política de las actividades económicas tendientes a acelerar el desarrollo.

La situación descrita, en especial la relativa a que los países que desde

el inicio del capitalismo se especializaron en la producción de alimentos e insumos agrícolas y mineros son los que se rezagaron, ha generado el supuesto de que una de las alternativas a seguir para abandonar el subdesarrollo, tal vez la única, sea la industrialización de dichos países; más aún, algunos autores hasta convierten en sinónimos los términos desarrollo e industrialización. En seguida nos ocuparemos de investigar el significado de ésta, y la posibilidad que tienen los países subdesarrollados de, a través de ella, involucrarse en un proceso de desarrollo económico dinámico y autosostenido; implicando, como su principal objetivo, la elevación del nivel de vida de la población. Todo ello, sin abstraer el análisis del marco histórico del desarrollo capitalista.

## II. PRINCIPALES RELACIONES ENTRE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO.

La industrialización siempre ha acompañado al desarrollo económico, como parte del proceso o como resultado del mismo. Comúnmente es considerada como un conjunto de políticas muy importante, el cual, al implantarse, conseguirá que el desarrollo económico ocurra. No obstante, hay que tener cuidado y no confundir los conceptos, pues mientras que nadie se opone, cuando menos abiertamente, al desarrollo, si hay quienes están en contra de ciertos planes de industrialización inmediata en países subdesarrollados.

### I. Instrumentos y objetivos en el proceso de industrialización

Si se acepta que la industrialización contribuye, cuando menos a corto plazo, a acelerar el proceso de desarrollo económico; para adecuar los medios a activar es necesario determinar la tasa a la que debe crecer el sector industrial y, consecuentemente, las de los demás que conjuntan la actividad económica. El análisis de esta cuestión, implica el examen de aspectos referentes a la parte del monto total de la inversión que debe dirigirse al sector industrial; al origen de éste tanto en lo que se refiere a si debe ser estatal o privada, como en lo que toca al tipo de financiamiento -interno o externo- que es menester utilizar.

Lo anterior sería imposible si no se precisan objetivos globales, regionales y sectoriales a la actividad productiva. El alcanzarlos dependerá de la posibilidad de superar los obstáculos que el propio proceso lleva implícito. Para fijarlos, es indispensable considerar cuestiones como las siguientes: el monto y calidad de factores de producción disponibles en los países subdesarrollados y, hasta qué punto, se adaptan a las políticas de industrialización aparentemente más deseables; si no se adaptan, la factibilidad de solventar deficiencias particulares; la escala de producción que la tecnología moderna define como óptima; las técnicas de producción más apropiadas para la dotación de recursos y necesidades de crecimiento de los países subdesarrollados. Estas cuestiones condicionan el crecimiento industrial del lado de la oferta. Por el de la demanda, los problemas a examinar son la dimensión de los mercados en los países subdesarrollados y el papel de la producción sustitutiva de importaciones y de la demanda de exportaciones, en la formación y ampliación de mercados para un sector industrial en crecimiento.

Alguien tiene que asumir la responsabilidad de estudiar lo anterior, de fijar los objetivos y los medios disponibles, de precisar la manera en la que ambos deben adecuarse. En casi todos los países, desarrollados o no, esta es una tarea de sus respectivos gobiernos. Ellos deben, de acuerdo con los fines establecidos, realizar una asignación de los recursos disponibles entre los distintos sectores. El gobierno tendrá que definir también el papel de las empresas pública y privada, el orden de prioridades a seguir

en los casos de las políticas fiscal, monetaria e industrial; el trato que debe dársele a la inversión extranjera directa; el grado de dependencia en el crédito externo; el grado y la forma de protección de la empresa nacional; la atención a la planificación y entrenamiento de la fuerza de trabajo industrial y el tono de las relaciones internacionales, tanto hacia países desarrollados como subdesarrollados.

Estos son los medios para conseguir los objetivos. Cabe advertir que las más de las veces se tiende a dar una gran importancia al estudio de ellos; pasando por alto, lamentablemente, un análisis más cercano del proceso por medio del cual se determinan los objetivos y de la relación entre éstos y los instrumentos. Para alcanzar aquellos y para el mismo proceso de fijarlos, es necesario un cierto grado de planificación económica. En este aspecto conviene no olvidar que "el éxito de la planificación nacional depende no sólo de su capacidad para alcanzar las metas articuladas con un mayor grado de éxito que el que lograría la actividad no planificada; también depende de su capacidad para formular estas metas en forma tal que expresen las aspiraciones de las personas a través de cuyos esfuerzos se realiza el plan" <sup>5/</sup>.

---

<sup>5/</sup> K. B. Griffin y J.L. Enos. La planificación en el desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México, 1976. pág. 50.

Reconociendo la importancia de que las metas reflejen la voluntad mayoritaria, habrá que conocer el procedimiento social de donde emanan. Griffin y Enos, aclaran esta cuestión. "Los grupos de intereses, compitiendo entre sí, logran una mayor o menor aceptación de sus objetivos. El campo en el cual se libra la batalla puede ser un parlamento, si la sociedad tiene una forma de gobierno democrática; un consejo, si tiene una forma corporativista; un presidium, si está dirigida por un solo partido; una junta, si tiene una dictadura militar; o una clase, si está dirigida por una oligarquía".<sup>6/</sup> Tenemos pues, que los objetivos son el resultado de un proceso de negociación social, y que la sociedad, en su conjunto, tendrá menos obstáculos para alcanzarlos cuanto más reflejen la relación de poder entre los distintos grupos participantes en esa negociación.

Finalmente, vale advertir que con cierta frecuencia, al determinar los objetivos a corto plazo, por motivos políticos, se piensa más en la espectacularidad de las obras y en el prestigio de los gobernantes, y no se considera que esas mismas cuestiones, al lograrse, pueden convertirse en obstáculo para un futuro crecimiento.

---

<sup>6/</sup> Ibid, p. 51-2

## 2. Aspectos cualitativos y cuantitativos de la industrialización

### A. Aspectos cualitativos

Es imposible construir una definición precisa de industrialización. La esencia cualitativa contenida en el fenómeno, impide una medición exacta del cambio en las variables sociales relevantes en el proceso. Este, no cabe duda, provocará grandes cambios políticos y sociales, que serán más obvios, entre más agrícolas sean los países donde ocurran. No es ocioso recordar lo que sucedió en los países europeos a consecuencia de la revolución industrial. Entre otras cosas, nada menos se estructuraron nuevas clases sociales: la de los trabajadores industriales y la de los empresarios. Los escritores del Siglo XIX, al relatar su medio ambiente, nos reseñan una vida urbana congestionada, rodeada de fealdad, incomodidad física y pobreza.

Parece ser que la vida contemporánea en una buena parte de ciudades ubicadas en países subdesarrollados, no es muy diferente a la esbozada arriba, correspondiente a la de los países desarrollados durante el Siglo pasado. Sin embargo, mientras que ésta correspondió a cierta tasa de crecimiento de la producción industrial, muchos de los cambios en aquellas, se adelantaron a las transformaciones económicas que los habían

generado en Europa.<sup>7/</sup> Hirschman, refiriéndose principalmente a lo acontecido en América Latina nos dice: "se esperaba que la industrialización cambiara el orden social y lo único que hizo fue ofrecer manufacturas".<sup>8/</sup>

En cualquier caso, si se toma como indicador el patrón de creación de nuevos trabajos en relación de la oferta de mano de obra, es posible afirmar que la industrialización, tal como ha sido llevada a cabo en muchos de los países subdesarrollados, no ha sido exitosa. Este hecho, combinado con el rápido crecimiento de la población y con los éxodos rurales hacia las ciudades, ha propiciado la aparición de una clase de trabajadores industriales privilegiada, formada con los pocos afortunados que consiguieron ocupación en ese sector.

#### B. Aspectos cuantitativos

Ahora bien, y sin olvidar las dificultades cualitativas ya señaladas para definir la industrialización, es indispensable trazar un marco cuantitativo, seguramente incompleto, al cual referir el análisis del proceso.

Antes de iniciar el estudio de aquellos indicadores cuantitativos considerados relativamente adecuados, debe señalarse la posibilidad de

---

<sup>7/</sup> Albert Hirschman, *A Bias for Hope*, Yale University Press, New Haven, Estados Unidos, 1971.

<sup>8/</sup> *Ibid.*, p. 123.

que los propios indicadores de este tipo, conduzcan a apreciaciones incorrectas debido a fallas en los sistemas de recolección de la información en que se basan, o a que derivan de distintas definiciones teóricas de acuerdo a diferentes países, o bien a que están diseñados con el propósito específico de inducir a interpretaciones erróneas. <sup>9/</sup>

El indicador más usado por los economistas es el producto interno bruto; para reconocer a un país como industrializado, generalmente determinan que una parte mínima de éste debe provenir del sector industrial. Ello, además de presentar problemas como los derivados de malos sistemas de recolección de información y cálculo de indicadores, presenta el de definir que será considerado como sector industrial.

Kuznets por ejemplo propone como integrantes del sector industrial, la minería, manufacturas, construcción, luz y fuerza, transportes y comunicaciones. En México, dentro del sector industrial se consideran las actividades extractivas, de transformación, construcción y electricidad, dejando las de comunicaciones y transportes en el sector servicios. Más adelante, al referirse a su clasificación, el autor aclara: "En algunas otras clasificaciones amplias, la minería se combina con la agricultura sobre la base de que se trata también de una

---

<sup>9/</sup> Ver S. Kuznets, Op. Cit., p. 21-24.

actividad extractiva primaria" <sup>10/</sup>. Sin embargo, para incluirla dentro del sector industrial argumenta que "ha preferido incluirla en el sector industrial debido a la gran escala de su unidad productiva, su cercana conexión con las actividades manufactureras, y la tendencia distinta de la proporción en que participan producto y recursos" <sup>11/</sup>. Si se acepta esta definición del sector industrial, todavía se tiene el problema de definir cuál sería la proporción mínima de tal sector dentro del PIB. Sutcliffe, tan convencionalmente como cualquiera, sugiere un mínimo de 30%. <sup>12/</sup>

Este cálculo todavía es insuficiente para tomarlo como punto de partida en el juicio de si un país es o no industrializado. Podría darse el caso de un sector manufacturero muy pequeño, junto con un extractivo muy grande -Venezuela y Kuwait- de tal manera que estas actividades constituyan un enclave altamente tecnificado en una área de gran atraso industrial. Así, aunque el porcentaje del PIB de ambos países representado por el sector industrial corresponda al de algún país industrializado -Suecia- no se puede hablar de un grado semejante de avance industrial. Entonces hay que buscar criterios adicionales, más adecuados, para precisar mejor el estado de la estructura productiva.

---

<sup>10/</sup> Ibid., p. 87

<sup>11/</sup> Ibid., p. 87

<sup>12/</sup> R. B. Sutcliffe, *Industry and Underdevelopment*, Addison-Wesley Publishing Company, España, 1971, p. 17.

Para evitar proponer indicadores tan amplios que permitan incluir países con características específicas como las que se apuntaron en el párrafo anterior, es conveniente determinar una proporción mínima de las manufacturas dentro del total industrial. De nuevo, Sutcliffe propone, convencionalmente, que un 60% podría ser apropiado.<sup>13/</sup> Estos dos indicadores necesitan de un tercero para completar la imagen de un país industrializado.

Dado que es factible encontrar un aparato productivo, cuyo sector industrial, y de éste las manufacturas, sea suficientemente grande, pero que, al mismo tiempo, sólo ocupe una porción muy pequeña de la población; es factible que la prominencia de tal sector sea más aparente que real, pues, tal vez, se deriva tanto de que la productividad como el monto del producto en el resto de la economía son muy pequeños. De aquí se desprende la necesidad de un tercer criterio que complemente los anteriores. Este puede ser el que un mínimo de la población económicamente activa, digamos el 15% del total, deba estar ocupada en la actividad industrial; así, al considerar industrializado a un país con base en los tres indicadores, aseguramos también que una buena parte de su población es afectada por la existencia del sector industrial.

Se cuenta pues con una base múltiple de comparación, donde fijando los mínimos de las tres variables, se tiene una idea del grado de indus-

---

13/ Ibid., p. 17.

trialización en cualquier país. Dichas variables, además de reflejar simples cambios cuantitativos en el nivel del producto o del ingreso reflejan, con bastante claridad, cambios cualitativos estructurales. Sin embargo y obvio es decirlo, no existe ningún límite cuantitativo que, al superarse, determine una nueva investidura cualitativa para cualquier país.

### 3. Posibilidades de financiamiento industrial

El crecimiento de la producción industrial requiere de la inversión. Esta puede ser financiada mediante los siguientes tres caminos: desde dentro del mismo sector industrial; mediante excedentes generados en otros sectores de la economía; y desde el exterior. Sin duda, en todos los procesos de industrialización una parte de la inversión industrial ha provenido del propio sector, pero esa, al principio, no puede ser muy grande debido a que el mismo sector industrial es pequeño. Evidentemente, el volumen del financiamiento industrial generado en el sector podría ser mayor entre menores sean los salarios pagados en éste, en relación de las ganancias. No obstante, y de gran importancia es precisar, una alta tasa de ganancia no es suficiente para garantizar una elevada inversión industrial; como se estudiará más adelante, el que ella ocurra depende de distintos factores, los que habrán de ser combinados adecuadamente para movilizar los fondos.

La Inversión industrial puede ser financiada por otros sectores de la economía; entre ellos, quizá el más importante sea el agrícola. La

transferencia de recursos se puede llevar a cabo de maneras diversas: voluntaria- los agricultores o terratenientes simplemente trasladan recursos generados en el sector-; mediante impuestos mayores a los agricultores; a través del establecimiento de una relación de intercambio desfavorable a éstos- es decir, si los salarios reales permanecen constantes, la parte del ingreso total correspondiente a los salarios disminuirá, pues, los bienes en los que se transforman la mayor parte de ellos son los provenientes del sector agrícola cuyos precios bajarán en relación a los industriales. Entonces es posible que la inversión se realice financiada por fondos provenientes del excedente creciente en el sector industrial-; finalmente, el excedente puede ser arrebatado mediante la fuerza.

La alternativa o las alternativas seleccionadas dentro de la gama reseñada, depende, en gran medida de las suposiciones sobre la productividad agrícola durante el proceso de industrialización. La situación óptima sería en la que coincidiera una mayor productividad con el deseo de canalizar los excedentes a la industria. En principio, el crecimiento de la productividad agrícola hará más sencillo el modificar la relación de intercambio en contra del sector rural. No obstante, no hay que olvidar que una modificación de la relación de intercambio en contra de la agricultura podría ocasionar una respuesta negativa por parte de los agricultores, mediante el expediente de negarse a comercializar su producción. Históricamente, hay ejemplos de incendios de cosechas

y destrucción de animales cuando se han intentado utilizar sistemas francamente desventajosos para los campesinos.

La peor situación imaginable para la industrialización, considerando sólo fuentes internas de financiamiento, es cuando, debido a la escasez de alimentos, la relación de intercambio favorece a la agricultura sin que ello signifique un incremento medible en la productividad rural y, consecuentemente, sin que aumente gran cosa el excedente comercializado.

La tercera fuente para financiar la industrialización la constituye el resto del mundo. Este financiamiento puede ser voluntario: inversión extranjera directa, préstamos del exterior, ayuda internacional-, o puede ser resultado del saqueo o la expropiación.

Al respecto tenemos como unos cuantos ejemplos históricos el saqueo español en latinoamérica; el pillaje portugués y holandés en Indonesia; las ganancias francesas provenientes del comercio de esclavos y las depredaciones británicas en la India. 'Verdaderamente, dice Baran, cualquiera que haya sido el incremento fraccional del ingreso nacional de Europa Occidental derivado de sus operaciones de ultramar, multiplicaron el excedente económico a su disposición. Lo que es más, el incremento del excedente económico apareció en forma concentrada inmediatamente y llegó, mayormente, a manos de los capitalistas, quienes pu-

dieron usarlo para propósitos de inversión" <sup>14/</sup>.

Parece ser que esta fuente de financiamiento no está a disposición de ninguno de los países subdesarrollados actualmente. "Quiero creer que ninguno de ellos podría desarrollarse a costa de otros pueblos y que la explotación de un pueblo por otro ha dejado de ser, definitivamente la forma de lograr más altos niveles de actividad económica" <sup>15/</sup>.

Sin embargo, tal vez menos imposible sería expropiar bienes en manos de extranjeros, lo cual, desde el punto de vista económico, tendría dos consecuencias útiles, por un lado, proporcionaría inmediatamente un monto de bienes invertibles y, por el otro, se generaría un flujo que, en el futuro, seguramente hubiese sido repatriado.

Cabe señalar, finalmente, que el camino elegido para financiar la inversión industrial en cada país estará estrechamente ligado con el modo de producción prevaleciente en el mismo.

---

<sup>14/</sup> Paul A. Baran. *The Political Economy of Growth*, Penguin Books Ltd., Inglaterra, 1973, p. 275.

<sup>15/</sup> Horacio Flores de la Peña, *Los Obstáculos al Desarrollo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975, p. 15.

### III. ATENCION SECTORIAL PARA LA INDUSTRIALIZACION

#### I. La cuestión de las prioridades

Lo anterior, define con mayor precisión el marco de nuestro análisis. Dentro de éste, estudiaremos ahora los destinos posibles de los fondos de inversión disponibles.

Ninguna economía cuenta con fondos suficientes para invertir, si el monto de éstos se define en función de las posibilidades y, menos aún, de las necesidades de inversión. Sin embargo, debido a que con mucha frecuencia se discuten los méritos y ventajas que para el proceso de industrialización tendría dar prioridad a un sector y no a otro, cuando de invertir se trata; es necesario estudiar los fundamentos de tales proposiciones, y conocer así que tan certeras pueden ser pero especialmente, para analizar la manera en que la asignación de recursos afectará el proceso de industrialización y, por lo tanto, en el supuesto que se le hayan fijado objetivos al mismo, conocer como asignar los fondos de inversión para conseguirlos.

Los sectores más claramente identificados cuando se observa la asignación sectorial, son el agrícola y el industrial. Seguido se dice que el gobierno de tal o cual país tiene marcadas preferencias por el sector

agrícola y, el de tal otro, por el sector industrial. Considerar estos sectores como competidores es un error, pues, de hecho el desarrollo del sector agrícola y el del industrial no son, necesariamente, mutuamente excluyentes. Esto último es todavía más cierto en los casos en que el apoyo gubernamental al primero incluyera sólo algunos incentivos o modificaciones en la tenencia de la tierra; y, al segundo implicara el gasto público. El primer caso, en realidad, no supone ningún costo para el gobierno, ya sea en forma de impuestos dejados de percibir o de otro tipo de subsidios.

De hecho, en el conjunto de alternativas, el conflicto, si es que lo hay, depende parcialmente de la estructura del sistema político aunque, debe reconocerse, que históricamente, en cualquier sistema social, la interdependencia económica entre los sectores agrícola e industrial no ha convergido en, por falta de mejor calificativo, armonía entre los productores agrícolas y los industriales.

Se tiene, pues, que la definición de prioridad sectorial, es una cuestión muy complicada; otorgar prioridad, de ninguna manera requiere necesariamente aplicar gran cantidad de dinero o de tiempo. Dar prioridad a la agricultura no implica que la inversión, el empleo, el producto o la productividad deben crecer en este sector más aprisa que en el industrial; o que la inversión pública debe ser mayor en la agricultura

que en la industria. No obstante, el término "prioridad" frecuentemente se usa para definir situaciones de este tipo.

Por ejemplo, si la meta del gobierno fuera impulsar al máximo el crecimiento industrial en los siguientes 10 años, es muy posible que durante los primeros cinco, la mayor atención sea dada a la agricultura gracias a lo cual ésta, estaría en posibilidad de apoyar más eficientemente a la industria mediante una mayor oferta de materias primas, y proveyendo mercado para sus productos. Aquí, la prioridad industrial se oculta en la prioridad agrícola; el propio término, entonces, está desprovisto de cualquier significación operacional.

La prioridad referida a sectores particulares comprende, en términos de política económica, un vasto número de objetivos que es necesario especificar individualmente. La única circunstancia en que cobra sentido hablar de prioridades es cuando después de haber sentado objetivos claramente especificados, surge un conflicto entre ellos.

## 2. Los sectores agrícola e industrial

Como se decía anteriormente, el "conflicto" más socorrido cuando se aprecia la distribución del financiamiento industrial, es el que aparece al hablar del sector agrícola y del industrial. En la literatura del desarrollo económico se encuentran indistintamente argumentos en

favor de uno y de otro. A continuación haremos una breve revisión crítica de ambos.

#### A. El sector agrícola

Se ha esgrimido una gran variedad de razones en apoyo del punto de vista que sugiere que para que el desarrollo muestre un mayor dinamismo, es indispensable fomentar, primordialmente las actividades agrícolas. En seguida se comentarán algunas de las más importantes. El orden del comentario no significa que esas se presenten jerarquizadas por su importancia.

Un grupo de ellas se basa en la apreciación meramente cuantitativa que parte de la observación de que el producto agrícola responde por la mayor proporción del producto nacional en los países subdesarrollados; de ahí se deduce que en el futuro inmediato, un mayor crecimiento del sector agrícola ocasionará una expansión más rápida del producto nacional. Es obvio que si la agricultura provee un 80% del producto nacional y la industria un 20%, crecimientos de 3% y 12% respectivamente tendrán el mismo resultado en cuanto al incremento del producto total. Es verdad que en algunas naciones la tasa global de crecimiento será, por mucho tiempo, determinada por la tasa de crecimiento de la agricultura; empero, ello difícilmente es una razón por sí misma para dar prioridad al crecimiento agrícola.

Más interesantes resultan las ideas siguientes: "En las etapas iniciales del desarrollo económico el progreso agrícola es de importancia vital ya que de él dependen tres hechos:

- "1) La agricultura tiene que crecer a un ritmo suficiente para abastecer la demanda creciente de alimentos conforme aumenta la población, el empleo industrial y de los servicios y consecuentemente el ingreso, por sectores de ocupación.
- "2) La agricultura debe producir excedentes exportables crecientes para financiar las importaciones de maquinaria y herramientas que aun no se producen en el país. La necesidad de importaciones se mantiene porque en la medida que avanza la sustitución de importaciones de bienes de capital surge la necesidad de importar materias primas y bienes intermedios que no se elaboran sino hasta alcanzar grados mayores de integración industrial.
- "3) En etapas aún más avanzadas del desarrollo económico, la agricultura tiene que continuar siendo dinámica para proveer las materias primas que requiere una industria en expansión, la demanda más acelerada de alimentos por el aumento en el nivel de vida y finalmente, debe proporcionar un mercado indispensable para la propia industria" <sup>16/</sup>.

---

<sup>16/</sup> Horacio Flores de la Peña, El Marco Económico de la Política de Industrialización. El Trimestre Económico No. 150, F. C. E. México, 1971.

Se tiene entonces que no sólo es urgente aumentar la productividad agrícola sino también lo es mantenerla creciente. La urgencia es mayor en aquellos casos en los que, a consecuencia del crecimiento industrial y de que no se expande la oferta interna de productos agrícolas se presione a la balanza de pagos.

Debe notarse que el énfasis a la agricultura no se recomienda en consideración del sector visto de manera aislada. Todo lo contrario, se le observa en un marco de recíproca interacción con la industria. No obstante, debe precisarse que si bien el proceso de industrialización exige que se incremente la oferta agrícola, la vía -producción interna o importaciones- estará en función de las condiciones específicas imperantes a cada país. El resultado dependerá, en gran parte, del balance del poder político; es decir, de la relación relativa de fuerzas de negociación entre la ciudad y el campo. Si se recuerda lo sucedido en la U. R. S. S. en los primeros planes quinquenales se puede observar como esa relación favoreció a las ciudades. Inclusive, ocurrió una transferencia creciente del excedente agrícola en condiciones de disminución de la producción rural.

La experiencia contemporánea en la mayor parte de los países subdesarrollados es que por motivos de muy diversa índole, la oferta de bienes

agrícolas es muy inelástica <sup>17/</sup>. Por ello, el excedente comercializado desciende proporcionalmente, lo que hace indispensable elevar las importaciones.

Resulta claro que tal situación conduce a que se creen presiones extraordinarias en la balanza de pagos. Esto, a su vez, necesariamente influirá en la elaboración de políticas de desarrollo industrial. El remedio a tal situación quizá enfrente obstáculos estructurales, cuya remoción pudiera implicar gran dificultad dadas las muy conservadoras características del sector agrícola en cualquier sociedad; hay que reconocer que las relaciones sociales de producción imperantes en un sector agrícola donde se acepte la propiedad privada, representan las estructuras más difíciles de encauzar en el contexto de cualquier país.

En el mismo orden de cosas, pero en relación de otro tipo de argumentos en favor de la inmediata y preferente atención al sector agrícola, se dice que como la agricultura es más importante que la industria en la composición del producto nacional, es de esperarse que genere una cantidad mayor de ahorro susceptible de contribuir a la formación de capital. Esto podría alcanzarse únicamente si se pudieran incrementar los niveles de productividad y consecuentemente de ingreso en el sec-

---

<sup>17/</sup> Ver Teodor Shanin, *Peasants and Peasants Societies*, Penguin Modern Sociology Readings, Inglaterra, 1973.

tor agrícola; o, por otro lado, si se pudiera modificar la relación de intercambio en contra del propio sector, o que inclusive por métodos más directos deprimir el nivel de vida de la población rural. Sin embargo, si la meta es maximizar el ahorro interno, el argumento forma parte de los referentes al análisis de la productividad relativa en la agricultura o en la industria. Claro que las diferencias institucionales en las diferentes estructuras agrícolas derivarán patrones diferentes en la distribución del ingreso lo que, a su vez, afectará el monto del ahorro.

Dentro del arreglo de prioridades que se ha venido discutiendo, otro punto de vista señala que en los países subdesarrollados, es más productivo invertir en la agricultura que en la industria. Al respecto se puede decir que este es un argumento válido sólo cuando se considera el periodo corto -la extensión del mismo variará de acuerdo a cada país- y pasa por alto la cuestión relativa a la comercialización del excedente agrícola sin crecimiento industrial. Las condiciones de la demanda externa de productos agrícolas parecen ser suficientemente adversas como para suponer que aumentos en la producción conlleven ganancias mayores. Esto, quizá ocurriría en el caso de países con significativas ventajas comparativas. No obstante, comparando el crecimiento de la producción agrícola con el de la población en los países subdesarrollados, se observa que aquella ha crecido en casi todos, más

lentamente que ésta. Ello se ha transformado en aumentos locales de precios, modificando la relación de intercambio en favor del campo y, por lo tanto, haciendo de las actividades agrícolas las más rentables.

Sin embargo, lo más importante es estudiar la distribución de los excedentes así obtenidos. Esta depende, en primer lugar, de la estructura de la tenencia de la tierra en cada país. Entre más inequitativa se verán menores efectos sobre la producción agrícola, derivados de la mejora en la relación de intercambio. Frecuentemente, los diferenciales generados por la modificación ni siquiera se quedan en el sector agrícola sino que van a parar a manos de los intermediarios comerciales, quienes de acuerdo al tipo y escasez relativa del producto, logran extraordinarias ganancias. Una investigación más o menos reciente ha concluido que en México "... la explicación del alza que han venido sufriendo los precios agrícolas, no se encuentra en la escasez de éstos, dado que... los precios de venta generalmente no reflejan sus costos de producción y a que la oferta agrícola del país es capaz de responder a los requerimientos de la demanda. Más bien, debemos analizar las siguientes consideraciones.

"a) La rigidez de los mecanismos de comercialización existentes, anacrónicos y complicados por la gran cantidad de intermediarios, los

que, más que desempeñar una función de distribución, crean una serie de "cuellos de botella" y de movimientos inútiles de las mercancías, con los que ellos resultan los únicos beneficiados... c) El hecho ineludible y absurdo de no existir alternativas que pueda seleccionar un productor agrícola para la venta de sus productos pues se encuentra prácticamente condenado a entregar su cosecha a los acaparadores... " 18/ .

En principio los intermediarios pueden invertir esas ganancias extraordinarias en el sector industrial, o bien usarlas para adquirir bienes elaborados por la industria nacional. Lamentablemente, es poco factible ese comportamiento pues, en general, los comerciantes ricos muestran una elevada propensión a adquirir importaciones costosas; además dirigen sus inversiones al sector comercial, que en la situación descrita, es más rentable que el industrial.

Tenemos así que factores institucionales como los mencionados impiden la presencia de la inversión en el sector agrícola aunque ésta sea, en el periodo corto, mucho más productiva que en otros sectores.

---

18/ Rodolfo Villarreal Cárdenas, en Ifigenia M. de Navarrete, Bienestar Campesino y Desarrollo Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1971. p. 321.

Deben analizarse cuidadosamente otras razones de la falta de dinamismo en el crecimiento de la oferta agrícola interna, y distinguir si deriva de errores cometidos en el pasado en la asignación global de recursos, en cuyo caso la prioridad agrícola puede ser temporal y para corregir desajustes anteriores.

Por otra parte, existe la corriente que arguye que invertir en la agricultura es el método más efectivo para aumentar el empleo. Al aceptar la gran urgencia de combatir el desempleo en todos los países pobres, esta apreciación cobra gran relevancia. No obstante, debe reconocerse que el monto del empleo que el sector agrícola es capaz de generar es variable. Ese depende, básicamente, del tipo de cosechas y técnicas usadas para obtenerlas. Es decir, si se utiliza mano de obra o capital intensamente. Pero, adicionalmente, el empleo puede incrementarse extendiendo la superficie de cultivos, en lugares adyacentes a las ya cultivadas, o abriendo nuevas tierras en lugares lejanos. Esto, evidentemente, depende de la geografía y la situación del gobierno de cada país, pues, a veces, no es tan fácil movilizar mano de obra a lugares nuevos y apartados.

Así se tiene que no es posible acreditar valedera la afirmación: la inversión en agricultura incrementa el empleo. Esto quedará subordinado al tipo de inversión que se realice, (cosechas y técnicas). Más importante aun, depende directamente del tipo de estructura organizacional donde ocurre la inversión; si, por ejemplo, un sistema de agricultura comunal atrasado es sustituido por uno capitalizado, las horas-hombre crecerán considerablemente con el crecimiento del producto, aunque el empleo, en términos de número de trabajadores, descenderá. Claramente se estaría sustituyendo subempleo por desempleo.

Por último, otro argumento en favor de la agricultura en la competencia por fondos de inversión, es que el desarrollo agrícola constituye un mecanismo más eficiente para mejorar la distribución del ingreso que el desarrollo industrial. Esta proposición deriva del tipo de crecimiento industrial que ha tenido lugar en muchos países atrasados, caracterizado por el uso intensivo de capital y la polarización de la inversión en unas cuantas zonas, concentrando, así, el ingreso en menos gente.

Este crecimiento ha generado desigualdades muy grandes, tanto en las propias zonas urbanas entre los que han conseguido empleo y los subocupados, como entre el sector urbano y el rural.

Sin embargo, ubicando propiamente el argumento, no debe olvidarse que en las áreas rurales de los países subdesarrollados es muy frecuente observar grandes desigualdades en la tenencia de la tierra y en las maneras de explotación; así pues, debe implicarse no sólo el desarrollo de la agricultura como tal, sino el impulso de un desarrollo agrícola particular que supone, entre otras cosas, formas cooperativas de explotación de la tierra, esquema de reubicación de la población, eficientes servicios de extensión por parte del gobierno; además de controles sobre la propiedad y las operaciones de crédito. Esta concepción incluye la conveniencia de formar industrias rurales y el apoyo significativo de inversiones en capital social básico. <sup>19/</sup>

Para que ocurran esos cambios, es decisiva la intervención de los gobiernos de las naciones pobres. Es indispensable desaparecer los sistemas comunales atrasados utilizados por los grupos tradicionales, a los grandes terratenientes y a los agiotistas y sustituirlos por formas que utilicen modernas tecnologías. La modernización, en este sentido, no necesariamente supone un uso más intenso del capital, más bien se podría hablar de una utilización más racional de la mano de obra como consecuencia de la reorganización de las relaciones productivas.

---

<sup>19/</sup> Paul Streeten, *The Frontiers of Development Studies*, Macmillan Press Ltd. Gran Bretaña, 1972, p. 19.

Como se ha señalado, las propuestas en favor de dar prioridad al desarrollo agrícola consideran unas más otras menos, al sector industrial; entre otras cosas debido a que la división entre la agricultura y la industria, es probablemente demasiado agregativa y cruda como para proveer criterios de inversión firmes. Sin embargo, se piensa que se ha proporcionado información parcial por el momento, de las alternativas y sus probables resultados cuando se piensa en el destino hacia donde deben canalizarse los fondos de inversión. En seguida se analizarán algunos de los argumentos en apoyo de la prioridad industrial.

#### B. El sector industrial

Como se desprende de la lectura del apartado anterior, el análisis de la prioridad agrícola puede ser emprendido de diversas formas; más complicado aun es el estudio y significado exacto de los argumentos a favor de la prioridad a la industria. Algunas de las dificultades son similares a las ya confrontadas: confusión entre incrementar la proporción del sector industrial en el producto nacional e incrementar la proporción de la mano de obra en el sector industrial. Se confunde también la división de la inversión total entre la agricultura y la industria y la inversión pública entre tales sectores; además no debe olvidarse que concentrar la inversión sobre uno u otro gran sector no implica, necesariamente, que el sector al que se ha dado prioridad crezca más aprisa.

Pasemos ahora a observar algunos de los argumentos más comunes para dar prioridad a la industria sobre la agricultura, aclarando, desde ahora, que ni se mencionarán todos, ni todos los que se mencionen se analizarán con el mismo grado de profundidad.

En primer lugar, es de señalarse que el crecimiento industrial crea demanda para la producción agrícola. Esto, aunque en lo general cierto, debe observarse con mayor detalle. En algunos países la idea no significa nada pues, aun en las condiciones actuales, parece ser que cualquier incremento de la producción agrícola encontrará mercado. Además, depende del tipo de industria que se elija, ya que, en casos particulares, el desarrollo de ciertas industrias generará presiones en la balanza comercial. Lo conveniente será analizar el problema, en contextos más particulares, que podrían llegar hasta el de un país individual. De todas maneras, el planteamiento será retomado más adelante al estudiar los diversos puntos de vista que apoyan el crecimiento balanceado.

Ahora debe revisarse el argumento derivado de las observaciones de Hirschman basadas en el análisis de la matriz insumo producto. Principalmente en lo que se refiere a las actividades que otra actividad genera. O, en las palabras de ese autor" .... dentro del sector de las actividades productivas directas podrían considerarse dos mecanismos de inducción.

- "1. La provisión de insumos, demanda derivada o efectos conectados hacia atrás, i. e. las actividades económicas no primarias inducirán intentos de proporcionar, mediante la producción interna, los insumos necesarios en cada actividad.
- "2. El uso del producto o efectos conectados hacia adelante, i. e. las actividades que por su naturaleza no atienden exclusivamente a demandas finales, inducirán intentos de utilizar sus productos como insumos en algunas nuevas actividades" <sup>20/</sup>.

A partir de este planteamiento se afirma que la inversión industrial debe ser prioritaria pues creará mucho mayores efectos interconectados que la inversión agrícola. Inclusive para apoyar el punto, Hirschman cita una investigación empírica <sup>21/</sup> realizada por Chenery y Watanabe quienes probaron la existencia de mayor número de efectos interconectados, tanto hacia adelante como hacia atrás, en la muestra de "manufacturas intermedias" que en los otros dos grupos que incluyeron en la comparación: "manufacturas finales" y "producción primaria intermedia". Desafortunadamente, los resultados quizá no sean tan significativos para las economías subdesarrolladas, pues se obtuvie-

---

<sup>20/</sup> Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, Estados Unidos, 1958, p. 100.

<sup>21/</sup> *Ibid.*, p. 106 y 107.

ron a partir de tablas insumo-producto de países industrializados.

Además, cabe apuntar, que en una economía cerrada, una buena parte de la producción industrial puede ocurrir sin la presencia de cualquier otra industria. La producción que podría llevarse a cabo en una industria de esa economía, probablemente se haría a niveles más primitivos que en la misma agricultura. Por otro lado, abandonando el supuesto de autarquía el argumento quizá tenga demasiados matices como para apoyar una proposición general a favor de la industrialización. En primer lugar, cualquier actividad agrícola no tan primitiva, y así lo reconoce Hirschman, tiene un "gran número de conexiones hacia atrás con diversas industrias -fertilizantes, vehículos, tractores, construcción, irrigación, etc." <sup>22/</sup>. Adicionalmente, hacia adelante, su producto es insumo directo o indirecto de la mayor parte de las otras industrias.

Una apreciación objetiva y confiable sobre el grado y número de efectos que sobre otras actividades provocan las actividades agrícolas o industriales solo puede ser objetiva si se ha basado en una investigación empírica de las relaciones insumo-producto existentes en un grupo representativo de países subdesarrollados. Si esta investigación revelara que, en verdad, los efectos de la inversión industrial son ma-

---

<sup>22/</sup> Ibid, p. 109.

yores, ello no es, por sí mismo, un argumento para darle prioridad al incremento de la inversión industrial. En una economía abierta que está en las primeras etapas de desarrollo, las interconexiones hacia atrás pueden estimular, por un lado, el aumento de la producción interna de los bienes demandados o, por el otro, el aumento de la importación de los mismos. Ahora bien, el que la producción se realice en el país, o crezca la importación, depende de la política gubernamental de inversión y de la respuesta a los incentivos de la parte privada; ambas cosas, se verán influenciadas por la presencia o ausencia de economías de escala en las industrias involucradas y por las técnicas de producción relevantes en ellas.

Uno de los problemas más serios que afrontan los países pobres es que sus balanzas de pagos muestran una situación cada vez más desfavorable. De ahí se ha generado la creencia que en medida que alienten al crecimiento industrial, aliviarán ese problema. El planteamiento puede estudiarse por el lado de las importaciones o del de las exportaciones, sin embargo, de ninguno se desprenden preferencias claras a favor de la inversión industrial o de la agrícola; debe recordarse, empero, que las probabilidades de incrementar exportaciones no son muy halagüeñas para los países subdesarrollados; en el caso de las materias primas agrícolas debido a la baja elasticidad -ingreso de la demanda en países desarrollados y, en el de los productos manufacturados, a con-

secuencia de los problemas derivados de la competencia de los mismos países y de las restricciones presentes en los intercambios internacionales.

La composición del consumo aparente en la mayor parte de los países pobres, señala que éstos importan más productos industriales que agrícolas; no obstante, en algunas ocasiones la importación de alimentos es mucho mayor de lo que su potencial agrícola razonablemente sugeriría. Adicionalmente, es muy posible que en muchos países subdesarrollados sea más fácil sustituir importaciones agrícolas que industriales. De todas maneras, a corto plazo, la sustitución de importaciones industriales en lugar de contribuir a aliviar los problemas de balanza de pagos crea la necesidad de importar montos crecientes de bienes intermedios y de capital. No obstante hay que reconocer que lo mismo podría ocurrir en el caso de la expansión agrícola.

El análisis del periodo considerado es de gran importancia para evaluar el planteamiento. Por ejemplo, si la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes industriales es mayor que la de bienes agrícolas, los crecimientos del ingreso expandirán la demanda de los primeros, provocando déficit en la balanza de cuenta corriente; quizá, la consideración principal sea sobre el tipo de industrialización que se proponga fomentar, particularmente en lo referido al balance entre bienes de consumo

y bienes de producción. Cabe recordar, que la producción sustitutiva de importaciones ha desempeñado un papel de gran importancia en muchas naciones atrasadas, particularmente de América Latina. Por lo tanto, más adelante se analizará con especial detalle. Mientras tanto, se examinará la proposición de que la inversión industrial expande el ahorro más que la agrícola. Esta puede discutirse desde dos ángulos. En primer lugar en la mayoría de los países pobres, los mecanismos asequibles más prácticos para elevar la producción en el sector agrícola son limitados, por la organización de la producción y la estructura de la propiedad. Ello, naturalmente, es más valioso en el caso de los minifundios. Inclusive, donde la actividad agrícola en gran escala se concentra en pocas manos, la tasa de ahorro de los terratenientes o productores directos puede ser alta, aunque cuando sólo una pequeña porción del ahorro se canalice al impulso del crecimiento industrial. Lo más paradójico es que, con frecuencia, tampoco hacia el propio sector agrícola se canaliza una parte amplia del ahorro. Por otra parte, si se acepta que la distribución del ingreso en las unidades de producción dedicadas a las actividades industriales es más inequitativa que en las agrícolas, principalmente a causa de la composición factorial, la formación de ahorro se maximizará cuando la industria crezca más rápido que la agricultura.

Por otra parte, el planteamiento adquirirá otra fisonomía si se dese-

cha el supuesto de una economía predominantemente privada donde la inversión deriva del ahorro. Este sería el caso al dar mayor importancia a los impuestos.

Es más fácil captar impuestos, con excepción de algunos a la exportación de productos agrícolas, de ingresos generados en la actividad industrial que en la agrícola; desde el punto de vista administrativo debido al mayor grado de concentración de la población en las ciudades, menores índices de analfabetismo, etc., y, desde el económico, a la dificultad de los perceptores de ingreso de hacerlo en especie. Por otra parte, el enfoque político, señala que es más difícil ya que la población urbana está más articulada y organizada.

En todo caso, el tamaño y destino del excedente tanto en la agricultura como en la industria depende del sistema político en vigor. En estas, obviamente será mayor entre mayores sean los precios y menores los salarios industriales. Ello explica la existencia de controles de ambos; sus niveles dependen de las fuerzas relativas de los grupos en la negociación.

La presencia de excedentes invertibles en las actividades industriales, por sí sola no garantiza que la inversión tenga lugar, y, en caso de que se llegara a efectuar, ello tampoco asegurará que el crecimiento

industrial se mantenga indefinidamente a un ritmo acelerado. Esto incluye a países subdesarrollados capitalistas y socialistas si ellos no han resuelto primero el problema agrícola, principalmente en cuanto a la oferta de alimentos.

Un argumento más generalizado en favor de la prioridad industrial, asegura que el crecimiento de la producción industrial protege contra las fluctuaciones y estabiliza los ingresos, la percepción de impuestos, etc. Constituye el elemento principal usado por los teóricos que señalan las desventajas del modelo de desarrollo "hacia afuera": Planteado de esta manera recibirá atención más abajo; por el momento, se observará la manera mucho más específica en que ha sido usado en apoyo de la preferencia industrial ya sea en el contexto del mercado interno o incluyendo la exportación.

Por razones aleatorias -en general climáticas- se aduce que la producción agrícola varía mucho más que la industrial. Esto, aunque correcto, en muchos casos dice poco verdaderamente esencial. Si la escasez de productos agrícolas constituye un cuello de botella limitante en el proceso de desarrollo económico, el simple hecho de que la producción agrícola pueda variar por razones climáticas, de ninguna manera significa que se deba retirar el impulso a dicho sector; inclusive, lo recomendable sería lo contrario, pues la inversión en ciertos aspectos

-irrigación, fertilizantes, etcétera,- ayuda a amortiguar los efectos negativos de las condiciones climáticas sobre la producción del campo. En ocasiones, la inversión de este tipo previene más adecuadamente contra las fluctuaciones del ingreso agregado, que el cambio de la importancia relativa de la agricultura y la industria en el producto total.

Ante el rápido crecimiento de la población en los países pobres,<sup>23/</sup> la inversión industrial ha sido considerada como el mecanismo principal de creación de empleo. Sin embargo, recientemente algunas investigaciones han evidenciado que la industrialización, al menos el tipo de industrialización que ha tenido lugar en distintos países atrasados, no ha proporcionado el número de empleos que se esperaba. W. Baer y M. E. Hervé señalan que mientras el sector de manufacturas, durante el lapso comprendido entre 1945-9 y 1956-61 creció a una tasa de 5.9%, el producto Interno bruto lo hizo al 4.8% en América Latina, considerada en conjunto. Adicionalmente, señalan que en el periodo 1945-60, la población urbana de la región creció a una tasa anual de 4.3%, el crecimiento anual de la población económicamente activa en los sectores no agrícolas fue del 3.9% y la tasa de crecimiento del empleo en el

---

<sup>23/</sup> La Oficina Internacional del Trabajo de la ONU ha calculado para los países menos desarrollados una tasa promedio anual de 2.7 para 1960-1970 y de 2.8 para 1970-1980, mientras que para los desarrollados de 1.1 y 1.1 en los mismos periodos.

sector manufacturero fue de sólo 2.8% <sup>24/</sup>. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial ha observado que entre 1955 y 1964 en el sector moderno de manufacturas de todos los países subdesarrollados el empleo creció en 4%, por lo cual pudo absorber sólo una pequeña parte del incremento de la mano de obra resultante del crecimiento de la población y del monto desplazado de la fuerza de trabajo de la producción artesanal. <sup>25/</sup>

Se pueden establecer comparaciones más específicas entre el crecimiento de la producción manufacturera y del empleo en esta industria.

En Brasil, por ejemplo, el producto manufacturado entre 1947 y 1960 se incrementó anualmente en 9.8%; el empleo en el lapso 1949-59, aumentó 2.6% al año. De 1950 a 1960, la población urbana creció a una tasa de 5.4%. En la India, de 1950 a 1960, el producto manufacturado se incrementó 6.8% al año y, el empleo, 3.3% <sup>26/</sup>.

Se tiene, pues, que las cifras que generalmente se usan para concluir que la industrialización no es el mejor de los caminos hacia la crea--

---

<sup>24/</sup> W. Baer y M.E. Hervé, Employment and Industrialization in Developing Countries, en Richard Jolly et al, Third World Employment Perguin Modern Economics Readings, Inglaterra, 1973, p.p. 269-70.

<sup>25/</sup> UNIDO, "Recent Overall Progress in Industrialization Achieved by Developing Countries", United Nations Bulletin of Industrialization and Productivity, No. 13 p. 11.

<sup>26/</sup> Richard Jolly et al, Op. cit., p. 271.

ción de empleos, sólo muestran que el producto industrial ha crecido más rápido que el empleo industrial. A pesar de esto y de las reservas, por ejemplo de Oscar Lewis, sobre la vida urbana en muchos países pobres, el análisis de la inversión industrial debe hacerse en un contexto más adecuado, para determinar hasta qué punto es una herramienta importante en la lucha contra el desempleo.

En primer lugar, debe tenerse en cuenta que el crecimiento industrial no genera empleos en el sector industrial exclusivamente; lo hace en los otros, el agrícola incluido. Como ejemplos más importantes resaltan las unidades productivas dedicadas al mantenimiento de vehículos, maquinaria, etc.; los servicios derivados del crecimiento urbano, transporte, comercio, seguros y, muy especialmente, la construcción. Esto se debe a que, como apunta D. Seers, si la industria se desarrolla, la elevación resultante en el ingreso permitirá que ocurra una expansión sustancial del empleo en el conjunto de la economía. <sup>271</sup>

Uno de los problemas más obvios en los países subdesarrollados es la presencia de un desempleo abierto y creciente. Como ya se indicaba

---

<sup>271</sup> D. Seers. *The Role of Industry in Development: Some Fallacies*, en I. Livingston, *Economic Policy for Development*, Penguin Modern Economics Readings, Inglaterra, 1971, P. 253.

al principio de este trabajo, la velocidad del cambio social en forma de urbanización ha superado la de las modificaciones en la estructura industrial que hubieran facilitado el empleo en las áreas urbanas. El problema tiende a agudizarse en la mayor parte de estos países. Se calcula que el ritmo de crecimiento anual de la población total de los países subdesarrollados entre 1970 y 1980 será de 2.8% anual, mientras que el de la urbana supera el 5% <sup>28/</sup>. Además, con excepción de los lugares donde se han puesto obstáculos a la migración rural, o que, inclusive, se han establecido programas con objeto de regresar campesinos a las áreas rurales, la migración es casi siempre irreversible.

Cuando en estas condiciones, el problema del empleo se manifiesta en un mayor desempleo abierto en las zonas urbanas que subempleo en las agrícolas, no hay más remedio, para enfrentarlo con éxito, que elevar la producción industrial.

Debe advertirse, por otro lado, que no es un problema únicamente económico. Sus aspectos político y social son de gran importancia también. Un gran volumen de desempleo urbano puede tener consecuencias sociales más trágicas y ser, políticamente, más amenazante que una cantidad mucho mayor de subempleo rural.

---

<sup>28/</sup> Richard Jolly et al, op. cit., p. 77-9.

Finalmente, no se debe pasar por alto que el desempleo urbano tiene un doble carácter: el volumen de desempleo ya existente y el flujo de nuevos migrantes. La disminución del volumen requiere intensificar desarrollo urbano, lo que, a su vez, propicia que se acelere la migración; por lo tanto, disminuirla, impone que el desarrollo rural también se intensifique.

Esta consideración se encuentra implícita en el modelo de crecimiento balanceado entre la ciudad y el campo. Como más adelante se verá, las implicaciones de ese modelo pueden ser muy diversas. Por el momento, es necesario señalar que el fracaso de la inversión industrial para expandir el empleo, tal vez tenga que buscarse en el tipo de técnicas de producción usadas. "En varios países de América Latina, las Indias Occidentales y Africa se han obtenido tasas rápidas de crecimiento del producto con incrementos nulos o mínimos en el empleo. En estos casos, la creciente intensidad de capital de la producción ha más que contrarrestado la adición de recursos de inversión en sus efectos sobre la creación de empleos" <sup>29/</sup>. Esta cuestión merece un tratamiento aparte; por ello se le estudiará en un apartado especial después.

---

<sup>29/</sup> Fernando Rosenzweig, Fundamentos y Requisitos de una Política de Creación de Empleo en los Países en Vías de Desarrollo, Comercio Exterior Vol. 25, No. 12, México, 1975. p. 1400.

### C. La solución de compromiso

No es difícil llegar a la conclusión de que algunos de los elementos usados para apoyar los distintos planteamientos, tanto en favor de la prioridad agrícola como la industrial deben ser rechazados. De ahí que diversos economistas hayan conducido sus estudios hacia la elaboración de una solución de compromiso bajo la denominación común de "crecimiento balanceado". Tres han sido los principales exponentes de ella: A. Lewis, R. Nurske y P.N. Rozenstein-Rodan; aunque existen importantes diferencias en ciertos aspectos de sus apreciaciones, las similitudes son más frecuentes. Sus proposiciones se basan en dos observaciones obviamente correctas. Por un lado, que un aumento en el ingreso por encima del nivel de subsistencia ensanchará la demanda de productos manufacturados y, por el otro, que la expansión del ingreso industrial estimulará la producción agrícola, especialmente si se considera la falta de dinamismo de la demanda externa de estos productos. Como se recordará, ambas ideas estuvieron presentes al revisar los puntos de vista a favor de las prioridades agrícolas y de la industrial.

En realidad esta presentación no implica mucho y carece de valor como instrumento operativo. Simplemente, supone que durante el proceso de desarrollo económico el producto, tanto el proveniente del sector agrícola como el del industrial, crecerá. Un poco más en detalle, Lewis ve el problema de la manera siguiente: si el esfuerzo se concentra en la

agricultura productora de alimentos para el mercado interno, el resultado será que habrá un excedente de alimentos para vender en los pueblos o un excedente de trabajo agrícola en búsqueda de ocupación no agrícola o alguna combinación de ambos. Si la industria manufacturera está creciendo simultáneamente y a la tasa apropiada, puede absorber tanto el excedente de bienes como el de mano de obra; si no, los términos de intercambio se moverán contra la agricultura. El resultado será un exceso de productos y mano de obra agrícolas, lo que deprimirá los ingresos y desalentará la inversión e innovación futuros en el sector. Si ello no ocurre y el proceso deja a los agricultores más ricos, éstos adquirirán más importaciones lo que será deflacionario, a menos que existiera un crecimiento apropiado de la producción sustitutiva de importaciones o un crecimiento adecuado de las exportaciones.

Surgen exactamente las mismas dificultades si se concentra el desarrollo económico en la industrialización, a costa de la agricultura tal y como sucedió en la U. R. S. S. Entonces habrá una escasez aguda de productos agrícolas y una inflación de sus precios lo que hace se eleven todos los demás precios en un movimiento espiral. <sup>30/</sup>

Un poco después el autor comentado expresa estas relaciones más formalmente: consideramos a la economía dividida en tres sectores,

<sup>30/</sup> W. Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth*, Unwin University Books, Inglaterra, 1970, p. 276-7.

A para la producción agrícola de mercado interno, M para la producción manufacturera de mercado interno y X para la producción de exportaciones. Si M se expande, la demanda de productos de A crecerá. Si el incremento del producto de M sustituye importaciones, las divisas por ello liberadas pueden pagar el incremento de las importaciones de A. Si no, y si A se encuentra estancado mientras M se expande, los precios de A se elevarán, o la importación se elevará creando problemas de balanza de pagos y cualquiera de estos eventos interrumpirá la expansión de M. Por otro lado, la expansión de la demanda podría satisfacerse mediante una expansión de X que generara divisas para pagar las importaciones. Así pues, una expansión de M, para ser continua, debe estar acompañada por una expansión de A o de X o por sustitución de importaciones. Similarmente, una expansión de A debe acompañarse de una expansión de M o de X, o de producción sustitutiva. Sólo X puede crecer ininterrumpidamente sin que su expansión sea detenida por el fracaso del crecimiento de A o M, pues la demanda que genera una mayor exportación puede cubrirse con importaciones adquiridas con las divisas provenientes de las exportaciones. <sup>31/</sup>

Inmediatamente después, Lewis apunta, particularizando al señalamiento anterior: El hecho de que la expansión de la producción manufactu-

---

<sup>31/</sup> Ibid. p. 277-8.

rera no requiere de una expansión de la producción agrícola si se mantiene una expansión de las exportaciones de manufacturas, adquiere especial relevancia para los países sobrepoblados que no pueden elevar su producción agrícola de alimentos, no importa los esfuerzos que hagan, tan rápido como crece la demanda de ellos. En tales países, la industrialización de ninguna manera descansa en la expansión agrícola, aún cuando sigue siendo cierto que no deben descuidar la producción agrícola. Por lo tanto, tales países deben atender urgentemente el crecimiento de los mercados de exportación para sus manufacturas ya que, en último análisis, la tasa de crecimiento de sus exportaciones determina el límite de su expansión interna. <sup>32/</sup>

Como salta a la vista, otro de los argumentos, quizá de los más endeble, a favor del crecimiento balanceado, i. e. la necesidad de que ocurra desarrollo agrícola para poner mano de obra a disposición de la industria, en el propio contexto de Lewis no se sostiene al considerar que existe sobrepoblación. Más bien, como se apuntó arriba, el desarrollo industrial no ha sido suficiente para dar empleo a los millones de desocupados que deambulan por las ciudades de las naciones pobres del mundo.

---

<sup>32/</sup> Ibid. p. 278.

El autor que se viene comentando, insiste en que las tasas a que crecen la industria y la agricultura no necesariamente deben ser las mismas. Cuando hablamos de la agricultura y las manufacturas creciendo "juntas" o a "tasas apropiadas" o "balanceadas" en una economía cerrada, nos referimos a las tasas determinadas por la comparación entre las propensiones marginales de la comunidad a consumir productos agrícolas y a consumir productos manufacturados. La economía abierta es más complicada, ya que el crecimiento de las manufacturas para consumo interno puede balancearse por el crecimiento de las manufacturas para exportación en lugar de por el crecimiento de la producción agrícola. Así, en el mundo real es necesario conservar el balance entre importaciones, exportaciones, manufacturas y agricultura, y no sólo entre dos de ellos. <sup>33/</sup>

En realidad, las ideas que se han venido revisando, si bien sugerentes, en ocasiones sólo dicen que un país debe evitar problemas de balanza de pagos, escasez de alimentos e inflación y ésto, difícilmente, constituye una herramienta operativa para resolver el problema de la jerarquización del gasto entre agricultura e industria.

Para enfrentarlo con éxito, deben analizarse los distintos puntos de vista dentro del marco específico del sistema económico particular de

---

<sup>33/</sup> Ibid. p. 278.

que se trate. Inclusive, en los países donde el estado controla la mayor parte de la inversión se han adoptado estrategias diferentes, dándose prioridad a un sector en unos y a otro, en otros. El orden de prioridades, además, ha tendido a variar históricamente.

En una economía mixta, como la que existe en un buen número de países subdesarrollados, tanto la decisión como los mecanismos de implantación son más complejos. El proceso que va desde la toma de la decisión hasta su implantación debe contemplar que en el balance óptimo propuesto tiene que considerarse no sólo evitar obstáculos -cuellos de botella, inflación, problemas de balanza de pagos- al crecimiento, sino las posibilidades existentes de movilizar e integrar la inversión privada a la pública. Esto, a su vez, depende de las opiniones sobre el sector que derivará mayores incentivos para el sector privado, de tal manera que pueda esperarse una respuesta similar a la prevista.

Cuando un gobierno espera que no obstante el tipo de incentivos implantados en cualquiera de los sectores, la respuesta privada tardará, será menor a la necesaria o, de plano, no ocurrirá, tendrá que ampliar su campo de actividad y, por supuesto, a partir de estudios de las condiciones precisas del país particular, tomar decisiones globales sobre el balance conveniente entre las actividades agrícolas e industriales.

Los teóricos del crecimiento balanceado, en general, defienden este mo-

delo con base en que es necesario atender ambos sectores simultáneamente; sin embargo, cada país y cada economía, muestran condiciones diferentes que requieren distinto tratamiento. Incluso, como ya se apuntó, la propia teoría no excluye la posibilidad de recomendar una concentración de esfuerzo productivo, mutuamente exclusiva, tanto en el sector agrícola como en el industrial. Esta crítica, naturalmente, no significa que se olviden las interconexiones presentes en todo aparato productivo: los productos de un sector pueden ser insumos de otros, los trabajadores de uno son consumidores de los bienes producidos en ese o en los demás, el excedente generado en cualquiera puede invertirse parcial o totalmente en otros, etc. Se sostiene la creencia de que no existe nada particularmente significativo en la división, como tal, de la actividad económica en industrial y agrícola para enfrentar criterios de canalización de fondos de inversión. Arriba se observó que indicar la inconveniencia de descuidar alguno, poco ayuda para encontrar una clara mejor opinión. Esto, de ninguna manera significa que todos los argumentos en favor de la agricultura o de la industria abordados sean erróneos. Al contrario, frecuentemente muchos de ellos son ciertos; pero, por supuesto, no debido al contraste de virtudes entre la agricultura y la industria.

Se reitera que indudablemente son las circunstancias de cada país quienes determinan las políticas de desarrollo adecuadas para las áreas ru-

rales y urbanas. Estas pueden variar ampliamente, no sólo de continente a continente, sino dentro de cada uno de éstos, de país a país.

### 3. La relación de intercambio

Antes de finalizar el capítulo de la competencia por fondos de inversión, no puede dejar de efectuarse un breve análisis del argumento que apoya la industrialización de los países pobres con base en estudios sobre el comportamiento de los precios, tanto de los bienes que estos importan; como de los exportados; es decir de la relación de intercambio con el exterior. Su punto básico es que la industrialización es una alternativa indispensable a la especialización en la producción primaria para exportaciones que caracteriza la estructura productiva de la mayor parte de los países subdesarrollados.

Se afirma que la elasticidad -ingreso de la demanda de productos primarios en las relaciones económicas internacionales es, en promedio, significativamente inferior a la elasticidad -ingreso de la demanda de productos manufacturados; adicionalmente, se ha estimado que para muchos productos primarios, la elasticidad- ingreso de la demanda es menor a la unidad. De ahí se suele afirmar que no obstante que los países subdesarrollados, al especializarse en la producción de materias primas, lleguen a ser absolutamente menos pobres, entre mayor sea

su especialización en este tipo de productos y de manera creciente hagan descansar su consumo de manufacturas en importaciones, considerando el crecimiento del ingreso, más ancha será la brecha que les separa de los países desarrollados. Es claro que si la relación de intercambio se mueve contra de los países productores de bienes primarios, al paso del tiempo, éstos tendrán que entregar una magnitud mayor de productos primarios, para obtener el volumen de importaciones.

"Durante el periodo de 1954-62, la relación de intercambio de los países subdesarrollados, considerados en conjunto, declinó en 13%. La relación de intercambio para Asia -Japón incluido-; sin embargo, mejoró cerca del 4%. Así, la carga del deterioro de los precios de mercancías recayó sobre Africa y América Latina. La relación de intercambio para Africa declinó en 16% y para América Latina en 25%. Si excluimos al petróleo de éste último cálculo, encontramos que el deterioro de la relación de intercambio para América Latina fue de 29.5%" <sup>34/</sup>.

Sin embargo, esta evidencia sobre el deterioro sufrido por la relación de Intercambio de los países subdesarrollados con los desarrollados, ha sido criticada debido, entre otras cosas, a que la metodología usada para estimar los cambios en el periodo largo con base en números índice, no es del todo satisfactoria.

34/ K. B. Griffin, op. cit., p. p. 107-8.

J. Bhagwati, por ejemplo, afirma que "Tal como está calculado el índice tiende a subestimar las ganancias de los exportadores de materias primas. Aunque la calidad de los productos manufacturados no haya mejorado enormemente, el índice no lo toma en cuenta". <sup>35/</sup> Más abajo agrega" .... el índice se refiere a los datos de Gran Bretaña... exagerando las pérdidas de los productores de materias primas, ya que los costos de transporte tendían a disminuir. Al utilizar los precios británicos, el costo de las materias primas incluye los precios de transporte y, por lo tanto, la disminución debida a la reducción del costo de transporte, mientras que los precios de los productos manufacturados incluyen el costo de transporte y no registran, así, la correspondiente disminución. Si, por el contrario los precios se midieran desde el punto de vista de los países subdesarrollados productores de materias primas, el índice resultante mostraría una depresión menor en la relación de intercambio de estos países". <sup>36/</sup>

No obstante, parece incuestionable que si bien sería casi imposible medir con exactitud la proporción en que la relación de intercambio ha favorecido a los países ricos, es factible señalar que la tendencia señala un deterioro en contra de los subdesarrollados. Con base en estos hechos, se asegura que el camino para evitar los efectos desfavorables de

<sup>35/</sup> J. Bhagwati. La economía de los países subdesarrollados, Ediciones Guadarrama, S. L. Madrid, 1965, p. 58.

<sup>36/</sup> Ibid., p. 58.

la organización comercial internacional es el de la industrialización. El argumento sufre de limitaciones, bastante severas algunas de ellas. En primer lugar, ciertos países, en especial los pequeños, no serían capaces de sostener una producción industrial grande y diversificada, dirigida únicamente al mercado local por los altísimos costos unitarios que ello implicaría; ésto, derivado de la inexperiencia y escasez de mano de obra calificada y, por supuesto también, de la existencia de economías de escala. La industrialización sólo sería posible entonces, cuando un número de países pequeños tiene la posibilidad de integrarse.

Se desprende de lo señalado anteriormente que la especialización en la producción de bienes primarios implica un uso de cantidades crecientes de recursos productivos con el objeto de mantener el mismo nivel de consumo de bienes manufacturados importados; no obstante, debido a posibles ineficiencias en el proceso productivo, es factible que si se producen internamente los bienes antes importados, sea indispensable utilizar una cantidad mayor de factores que la que hubiera sido necesaria para aumentar la producción de bienes primarios, en una proporción que, inclusive, permitiera importar una cantidad mayor de manufacturas.

También tiene que considerarse en un programa de inversión industrial, además de las industrias productoras de bienes finales, las fa-

bricantes de bienes intermedios y de capital; el no hacerlo, traería consecuencias semejantes a las ya comentadas cuando se hacía referencia al diverso comportamiento de la elasticidad-ingreso de la demanda internacional de bienes primarios y de la de bienes industriales. Es decir, el modelo de crecimiento industrial integrado por bienes de consumo y bienes de producción, parece indicar que la elasticidad ingreso de la demanda de bienes de producción es mayor que la elasticidad -ingreso de la demanda de bienes de consumo, de la misma manera que la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes manufacturados, considerados globalmente, es mayor a la de los productos primarios.

Debe aclararse, que lo que se ha venido señalando no está en contra de que los países se industrialicen y abandonen el modelo de la producción primaria para exportación; más bien, lo que se ha tratado es llamar la atención sobre las limitaciones en países pequeños, cuyos gobiernos, por debilidad política o por otros motivos, sean incapaces de pensar económicamente en un amplio horizonte temporal. De manera contraria, las limitaciones son menores en el caso de países donde los gobiernos puedan planificar la actividad económica para lapsos suficientemente grandes.

**Precisamente del análisis de las posibilidades de efectuar la planifica-**

ción económica, se desprende que mientras un país dependa más de la exportación de productos primarios, la propia planificación se dificulta grandemente, pues a consecuencia de la fluctuación de los precios de estos productos, la producción, al responder a la señal de los precios puede tener muy grandes variaciones.

Entre otras medidas, que además de resolver problemas diferentes, contribuyan a aliviar ese, frecuentemente se sugieren las siguientes dos, no necesariamente alternativas: diversificar las exportaciones, preferencialmente hacia las manufacturas y, reducir la participación de la exportación en el Producto Nacional. Para alcanzar lo señalado es indispensable que el sector industrial crezca más rápido que los demás de la economía. Empero, debe reconocerse, por un lado, que las perspectivas de hallar nuevos mercados para las manufacturas no son muy alentadoras; y por el otro, que la expansión del sector industrial con base en el mercado interno se verá obstaculizada, como ha sido mencionado, por problemas de escala. Más adelante se analizarán con detalle este tipo de problemas.

#### IV. LOS FACTORES PRODUCTIVOS EN LA INDUSTRIALIZACION

En este capítulo se analizará la importancia de la dotación de factores productivos para impulsar u obstaculizar la industrialización. Con este objeto, y a fin de evitar confusiones derivadas de distintas tipologías, se considerarán como factores de la producción: los recursos naturales; el trabajo, calificado y no calificado y el capital.

Antes de pasar al análisis propiamente dicho, es imposible dejar de señalar nuestra firme creencia de que el propósito de cualquier tipo de industrialización debe ser el de proporcionar a la población un nivel de vida material superior; así, el trabajo no es nada más el fundamental de los factores de producción, tiene que ser considerado, también, como el objeto hacia cuyo beneficio deben dirigirse los esfuerzos, no sólo de la industrialización sino del desarrollo económico.

##### I. Recursos naturales

Hasta hace poco tiempo una buena parte de los estudios de la significación de los recursos naturales en el proceso de industrialización, consideraba el monto de ellos como una cantidad constante. Inclusive, muchos han afirmado que es precisamente la mala dotación de recursos naturales la causa principal del subdesarrollo. Esta apreciación quizá se originó en la indiscutible trascendencia que la disponibilidad de dichos recursos tuvo en el desarrollo de los países capitalistas

durante su transformación industrial inicial. En esa época, el contar con tal o cual recurso no sólo determinó la localización de la actividad industrial, sino el carácter mismo de la industrialización.

Sin embargo, tanto la presencia como la importancia de la dotación de recursos naturales han cambiado sustancialmente al tiempo que ocurre el desarrollo económico. Este, junto con el progreso técnico, modifican los costos relativos de los recursos potencialmente disponibles. De aquí viene la gran dificultad de estimar con precisión la importancia de los recursos en la industrialización. Lo que es factible, empero, es elaborar algunas observaciones generales sobre el efecto del progreso técnico y de otros cambios económicos en el papel jugado por los recursos en el desarrollo.

En primer lugar, el costo relativo del transporte internacional de bienes ha declinado constantemente desde el Siglo XVIII, así, los productos primarios requeridos en vastas cantidades son ahora más baratos de adquirir en cualquier parte que antes; esto también puede significar que la protección natural a las manufacturas ha decrecido. Desde tal ángulo, los países en proceso de industrialización verían menos afectado éste por la carencia de alguna materia prima en particular.

En segundo lugar, el progreso tecnológico frecuentemente se ha encaminado a reducir el monto de materias primas requeridas para realizar

la producción industrial; además, ha tendido a economizar cantidades crecientes de recursos naturales al facilitar la utilización de productos derivados que, con anterioridad, se consideraban desperdicios y ha hecho posible la incorporación de materias primas al proceso productivo, de una calidad inferior a la mínima requerida por procesos de más antigüedad. Estos logros del progreso técnico significan que tanto la cantidad como la calidad de recursos naturales disponibles, es ahora menos crucial que antes para la actividad productiva.

Asimismo, las mejoras en los fertilizantes, el desarrollo de nuevas técnicas de riego, etc. han permitido una mayor productividad de tierras que, hasta poco antes, eran virtualmente improductivas.

Por otro lado, el progreso técnico no sólo ha significado mejoras en la utilización de materias primas, también ha ampliado el número de alternativas para hacer cosas similares. Así, mientras en la Gran Bretaña del Siglo XIX las fuentes de energía para mover las máquinas eran el agua, el viento y el carbón, a través del vapor; el desarrollo de la tecnología eléctrica, del motor de combustión interna, las turbinas, etc.; ha posibilitado el uso de diferentes combustibles para generar energía. Las diversas alternativas pueden significar que un país pobre en determinado recurso, no vea interrumpido su desenvolvimiento industrial si cuenta con otro.

Una forma adicional de como se ha manifestado el progreso técnico, es la sustitución de materias primas en diversos procesos industriales. El aluminio, en un gran número de usos, puede sustituir al cobre; los plásticos, al hule natural y hay infinidad de procesos donde los productos sintéticos pueden sustituir a los obtenidos en la producción primaria. Inclusive, actualmente la producción de hierro y acero depende, mucho menos que antes, de las disponibilidades de coque.

Cabe señalar, finalmente, que el desarrollo tecnológico cada vez es más determinante para la existencia económica de los recursos naturales. Tal desarrollo, en múltiples ocasiones, no está al alcance de la mayoría de los países subdesarrollados; ello crea una doble posibilidad: por un lado, si se desean incorporar ciertos recursos al desarrollo, se deben destinar excedentes a la adquisición de la tecnología necesaria -en el caso de que esté en venta- y, por el otro, pudiera ser que para explotar determinado recurso, tuviera que aceptarse la participación de algún país con los medios tecnológicos apropiados, -quizá ello incrementaría el peligro de la dependencia-.

## 2. Mano de obra

Las estadísticas disponibles muestran la gravedad del problema del desempleo urbano y, sin éstas, es fácil constatar, caminando por las

calles céntricas o de las zonas marginadas -en el caso en que ahí haya calles- la gran magnitud del problema. Es decir, no hay duda de la presencia de grandes masas desocupadas o subempleadas en las ciudades de los países pobres.

Las causas más importantes de este problema hay que buscarlas en el tipo de desarrollo económico que se ha seguido en cada país; y, más concretamente, en el modelo de industrialización adoptado. Una cuestión relevante será la coincidencia entre la elevada tasa de crecimiento de la población y la incapacidad del aparato productivo para generar empleos. Reflejo de ello es la tendencia del empleo urbano a crecer con mucha mayor rapidez que el rural, causando que los habitantes de éste se trasladen a la ciudad con la esperanza de hallar colocación remunerada; lo cual con frecuencia, no ocurre. Al respecto, se pueden consultar cifras muy reveladoras correspondientes a la gran mayoría de los países pobres en el trabajo de D. Turnham <sup>37/</sup> sobre el desempleo abierto en países subdesarrollados. Referente a México se tiene que, durante la década 1960-70, las tasas de crecimiento total anual de la población fueron las siguientes: área metro-

---

37/ En Richard Jolly, et. al., op. cit.

politana del Distrito Federal, 5.6%; área metropolitana de Guadalajara, 5.5; área metropolitana de Monterrey, 5.5%. <sup>38/</sup> En 1970, en los mismos lugares, lastasas de participación del subempleo fueron de: 35.3%, 22.6% y 15.1%, respectivamente; mientras que las de la desocupación del 4.9%, 3.2% y 3.8% <sup>39/</sup>.

Se plantean estos hechos, porque tanto ellos, como los supuestos acerca de la mano de obra, son de gran importancia en el diseño de alternativas de industrialización.

Así tenemos que el supuesto de A. Lewis de una oferta ilimitada de mano de obra conduce a conclusiones sobre la composición de la producción industrial en los inicios del proceso crecimiento económico y la relativa magnitud en que deben incorporarse los factores en la función producción; ambas, evidentemente, serían modificadas radicalmente si el supuesto de oferta ilimitada de mano de obra se eliminara. Como este ha tenido apoyo y, por lo tanto, gran influencia en el diseño de esquemas de industrialización, es conveniente apuntar que no consideramos válida la inferencia que de la presencia de un grupo más o menos grande de desempleados o subempleados, deriva una oferta ilimitada de

---

<sup>38/</sup> Saúl Trejo Reyes, El Desempleo en México: características generales, en Comercio Exterior, julio de 1974, México, p. 737.

<sup>39/</sup> Ibid., p. 734.

mano de obra. En primer lugar, porque la oferta efectiva de mano de obra no calificada puede no coincidir con la oferta aparente debido a la existencia de un factor condicionante: disponibilidad de mano de obra calificada. Este tipo de trabajo es un factor condicionante del primero, pues muchas veces la mano de obra sin calificación no puede ser incorporada al proceso productivo sin la concurrencia de mano de obra calificada. Esto es especialmente cierto en las labores de supervisión y mantenimiento. En segundo lugar, el excedente de mano de obra no necesariamente se refleja en los salarios como consecuencia de políticas específicas del gobierno, compañías extranjeras e, inclusive, de la fuerza de negociación de los sindicatos.

Por otra parte el supuesto de la oferta ilimitada de mano de obra se inscribe en la concepción dualista del desarrollo económico. Una observación de las relaciones entre el desempleo rural y el urbano en la actualidad, desmiente la afirmación de que éste, al agrandarse con el proceso de crecimiento económico absorbería, gradualmente, mano de obra del sector "tradicional". El movimiento disminuiría cuando el producto marginal rural fuese positivo. El planteamiento, como en general los dualistas, contiene el mito de que el sector "tradicional" de la economía permanece más o menos aislado al comenzar el proceso de crecimiento y, aunque lentamente, se "modernizará". Sin embargo, hay muchos ejemplos de lo contrario: el empobrecimiento rural es

un lugar común en la mayoría de los países subdesarrollados; el aumento en el número de los desposeídos de tierras, la proliferación del minifundio, y el desquebrajamiento de los sistemas sociales imperantes derivan del contacto, menos que terso, violento, entre los sectores urbano y rural. Además, en muy pocos países subdesarrollados el sector rural puede considerarse tradicional; aunque ahí se utilicen técnicas primitivas y los sistemas sociales sean muy atrasados, ha sufrido grandes transformaciones que, por cierto en buena parte, han facilitado la transferencia de excedente hacia las áreas urbanas. <sup>40/</sup>

Los modelos de desarrollo que aceptan e incluyen el supuesto de la oferta ilimitada de mano de obra, tienden a no prestar atención a la calidad de la misma; analizada como un todo, es un dato importante -se refiere al nivel de educación, preparación especial para alguna labor, posibilidades de adaptación a nuevas técnicas, grados de ausentismo, etc. - Empero, adicionalmente a estas consideraciones generales, habrá que tomar en cuenta la existencia relativa de personas con cualidades administrativas y técnicas particulares. Desde un punto de vista global, es claro que los países desarrollados cuentan con un nivel educativo y de preparación para el trabajo en su población

---

<sup>40/</sup> Ver A. Gunder Frank, *Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina*, Editorial de Ciencias Sociales, Cuba, 1970.

bastante más elevado que el existente en países subdesarrollados. Es difícil decir si en estos países es más bajo del que fue en los industrializados inmediatamente antes de que iniciaran su industrialización. Lo que parece cierto es que las innovaciones técnicas de la revolución industrial europea, muy frecuentemente se relacionaron, en general, con la dotación relativa de factores productivos y, en particular, con el tipo de técnicas que las procedieron. Por su parte, en los países pobres, las más de las veces la tecnología utilizada se ha importado de países desarrollados.

Por último cabe señalar la compleja relación existente entre el empleo, subempleo y desempleo en los procesos de industrialización. La relación envuelve variables tanto de índole económica, como política y social. Sabemos que se creará más empleo, entre mayor sea el nivel de la inversión industrial, más rápido crezca la producción industrial y más intensas en el uso de mano de obra sean las técnicas utilizadas. La creación de desempleo será mayor, entre más se permita el éxodo libre del campo a la ciudad, más campesinos sin tierra genere el sistema de propiedad rural, más se "racionalicen" las técnicas agrícolas (introduciendo procesos que eleven la productividad del trabajo) y más bajas sean las tasas de inversión industrial y crecimiento y más alta la intensidad de capital en la tecnología industrial.

Combinaciones diferentes de estos factores causarán muy diferentes patrones de crecimiento del empleo y desempleo. Por ejemplo, si el crecimiento industrial es lento y se usan técnicas que implican capital intensamente y si el sector rural absorbe el crecimiento de la población y si la migración rural - urbana es controlada, habrá un crecimiento muy lento del desempleo aunque, las posibilidades de un rápido aumento del subempleo son abundantes, pues habrá exceso de mano de obra en el campo.

Al respecto, si se observan las características del desarrollo en la mayor parte de los países subdesarrollados, resaltan las siguientes: el crecimiento moderado de una industria que utiliza muy intensamente capital, la sustitución de mano de obra por capital en las industrias ya existentes, ausencia de controles que regulen las migraciones, crecimiento del número de campesinos sin tierra en las áreas rurales. Por supuesto que la combinación de estos factores ha conducido a niveles muy altos de desempleo.

Lo anterior sugiere la gran importancia de la política económica del Estado para influir en los cambios de los patrones de empleo y desempleo.

### 3. Acervo de capital y fondos de Inversión

Al hablar del tercer factor de producción, el capital, los especialistas

se han embarcado en una discusión teórica de gran profundidad, que ha llegado a las raíces mismas de la economía política. En nuestro trabajo, consideramos que este factor comprende el acervo de bienes de capital -maquinaria, herramientas, etc. - y las instalaciones -caminos, puentes, etc. - disponibles para propósitos productivos. La inversión corresponderá a los recursos que no se utilicen directamente para consumir sino se destinen a conservar o ampliar el acervo de capital.

Los fondos invertibles en la industria pueden provenir de ganancias en el propio sector o en la canalización de la ocurrida en otros; de la creación de crédito por parte del sistema bancario; de las operaciones presupuestales del Estado y de fuentes extranjeras. Como es evidente, la forma predominante de financiamiento industrial implicará una estructura institucional específica y condicionará la actividad empresarial.

En repetidas ocasiones, se alega que la carencia de fondos de inversión es uno de los principales obstáculos para la industrialización de los países subdesarrollados. A fin de salvarlo, en muchos se han establecido instituciones gubernamentales de crédito para apoyar la mediana y pequeña industria sin las exigencias de la banca privada.

La oferta de financiamiento es flexible en las situaciones de financiamiento público del desarrollo industrial; aunque, a decir verdad, la

flexibilidad depende del tipo de política fiscal adoptada para conseguir fondos con el propósito de destinarlos al desarrollo industrial. Aun en los países con niveles de ingreso promedio extremadamente bajos, hay grupos de personas con suficiente riqueza e ingreso, cuyo gravamen podría incrementar, significativamente, los recursos financieros disponibles para el desarrollo industrial. En este sentido, habrá que precisar que cualquier posibilidad de implantar impuestos depende, inevitablemente, de la circunstancia política y del poder político del gobierno.

Por otra parte, se dice que ante la ausencia de ahorro interno o de la incapacidad de movilizar el existente, el proveniente del extranjero adquiere una gran importancia para financiar el proceso de industrialización.

Una buena parte del flujo total de fondos extranjeros hacia países pobres es invertido en actividades industriales. En la mayoría de los lugares las actividades preferidas del capital extranjero han sido la minería, y las relativas a la extracción petrolera. Las ganancias de estas inversiones, en general más que reinvertidas en los países donde se generaron, han tendido a ser repatriadas.

Los campos preferidos de la inversión extranjera cambian al modificar-

se el estado relativo de desarrollo en cada país. Así al avanzar éste, aquella se desplaza hacia las actividades manufactureras. En 1950 el total de la inversión o extranjera directa en manufacturas de Estados Unidos en México, Argentina, Brasil, India y Filipinas era de 618 millones de dólares, mientras que en 1966 el mismo total sumó 2 593 millones de dólares <sup>41/</sup>. Esta información se complementa, en el caso de México, si se observa que aquí "el promedio ponderado de la participación extranjera en las empresas manufactureras con más de 10 empleados se incrementó de 37.5% en 1962 a 44.7% en 1970" <sup>42/</sup>. Asimismo, se puede afirmar que las inversiones de Estados Unidos en la industria manufacturera en América Latina (donde se concentran las tres cuartas partes de este tipo de inversión de ese país en el tercer mundo), se han orientado hacia la industria ligera, sin exceptuar a la industria de elaboración de productos alimenticios locales. En el dominio de la producción de los bienes duraderos, de los automóviles, por ejemplo, las inversiones norteamericanas cobran la forma de talleres de montaje" <sup>43/</sup>.

---

<sup>41/</sup> Harry Magdoff, *The Age of Imperialism*, Modern Reader Paperbacks, Nueva York y Londres, 1969, p. 59.

<sup>42/</sup> Carlos Bazdresch Parada, *La Política Actual hacia la Inversión Extranjera Directa*, Comercio Exterior, México, noviembre 1972, p. 1012.

<sup>43/</sup> Harry Magdoff, *op. cit.*, p. 59-60.

Los gobiernos de algunos países han cobrado conciencia de los altos costos derivados de un desarrollo económico asociado al capital extranjero. La mayor parte de las veces, la inversión extranjera trae como consecuencia, además de la comentada repatriación de ganancias, fracaso de obtener transferencia real de tecnología; establecimiento de dependencia a largo plazo con respecto, principalmente, de los vendedores de insumos industriales, piezas de repuesto, etc., de países desarrollados, y, en ocasiones, la creación de enclaves económicos.

La conciencia de estos hechos ha conducido a que distintas naciones hayan establecido mecanismos para regular la inversión extranjera con objeto de atenuar efectos de ese tipo. Estos mecanismos atienden cuestiones tales como el de la participación necesaria de nacionales en las actividades industriales, la obligación de entrenar y usar mano de obra calificada nacional, porcentajes máximos de ganancias que pueden ser repatriados, proporción mínima de insumos producidos localmente que debe utilizarse; entre otros. El grado de éxito de tales medidas ha variado de país a país, y, en muchos, junto con los temores de expropiación han tendido a desalentar la expansión en la oferta de capital extranjero hacia la industria subdesarrollada. A ello ha contribuido también el rápido crecimiento industrial de los países europeos durante los últimos 20 años, el cual ha atraído montos crecientes, de capital hacia ellos, más que hacia los subdesarrollados. "De 1960 a 1964, los capitales

privados norteamericanos invertidos en el mundo aumentaron en cerca de un 36%, pero apenas más de un 20% en el tercer mundo. Se encuentra en esto la confirmación del hecho muy conocido de que, en el transcurso de los años recientes, los países capitalistas evolucionados en el tercer mundo representaba una aportación de diversas privadas de 1 575 millones de dólares. Pero estas inversiones e imposiciones han acarreado salidas de utilidades por valor de 4 900 millones de dólares, o sea 3.1 veces más'. <sup>44/</sup>

Capitalistas privados norteamericanos, como, por lo demás, los de los otros países capitalistas evolucionados, han invertido mucho más en estos últimos países que en los del tercer mundo <sup>45/</sup>.

Por otra parte, si bien el costo de la inversión extranjera es alto en términos de sus efectos sobre el desarrollo económico; en otro sentido, el costo de capital, entendido como su precio, es reducido. Es decir, la tasa de interés sobre préstamos industriales que pagan los inversionistas extranjeros, es la prevaleciente en sus países de origen y no la existente en los donde realizan su actividad; la abundancia de capital

---

<sup>44/</sup> Pierre Jalée, El Tercer Mundo en la Economía Mundial, Ed. Siglo XXI, México, Argentina, España, 1970, 1970, p. 114.

<sup>45/</sup> Ibid., p. 107.

en los países desarrollados tiende a generar una tasa de interés más baja sobre préstamos industriales que la de los países subdesarrollados, donde los fondos son aparentemente más escasos y, supuestamente, los riesgos más elevados.

El hecho es de gran importancia y explica por qué el comportamiento de los inversionistas extranjeros de ninguna manera refleja la escasez relativa de capital en los subdesarrollados. Constituye una de las razones de la aparente contradicción que significa el uso intensivo de capital, en países donde este factor es escaso.

Finalmente, otra posible fuente de financiamiento para el desarrollo industrial, es la llamada ayuda internacional. Empero, la mayor parte de esta ayuda, desde finales de la Segunda Guerra Mundial, se ha canalizado más que hacia proyectos industriales, a la agricultura y sobretodo a infraestructura. Ello, de ninguna manera significa que no se haya asistido al aspecto industrial; por ejemplo, la inversión en infraestructura apoya a la industria, ya sea proporcionando energía o expandiendo el mercado para la producción industrial; adicionalmente, si la inversión en infraestructura es financiada con recursos extranjeros, se liberan algunos fondos de inversión locales, mismos que pueden destinarse a financiar proyectos industriales.

Por otro lado, además de que parece no haber señales de que el financiamiento industrial aumente de manera considerable, hay razones, que permiten creer que tanto la ayuda externa como la inversión extranjera directa, obstaculizan más que apoyan el desarrollo industrial a largo plazo, aún cuando, en muchas ocasiones, a la corta, estén dirigidas a incrementar la producción industrial. Principalmente, esto se debe al efecto de ambas sobre la selección de técnicas de producción industrial; "...aun cuando la asistencia exterior se canalice a actividades directamente productivas, los efectos para el crecimiento pueden ser pequeños. Cuando la población de los países ricos y poderosos contempla la puesta en marcha de un programa masivo de inversión fuera de sus fronteras, tienden naturalmente a considerar las industrias y métodos de producción que reflejen sus propios patrones de recursos. En la mayoría de los casos ello supone bienes manufacturados con técnicas que requieren mucho capital, tanto en su comienzo, cuando la planta se construye, como más tarde, cuando está en operación. Estas técnicas de producción rara vez son apropiadas para los países en que el capital es muy escaso." <sup>46/</sup>

Por sus efectos para detener avances políticos y sociales la ayuda externa sea quizá más nociva. Como se sabe, el volumen de

---

<sup>46/</sup> K. B. Griffin y J. L. Enos, Asistencia Externa: Objetivos y Consecuencias, El Trimestre Económico, México, Enero-Marzo, 1973, p. 14.

la inversión total, especialmente de la pública, depende de ciertas decisiones políticas como gravar a las clases ricas y llevar a cabo reformas estructurales en los regímenes de propiedad. En estas condiciones, la ayuda externa puede deprimir el nivel del ahorro interno, al generar fondos que permitan posponer la realización de las reformas señaladas. "...la asistencia externa frecuentemente frena el desarrollo al prevenir cambios institucionales. En parte, porque el país prestamista puede no aceptar la virtud de semejantes cambios y, en parte, porque la ayuda le permite al país prestatario posponerlos". <sup>47/</sup>

Por supuesto que lo discutido sobre la captación de recursos externos no significa, que cualquiera que sea la forma adoptada por tal transferencia, esta será dañina. Idealmente, se podría canalizar gran ayuda de las naciones industrializadas hacia las atrasadas; pero el funcionamiento actual de la economía considerada globalmente, no ofrece perspectivas alentadoras.

---

<sup>47/</sup> Ibid., p. 16.

## V. ALTERNATIVAS TECNOLOGICAS PARA LA INDUSTRIALIZACION

En el capítulo anterior se observaban, de manera más o menos aislada, las características relevantes de los factores de la producción en los países subdesarrollados. Se mencionaba ya la importancia del marco tecnológico para definir los recursos naturales, las combinaciones de mano de obra calificada y no calificada en las actividades productivas y el impacto de la inversión extranjera en países pobres. En este capítulo, intentando no caer en un análisis teórico demasiado profundo, se estudiará el significado de la tecnología en el proceso de industrialización, entendida ésta como la integración proporcional de factores en un proceso productivo; y las posibilidades de llevar a cabo la selección de técnicas a implantar en el contexto específico de un país subdesarrollado.

### 1. Intensidad de mano de obra contra intensidad de capital

Usualmente, el problema tecnológico se plantea como la selección de la técnica más adecuada, de intensidad de mano de obra o de capital, para la industrialización. Sin embargo, el abordar la cuestión de esa manera quizá la simplifique demasiado y tienda, más que a aclarar, a confundir y a hacer aceptables soluciones superficiales. Con el objeto de evitar esta situación, es inevitable, primero, revisar cuidadosa-

mente ambas alternativas; después, meditar si hay posibilidades reales de selección; y, finalmente averiguar quien selecciona.

La revisión de alternativas tiene que hacerse dentro de un marco que incluya el objetivo del proceso productivo. Es evidente que desde el punto de vista del empresario capitalista, el objetivo es la ganancia. Este puede oponerse a algunos objetivos sociales pues con frecuencia la rentabilidad privada no coincide con el beneficio social. Los especialistas que han intentado estudiar las formas de selección de técnicas en relación del beneficio colectivo, plantean que un gobierno tiene la posibilidad de, por un lado, maximizar el consumo presente o, por el otro, maximizar la tasa de crecimiento del propio consumo. Así I. M. D. Little y J. A. Mirrlees apuntaron: en el caso de que el nivel de salarios no sea demasiado alto... es claro que un proyecto que dé bajas ganancias pero elevado empleo a trabajadores con pequeño salario por unidad de inversión es mejor para la igualdad ahora que un proyecto intensivo de capital que pudiera generar elevadas ganancias pero dar muy poco empleo. Por otro lado, este último tipo de proyectos resultaría en mayores ahorros -dado que aún en el sector privado una buena parte de las ganancias usualmente va al gobierno en forma de impuestos o es ahorrada- y mayores ahorros derivan mayor inversión, lo cual generará mayor empleo e igualdad después. <sup>48/</sup> Se infiere pues,

<sup>48/</sup> I. M. D. Little y J. A. Mirrlees, *Project appraisal and planning for developing countries*, Heinemann Educational Books, Londres, 1974, p. 55-6.

que el uso de técnicas de intensidad de mano de obra maximizará el consumo presente a costa del futuro; mientras que, el uso de técnicas de intensidad de capital, al desviar la distribución del ingreso hacia la ganancia, que se supone se ahorrará e invertirá, maximizará la tasa de crecimiento del consumo.

La teoría del bienestar a través del tiempo, supone que un gobierno particular, para actuar racionalmente, si tiene control sobre el tipo de inversión que se efectúa, elegirá las que tiendan a maximizar el valor presente de la corriente futura de consumo. La tasa de descuento utilizada en el cálculo no tiene que ser constante para todos los periodos futuros.

Lo anterior sugiere un cálculo comparativamente simple pero que la práctica gubernamental encuentra muy difícil realizar, pues en la mayoría de los países se carece de información estadística sobre la situación económica prevaleciente, sin considerar la dificultad de predecir los efectos de la inversión en el futuro. Más aún, las decisiones están basadas generalmente en objetivos menos abstractos: reducir el desempleo, modificar la distribución del ingreso en alguna área particular, etc. Ahora bien, decisiones de este tipo tal vez impliquen el uso de cierta tasa social de descuento, la cual puede nunca haber sido explícitamente calculada, y, por ello, no haber penetrado jamás el proceso

de toma de decisiones. Las exigencias políticas, más que el cálculo económico, en ocasiones constituyen la base para decidir el destino de la inversión. Esto, de ninguna manera significa que las decisiones relativas a la selección de técnicas industriales de producción sea irrelevante, pues, al adoptarlas, es necesario conocer, tan de cerca como sea posible, los efectos de los diferentes tipos de inversión; debe meditarse, entonces, que quizá la manera como los especialistas plantean la cuestión, no tenga mucha relación con la forma en que las decisiones son realmente adoptadas.

Otra observación al enfoque de la economía del bienestar, es que no necesariamente existe un conflicto entre la maximización del consumo presente y la de la tasa de crecimiento del consumo y del empleo. El conflicto sólo existiría si se supone que hay una cantidad fija de capital para invertir y que ella no depende del comportamiento del consumo presente; y, además, si se supone que todo el excedente del que se dispondrá en el futuro, será rentablemente reinvertido.

Hay que reconocer, no obstante, que la estructura económica de muchos de los países subdesarrollados implica una escasez inmediata de oportunidades rentables para los fondos disponibles debido a, entre otras cosas la inexistencia de una demanda efectiva suficiente. Así pues, el maximizar el consumo presente sería una manera, al generar

incentivos a la inversión, de incrementar la tasa de crecimiento del consumo. Otro problema que debe señalarse y que con frecuencia es una fuente de equivocaciones, es el de que, en muchas ocasiones, se confunde entre lo que es la selección de una técnica para un proceso de producción específico con la "selección de la técnica" para la economía en su conjunto. Por ejemplo, un país puede usar las técnicas más intensivas en capital disponibles para todo lo que se produzca con intención de exportar; y puede, al mismo tiempo, en la producción para consumo interno, especializarse en aquellas más intensivas en mano de obra. En este nivel, el asunto rebasa la selección de una técnica entre las disponibles para producir un producto determinado, incluye también la selección de los productos a producir; es esencial, pues, no confundir las dos cuestiones: selección de industria y selección de técnica. Y, no cabe duda, la decisión sobre la primera es de mayor importancia estratégica en la determinación del nivel de empleo, ahorro, tasa de crecimiento, etc.; además definirá el marco operativo de la segunda.

La dificultad de medir el capital constituye otra fuente de confusión. Analizar la controversia sobre si debe considerársele un flujo o un aservo implica una discusión teórica, cuya profundidad, sobrepasa los límites de este trabajo. Por lo tanto, y al margen de la disputa, debe señalarse que la comparación de técnicas es más factible si se

usan medidas estándar de capital y trabajo y se trata de técnicas disponibles. El problema se agudiza al pretender establecer conclusiones de estudios empíricos retrospectivos.

Por otra parte, se argumenta que sólo unas cuantas industrias son "flexibles tecnológicamente" lo que significa que en ellas se pueda usar un amplio rango de tecnologías eficientes con diferentes intensidades de capital; en muchos si no en la mayoría, la tecnología asequible es de un tipo: uso intensivo de capital. Esto se comprueba al observarse técnicas industriales particulares y la frecuencia con que las nuevas empresas industriales, en los países subdesarrollados, eligen tecnologías de uso intensivo de capital. Se afirma, también, que debido a que la inmensa mayoría de la tecnología es desarrollada en los países industrializados, en los cuales existe una disponibilidad relativa diferente de capital y trabajo con respecto de los países subdesarrollados, las presiones económicas indudablemente conducirán a la invención de técnicas de comparativamente, intensidad de capital. Las cuales, a través de inversiones extranjeras directas o, en ocasiones hasta indirectas -préstamos atados-, son trasladadas a los países pobres.

Finalmente, cuando se hace referencia a procesos productivos que suponen gran intensidad del factor trabajo, no siempre se está conside-

rando el uso del tipo de trabajo fácilmente disponible en los países subdesarrollados; pues aunque haya industrias cuyos procesos productivos utilicen mano de obra intensamente, pudiera ser que gran parte del factor trabajo corresponda a investigadores, o que se trate de industrias cuya producción derive de órdenes específicas; en este caso, el producto sería poco estandarizado y se requeriría, como en el caso de la fabricación de máquinas-herramienta, de un gran número de trabajadores con gran calificación. Se menciona lo anterior pues frecuentemente se recomienda a los países subdesarrollados elegir técnicas que correspondan a su dotación relativa de factores productivos; es decir, de las que usan intensamente mano de obra, sin precisar las distinciones y diversas combinaciones cualitativas que ello implica.

Observamos, por último, que los supuestos con respecto de la distribución del ingreso, el sistema impositivo, la manera de inducir la inversión y muchas otras cuestiones tienen efectos cruciales sobre las conclusiones derivadas de las discusiones teóricas relativas al problema de seleccionar una tecnología industrial apropiada.

## 2. Conflicto entre intensidad de mano de obra e intensidad de capital.

Cuando se habla de la urgencia de utilizar técnicas de intensidad de mano de obra, generalmente se arguye, como causa principal, que el gran desempleo prevaleciente en la mayoría de los países pobres impo-

ne la necesidad de crear empleos rápidamente y en un volumen suficiente para evitar la desocupación. Con objeto de comprender más cabalmente este hecho, es indispensable observar los dos problemas que lo integran. Por una parte, el número tan crecido de personas desempleadas ya existente en las ciudades y, por la otra, la gran velocidad que, sobre todo a últimas fechas, ha mostrado el éxodo de campesinos del campo a la ciudad. Evidentemente estos problemas requieren soluciones distintas. En el segundo, por ejemplo, la solución implicaría cuestiones como la reestructuración de la propiedad agraria, o quizá menos radicales como el establecimiento de industrias rurales, cuya captación de mano de obra siempre es más grande a la de sus similares en las ciudades, ya sea por la propia naturaleza de la función producción o porque esas industrias tienen una mayor dificultad de acceso a las fuentes de energía y a los servicios necesarios para reparar y mantener bienes de capital de cierta complejidad.

El apoyo a la tecnología de uso de mano de obra intensivo derivado de planteamientos como el anterior, tiene que revisarse con sumo cuidado si se desea evitar el simplismo excesivo; inclusive, en el caso de que el objetivo de la política económica fuera, en el periodo corto, maximizar el empleo, sin entrar en consideraciones de eficiencia, la adopción de técnicas de mayor intensidad de mano de obra puede no

ser el mejor medio para lograrlo; al implantarse contribuirían a su maximización inmediata empero, si el horizonte de tiempo a considerar es algo más que instantáneo, siempre habrá la posibilidad de que técnicas de intensidad, (por supuesto no las de mayor intensidad) de capital, coloquen a una economía en una posición más favorable para incrementar el empleo. Ello puede suceder, por ejemplo, si al aumentar el excedente reinvertible se generase un mayor número de empleos.

La gran mayoría de los puntos de vista contrarios a la selección de tecnología intensiva de mano de obra se basan, principalmente, en el supuesto de que la tecnología de intensidad de capital origina un mayor número de economías externas. Este tipo de tecnología directamente crea menos empleo: no obstante, lo genera en actividades complementarias, verbigracia: construcción, mantenimiento, reparación, etc. En la primera; la flexibilidad tecnológica es muy grande. En general, la industrialización, como ya se comentaba, no sólo crea empleo en el sector manufacturero sino rebasa las fronteras sectoriales consideradas en su significado más amplio.

Dentro del mismo contexto crítico a las tecnologías intensivas de mano de obra basado en la creación de economías externas, se ha propuesto que los diversos efectos, hacia adelante y hacia atrás sólo se

darían, o al menos serían mayores, al usarse técnicas de producción más intensivas de capital. A. Hirschmann <sup>49/</sup> deriva muchas de sus conclusiones sobre el crecimiento desbalanceado en este punto. El mismo autor ha señalado que las técnicas de intensidad de capital contribuyen a mejorar la calidad de la fuerza de trabajo más eficientemente que las de intensidad de mano de obra; la certeza de esta afirmación depende del número de trabajadores extranjeros usados cuando se implanta el primer tipo de técnicas. Al respecto, cabe señalar que las inversiones extranjeras en muchas ocasiones, además de materializarse en tecnología de intensidad de capital, implica la importación de mano de obra; así, el efecto sobre el total de la fuerza de trabajo de las naciones pobres es mínimo, y, a veces, francamente nocivo, en la medida en que también desplaza gente ocupada.

En favor del uso de técnicas de intensidad de capital adicionalmente se llama la atención sobre su efecto en la calidad del producto. Si tanto en los mercados nacionales como en los internacionales, los productos de los países atrasados deben hacer frente a la competencia de los de los países industrializados, su calidad y consistencia debe ser similar a la de éstos.

---

<sup>49/</sup> Ver Albert O. Hirschman, *The Strategy...*, Cap. 4.

Es obvio, pues, que la importancia del argumento depende del grado de apertura de cada economía particular en el proceso de industrialización. En los casos en los que el mercado interno esté grandemente protegido y el crecimiento no se apoye en la expansión de la exportación, la diferencia en la calidad llega a ser poco importante. De la misma manera, si es indispensable ampliar la exportación, la calidad y consistencia de los productos con que se compita en el mercado internacional cobran especial relevancia. Tampoco debe olvidarse que la ausencia de rígidos controles de calidad es más dañina en los casos de industrias productoras de bienes de producción pues la baja calidad de éstos se transmite al resto de la economía. Por lo que toca a los bienes de consumo en el mercado interno, el grado de "tolerancia" de éste; el grado en que se acepten productos de menor calidad, depende, básicamente de la distribución del ingreso, la estructura de clase y la política comercial del país en cuestión.

### 3. Proceso de selección y viabilidad tecnológica

Una forma como puede observarse el proceso de selección de tecnología es atendiendo a la manera en que los inversionistas privados llevan a cabo sus decisiones. Las cuestiones que conforman el proceso son diversas; la más importante, sin duda, es la relación que se establece entre los precios netos (considerados impuestos y subsidios) de

los factores productivos y la productividad de éstos. Al respecto, se puede señalar una clara diferencia entre el condicionamiento de la selección que realizan los inversionistas privados nacionales en relación de como seleccionan los inversionistas extranjeros, especialmente con referencia a los costos de capital. Se tiene que estos inversionistas consiguen recursos financieros para nuevas inversiones a través de ganancias no distribuidas generadas en los propios países receptores, o bien, en los mercados de capital de los países desarrollados; los posibles inversionistas nacionales de los países subdesarrollados encuentran virtualmente imposible recurrir a ésta última fuente, y, desde luego, se ven forzados a conseguir fondos invertibles internamente. Los costos por servicios de la deuda, entonces, pueden ser completamente diferentes de un caso al otro. De ahí que, generalmente, le resulta más barato al inversionista extranjero que al nacional el capital para invertir, por lo cual, al menos desde el punto de vista de éste, lo que pudiera parecer un comportamiento irracional -inversiones con una alta intensidad de capital en países donde este factor es relativamente escaso- es una actitud plenamente racional.

En el caso de que la selección de tecnología sea realizada por el gobierno o por el órgano planificador en un país subdesarrollado, el planteamiento puede ser desdoblado en dos. En primer lugar, si la selección se hace

para la industria que está efectivamente en manos del estado, debe incorporarse al proceso de toma de decisión un análisis de los costos y beneficios sociales que deriven de la posible implantación de las distintas técnicas consideradas, pues los análisis privados de rentabilidad pueden no tomar en cuenta dichos costos y beneficios; dado que su principal objetivo es el de minimizar los costos. En segundo lugar, un gobierno puede influir, indirectamente, en el tipo de tecnología que seleccione la industria privada manipulando los instrumentos a su disposición para modificar la estructura de costos de producción. Los más usados, de entre esos, son los impuestos, cuotas de importación y subsidios.

Antes de agrupar las alternativas tecnológicas que consideramos viables para los países subdesarrollados, vale la pena señalar algunas circunstancias que, por sí mismas, impedirían que la selección se efectuase de acuerdo con un proceso lógico.

Si el capital para financiar proyectos industriales proviene del exterior, ya sea asumiendo la forma de préstamo o la de ayuda extranjera, las decisiones dependen de circunstancias como las siguientes.

En el primer caso, por ejemplo, tendrá que pagarse el adeudo en que se incurra; ello inevitablemente, supone la necesidad de usar el préstamo de tal forma que genere las suficientes divisas para amortizarlo

y pagar el interés, lo cual, a su vez, define no sólo las ramas o los productos hacia donde destinar la inversión, sino, si se considera que los productos elaborados en industrias de mayor intensidad de capital tienen mayores probabilidades de competir con buen éxito en los mercados internacionales, influye preponderantemente en la selección de las técnicas de producción.

El análisis de los efectos de la llamada ayuda extranjera puede ser enmarcado de otra manera. La mayor parte del financiamiento bajo este rubro es "atado". Ello limita las posibilidades de obtener los diversos bienes de capital indispensables para la realización de un proyecto, condicionando, así, el uso de tecnologías, principalmente en favor de las de intensidad de capital. Los créditos "atados" limitan el conjunto de donde es factible seleccionar la tecnología, aun en el caso de las industrias que muestran un elevado índice de flexibilidad, relativa a las tecnologías susceptibles de ser aplicadas. <sup>50/</sup>

En el caso de los proyectos industriales financiados por el capital privado extranjero -los capitales de riesgo-, parece existir también una marcada preferencia hacia las técnicas de gran intensidad de capital. Ello puede deberse a una cruda preferencia hacia ese tipo de tecnología; o, como ya se mencionó antes, puede derivarse del hecho de que el precio

---

<sup>50/</sup> Teresa Haytler, *Aid as Imperialism*, Penguin Books, Gran Bretaña, 1971, p. 9-50.

del capital, que guía las acciones de los inversionistas extranjeros, es el prevaleciente en sus países de origen. Esta tendencia se refuerza con razones políticas: los inversionistas, cuando están en posibilidad de elegir técnicas de alta intensidad de capital pueden contratar personal especializado extranjero para operar esas técnicas que requieren de alta calificación. El contratar el mayor número de empleados del mismo origen al del capital, constituye, para éste, un seguro adicional contra probables expropiaciones y agitación sindical en las empresas. Adicionalmente, no hay duda de que en diversas industrias, pero quizá más particularmente en tales como la automotriz, petroquímica y química, las subsidiarias nacionales de los grandes consorcios exigen a sus proveedores nacionales procesos productivos y técnicas similares a las usadas por los proveedores de los mismos consorcios en los países de origen. No es difícil imaginar que esta práctica obligue a las empresas nacionales a comprar patentes y bienes de capital específicos para estar en condiciones de cumplir con la obligación señalada.

Después de los párrafos anteriores tendientes a llamar la atención sobre ciertos factores institucionales que dificultarían la libre selección de tecnología en los países pobres, pasemos ahora a analizar las alternativas viables agrupadas de una manera más precisa. Recordemos que por técnica hemos entendido la forma de combinar factores produc-

tivos para obtener un producto. Se ha venido hablando de las técnicas de intensidad de capital contrastadas con las de intensidad de mano de obra. En el primer caso, de ninguna manera se ha implicado la aplicación de las que usan más intensamente el factor capital; jamás se ha supuesto, por ejemplo, que los países pobres al usar este tipo de técnicas, para generar cada kilovatio necesitado, lo hicieran a través de centrales nucleares, ni que cada computadora utilizada internamente debía ser producida por dichos países. Más bien, las que se han considerado de intensidad de capital, han sido esas técnicas que elevan la productividad del trabajo al mecanizarlo y, cuyo producto, es de calidad elevada y constante. No debe olvidarse, tampoco, que las distintas posibilidades de combinar capital y trabajo en el sector industrial no sólo dependen de la selección entre las diversas técnicas para producir un mismo producto, sino también, de la selección del propio producto.

La discusión se ha centrado en si es preferible usar técnicas de intensidad de mano de obra o de intensidad de capital. No obstante, en realidad no hay un conflicto inevitable entre ambas, cuando a las segundas se le atribuyen las características señaladas arriba. Por tanto, es indispensable llevar a cabo una depuración conciliadora de lo que hemos venido comentando. Ello sugiere que se pueden distinguir tres alternativas de tecnologías viables, que, de ninguna manera se excluyen entre ellas.

En primer lugar, observemos la que supone el uso predominante de maquinaria fabricada fuera de los países atrasados. Aquí se abre una doble posibilidad: utilizar la maquinaria más moderna, o la de segunda mano. Lamentablemente, en la mayor parte de los países subdesarrollados, la segunda ha sido el caso general. Tal vez, una de las razones más importantes para explicar tal hecho sea que se piense que la maquinaria usada es menos cara. Empero, en ocasiones el uso de ella puede resultar no tan barato como se supuso, debida a, entre otras cosas, costos de mantenimiento elevados, menor vida útil; desperdiciar energías, materias primas, así como parte de la producción secundaria. No obstante, las subsidiarias de compañías extranjeras con frecuencia usan ese tipo de maquinaria con objeto de mantener altas las utilidades de la matriz.

Por lo anterior, es recomendable meditar con sumo cuidado la adquisición de maquinaria usada. Quizá lo preferible sería comprarla del mismo tipo a la en uso en los países industriales, evitando adquirir máquinas discontinuadas. Obviamente esto es muy difícil pues es posible que los productores se nieguen a venderla o que fijen condiciones inaceptables para hacerlo o, inclusive, si no hay esta clase de trabas, puede ocurrir que el tamaño del mercado de los países pobres no permita su uso rentable.

Otra alternativa es la del diseño de tecnología intermedia; el principal defensor de ésta ha sido E.F. Schumacher. Basa su análisis en la idea de que en los países pobres, la única manera de generar empleo permanente es desarrollar la industria en las zonas rurales. Dicho autor afirma, no sin razón, que cualquier maquinaria moderna que se instalara en áreas rurales de países subdesarrollados permanecería ociosa la mayor parte del tiempo, debido a la falta de organización, financiamiento, disponibilidad de materias primas, facilidades para la comercialización, transporte, etc. <sup>51/</sup>

El autor citado define el nivel tecnológico en terminos de "costo de equipo por lugar de trabajo" y señala: podemos llamar a la tecnología nativa de un típico país en desarrollo, hablando figuradamente, tecnología de una libra (esterlina), mientras que la de los países desarrollados podría ser llamada, tecnología de 1 000 libras. La brecha entre estas dos tecnologías es tan enorme que una transición de una a otra simplemente es imposible. De hecho, los intentos actuales de los países en desarrollo para infiltrar la tecnología de 1 000 libras en sus economías, destruyen a una tasa alarmante, las tecnologías de una libra; lo que, hace desaparecer lugares de trabajo tradicionales mucho

---

<sup>51/</sup> E.F. Schumacher, *Small is Beautiful: a study of economics as if people mattered*, Blond and Briggs Ltd: Londres, Gran Bretaña, - 1973, p. 165 y 1966.

más rápido que la posibilidad de crear lugares de trabajo modernos; dejando, así, a los pobres en una posición más desesperada que antes. Si se ha de llevar auxilio a aquellos que más lo necesitan, se requiere de una tecnología ubicada en una posición intermedia entre la tecnología de una libra y la tecnología de 1 000 libras. Permítasenos llamarla, hablando en sentido figurado de nuevo, tecnología de 100 libras.

Esta tecnología, además de maximizar el uso de mano de obra, mediante la creación de industrias en las zonas rurales, ahora por lo que se refiere al costo de urbanización el cual, evidentemente, se incrementa cuando las industrias se asientan en las ciudades.

El tipo de industrias que Schumacher recomienda deben ser inmediatamente abordadas para implementar la tecnología intermedia son:

1. Toda clase de industrias de bienes de consumo incluyendo la de la construcción y la de materiales de construcción.
2. Implementos agrícolas.
3. Equipo para industrias de "tecnología intermedia" <sup>52/</sup>.

---

<sup>52/</sup> E.F. Schumacher, *Industrialization Through Intermediate Technology*, en Gerald M. Meier, *op. cit.* p. 359.

Los implementos y métodos a usar en esas industrias, tienen que estar diseñados para transformar insumos locales, principalmente, en bienes para uso interno. La maquinaria tendría, en general, que ser más intensiva en el uso de mano de obra que la utilizada en países ricos; empero, tales máquinas, desde el punto de vista económico en relación con la dotación relativa de recursos y de los precios de éstos, deben ser más eficientes.

Es de esperarse también, que la tecnología intermedia promueva importantes economías de escala. Las posibilidades de que esto ocurra en buena medida, están en función de la actitud de los países subdesarrollados más grandes, los cuales están en mejor posición para desarrollarla. Además, la integración regional de distintos países puede ser un importante impulso de tal tecnología. Debe realizarse, por tanto, un gran esfuerzo en el terreno de la investigación; ello implica la necesidad de disponer de amplios recursos públicos.

No obstante, por sus características y por las circunstancias que es indispensable reunir, el desarrollo e implementación de una tecnología intermedia no constituyen una solución general al problema de la combinación factorial. Su impacto presumiblemente se reduzca a sectores limitados de la actividad productiva de los países pobres. Quizá la agricultura sea donde se encuentre su aplicación principal.

La tercera alternativa para solucionar el problema de la proporcionalidad de los factores consiste en una combinación de tecnologías intensivas de capital o de mano de obra en distintas ramas de una misma industria. Este camino tuvo gran importancia en los inicios de la industrialización soviética y es parte de la estrategia China de "caminar con dos piernas" en la que una buena parte de los recursos se destinan a proyectos cuya tecnología es de intensidad de capital pero, a la vez, se canaliza el resto de la inversión a plantas de técnicas intensivas de mano de obra cuya productividad es menor.

Este dualismo industrial significa estructuralmente, una distribución de operaciones y procesos entre diversas empresas o unidades productivas que en los países industrializados han sido efectuados mediante la integración vertical, en una sola unidad productiva. Debe atenderse la diferencia entre procesos industriales más que entre empresas industriales, pues existe un gran número de procesos cuyo conjunto de técnicas para llevarlo al cabo sea muy pequeño, y por tanto, la selección muy restringida, o que, las ventajas de las técnicas intensivas en capital, sea abrumadora.

Hay que considerar también que, en ocasiones, la selección de cierto proceso para algún sector de una empresa industrial puede condicionar la selección de otros. Esto, debido a que requiera un grado de es-

tandarización particular o una velocidad específica para producir los insumos a utilizar en los procesos principales. <sup>53/</sup>

Sin embargo, la selección no necesariamente determina qué características deba tener la tecnología en otros procesos o en otros pasos de uno mismo. Muchos procesos son tecnológicamente flexibles. En la producción textil, por ejemplo, el embodegado, manejo y transporte de materiales dentro de una fábrica, son actividades bien separadas de la actividad principal de operar los telares. <sup>54/</sup> En procesos de este tipo puede suceder que la adopción de técnicas de intensidad de mano de obra no signifique un aumento en su costo total, ni una pérdida de otras de las principales ventajas de la intensidad de capital. Si las desventajas no existen, o son mínimas, la adopción de técnicas de intensidad de capital es una medida con un sentido económico positivo. En general, los procesos donde esta alternativa tiene mayor viabilidad son los de empaqueo y movilización de bienes en la rama manufacturera.

Por otra parte, la desintegración vertical y la subcontratación con productores de partes que operen con intensidad de mano de obra y en pequeña escala es posible en algunas industrias. Por supuesto, el tipo de empresas que se dediquen a ello sólo debe ser fomentado cuando sean complementarias -no competitivas- de empresas de intensidad

---

<sup>53/</sup> I.M.D. Little y J.A. Mirrlees, op. cit., p. 105

<sup>54/</sup> Ibid., p. 105.

de capital y donde no se observen las ventajas que ésta implica.

Adicionalmente, no debe pasarse por alto que una rama completa, la de la construcción, puede adoptar técnicas de intensidad de mano de obra, sin mengua importante en su productividad. Por lo tanto, ahí se pueden crear volúmenes grandes de empleo. Asimismo, las características del sector agrícola lo hacen muy adecuado para el uso de las que captan gran cantidad de mano de obra.

Antes de dar por terminado el análisis que hemos venido realizando, es de importancia hacer algunos comentarios finales.

Es indiscutible que dentro de cualquier país, el progreso técnico es causa y consecuencia de un sector industrial dinámico. La tecnología desarrollada internamente es, supuestamente, la más adecuada a las condiciones internas de cada país; esto es, a la dotación de factores y a la estructura de gustos. El desarrollarla internamente, facilita la creación de nexos entre los gustos internos y la producción de bienes de consumo; entre las industrias productoras de estos bienes y las de bienes de capital y, en fin, entre la disponibilidad de factores y el uso de ellos.

Aunque en algunos países pobres ha habido cierto grado de progreso técnico -principalmente en el sector agrícola-, éste, desafortunada-

mente, no ha ocurrido en gran escala. Son muy contados los casos de países cuyos gobiernos hayan decidido apoyar vigorosamente el progreso tecnológico interno. Ante esta situación ha sucedido que la mayor parte de los intentos de industrialización han recurrido a la utilización de tecnología diseñada en los centros industriales avanzados, con, además de las consecuencias ya mencionadas, el ensanchamiento de la dependencia hacia esos centros para adquirir maquinaria, refacciones e insumos industriales, para exportar sus productos e, inclusive, para financiar esas actividades.

De lo anterior, deriva la necesidad de impulsar la tecnología intermedia y, lo que hemos llamado, dualismo industrial. Se considera que estas dos alternativas de ninguna manera excluyentes entre sí, como los medios más adecuados para evitar los efectos inhibidores que las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados ejercen sobre el proceso de industrialización de estos últimos. Es decir, como caminos para lograr la industrialización y conseguir el objetivo social de ésta: elevar los niveles de vida de la sociedad que decide embarcarse en el proceso.

#### 4 - Las economías de escala

No es ninguna sorpresa escuchar con frecuencia que una de las más sólidas barreras que impiden la industrialización a un país pobre es la ausencia de rendimientos crecientes y de economías de escala.

Las economías de escala se definen como costos decrecientes por unidad de producto. Es decir, se miden en términos de dinero. Algunas razones del descenso de los costos unitarios pueden ser puramente monetarias; por ejemplo, mientras que el insumo de alguna materia prima por unidad de producto puede no variar, podría ser posible, para una empresa mayor, obtener el mismo insumo a un costo unitario más bajo con respecto al que lo puede conseguir una empresa más pequeña; por otro lado, la demanda creciente de un insumo puede generar una elevación en su precio. Esto, probablemente sea la situación más común, aunque quizá sea menos válido para una empresa en lo individual que para una industria como un todo. En cualquier caso, es factible que un costo unitario promedio de producción se modifique, ascienda o descienda, sin que ello, en absoluto, refleje un cambio en la cantidad física de insumos por unidad de producto. En otras palabras, las condiciones competitivas en los mercados de factores de producción afectan la existencia de economías de escala.

Por mucho, el factor más importante en la determinación de economías de escala es la presencia de rendimientos crecientes de escala. Este concepto relaciona el uso de insumos con el volumen de productos no en términos monetarios sino físicos. Suponiendo dadas las técnicas de producción disponibles y calidad de factores, cuando los rendimientos crecientes de escala existen, los requerimientos de insumos se incrementan más despacio que el producto. Con frecuencia se habla de rendimientos decrecientes en relación a un factor individual. La relación de costos unitarios a producto será el resultado del efecto de los rendimientos con respecto de cada factor, y de las proporciones cambiantes en las que, en la práctica, los factores sean usados.

En términos generales, se podría decir que la producción industrial requiere 4 tipos de insumos: materias primas, energía, mano de obra y capital. Los rendimientos crecientes de escala pueden provenir de la reducción en el uso de cualquiera de ellos por unidad de producción. El total de materias primas insumidas es, comúnmente, el más susceptible de crecer en proporción directa con la producción, de tal forma que permanezca constante por unidad de producto. Esto implica que la cantidad de materias primas insumidas por unidad de producto tiende a ser constante. Claro que hay excepciones a este planteamiento, la más obvia ocurre cuando entre mayor sea la escala de producción de un producto industrial particular se posibilita el establecimien-

to de subplantas que utilicen el producto secundario del proceso principal. Esta es una de las más relevantes causas explicativas de las grandes economías de escala en las industrias químicas y petroquímica.

En algún grado, también los insumos de energía tienden a crecer con la misma proporción del volumen de producción. Esto es válido particularmente para la destinada directamente a mover maquinaria; aunque aún ahí, las máquinas de mayor tamaño tal vez economicen energía; otro aspecto a mencionar en esta cuestión son los costos indirectos que indudablemente descienden por unidad de producción, como los de la electricidad que sirve para alumbrar la planta y, en su caso, accionar sistemas de calefacción o de enfriamiento.

Diferentes tipos de mano de obra insumida también tendrán distinta relación con el nivel de producción. El monto de la mano de obra en contacto directamente con la operación se incrementará más o menos al mismo ritmo que la producción, en contraste con la dedicada a labores de supervisión o estrictamente técnicas cuyo incremento será menos rápido que el de la producción. Obviamente, es imposible elaborar reglas precisas al respecto; habrá muy marcadas diferencias entre diversos procesos industriales y, muy particularmente, la relación entre distintos tipos de mano de obra como insumo, variará radicalmente de acuerdo con los diferentes tipos de técnicas usadas en cada nivel de producción industrial.

Los insumos de capital constituyen la fuente más evidente de los rendimientos crecientes de escala. En buena parte, ello se debe a que muchos bienes de capital, (camino, líneas de energía, etc.) lo más seguro es que mantengan montos constantes para rangos de producción muy variados. Adicionalmente, aún en los casos donde es necesario aumentar el volumen de insumos de capital para incrementar el producto, generalmente el aumento del primero es más lento que en el segundo caso.

Para quedar clara, la explicación anterior debe enmarcarse en un contexto que contemple la capacidad instalada. En la relación establecida entre la producción y el costo unitario de una planta con una capacidad dada, se observa que los costos de capital y otros fijos, por unidad de producto, no dejarán de descender sino en el momento que se alcance la capacidad instalada total; en tales circunstancias, cualquier economía puede padecer desventajas, en términos de costos unitarios de producción, con respecto a otras, si no hay una utilización completa de la capacidad industrial. Por otro lado, las relaciones entre los costos unitarios de producción y el nivel del producto, pueden considerarse bajo el supuesto de que cada nivel de éste es obtenido en una planta operando a toda capacidad; en tal caso, el aspecto más obvio en relación de las economías de escala es el tamaño de la planta y no la utilización de la capacidad. Finalmente, es factible se generen también

economías de escala al aumentar, a través del tiempo, tanto el monto de capital como la cantidad producida.

Así, el ahorro de recursos dependerá del grado en el que se obtengan rendimientos crecientes de escala. Esta, por supuesto, tendrá que estar de acuerdo con el tamaño del mercado. Este, para un producto industrial, está determinado por un amplio número de consideraciones; en primer lugar, se tiene la magnitud del país donde se localizará la industria; en segundo el nivel del ingreso per-cápita que, junto con los gustos y la distribución del ingreso, determina la dimensión del mercado para un producto particular; en tercero, la densidad de población y los sistemas de transporte; en cuarto, el grado de protección; y, por último, el volumen de acceso que se tenga a los mercados internacionales. Relacionados con estos indicadores, la mayoría de los mercados de los países subdesarrollados, son más pequeños que los de la mayoría de los países desarrollados.

Cabe señalar, también, que es muy poco probable que la capacidad pueda crecer a exactamente el mismo ritmo que la demanda; consecuentemente, en la historia del crecimiento de cualquier industria, es posible que haya períodos de exceso de capacidad y otros cuando ella sea insuficiente y, por tanto, se requiera realizar importaciones. <sup>55/</sup>

---

55/ R. B. Sutcliffe, op. cit. p. 203.

Por lo tanto, hay que prestar atención al problema de acompasar en el tiempo las inversiones para evitar problemas agudos de exceso de capacidad o de balanza de pagos. Sin embargo, en la práctica, la capacidad ociosa ha acompañado el desarrollo industrial de algunos países en su proceso de industrialización. Este problema, según Hirschman, no puede ser explicado únicamente en términos de fracaso en el acompasamiento de las inversiones, o de la escasez de insumos derivada de fallas administrativas, o de problemas de falta de divisas. La razón principal ha sido que se han adoptado plantas industriales cuyas dimensiones rebasan la del mercado, aunque en muchos casos, el tamaño de ellas sea el mínimo disponible.<sup>56/</sup> Como se sabe la dimensión del mercado interno no sólo es resultado de una pequeña población y de los bajos ingresos; sino, y en gran medida, de la distribución del ingreso, la política tarifaria y el tipo de productos que se ha decidido producir. Finalmente, el mercado podría ampliarse hacia el exterior. Esta posibilidad se analizará, junto con la de integración, más adelante.

---

<sup>56/</sup> Albert O. Hirschman, A. Blas....., *op. cit.* p. 104.

## VI. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA DEMANDA

Hasta ahora la mayor parte de lo escrito ha tenido que ver con la problemática de la oferta en el proceso de industrialización. La disponibilidad y costo de los factores de producción, su relación con el tipo de tecnología disponible y, después, los nexos entre la tecnología industrial y la dimensión del mercado. La importancia de la demanda comenzó a notarse al examinar este último punto cuando se descubrió que la naturaleza de la tecnología industrial moderna dificulta o impide, el crecimiento industrial donde la demanda de manufacturas es pequeña. Ello, como se sabe, ocurre de dos formas: por un lado, haciendo que el establecimiento de un buen número de industrias sea imposible o, por el otro, forzando a que los costos industriales sean demasiado elevados. Así pues, los factores de la oferta y de la demanda se interconectan a través de la relación entre las economías de escala y la dimensión de los mercados. Sin duda existen otras cuestiones, también muy importantes, que relacionan la oferta con la demanda; por ejemplo, el seleccionar técnicas industriales de intensidad de capital, impactará la distribución del ingreso la cual, a su vez, es de gran importancia en la determinación de la demanda industrial. Más aún, la disponibilidad de diversos factores productivos determinará el rango de tecnologías que puedan ser incorporadas al proceso productivo. Esto, claro, afectará tanto

la distribución del ingreso y, por ende la demanda, como el grado en el que la demanda puede influir en la selección de tecnología.

Para incrementar el monto de la producción industrial, los países subdesarrollados disponen de 5 caminos. El primero es elevar el ingreso real, lo que generará un incremento de la demanda de productos industriales; el segundo, sustituir la producción de manufacturas tradicionales por productos de la industria moderna; el tercero, la sustitución de importaciones; el cuarto, incrementar la demanda a través de la integración del mercado y, el quinto, incrementar la exportación de bienes industriales.

En este capítulo se prestará especial atención, por la relevancia que han tenido en el proceso de industrialización de los países pobres, especialmente los de América Latina, al proceso de sustitución de importaciones y a los de integración de mercados y distribución del ingreso.

### 1. Distribución del ingreso

La elasticidad-ingreso de la demanda de diversos productos es distinta en cada nivel de ingreso. Las diferencias pueden marcarse aun más entre países por su estructura política y social, y por medidas políticas particulares de cada gobierno. Empero, en el caso de todos, es innegable que la demanda al sector industrial, como un todo, crecerá más

de prisa que la expansión del ingreso real, hasta que se alcancen elevados niveles de ingreso. El crecimiento de éste, entonces, constituye una buena oportunidad para incrementar la producción industrial interna que se canalizará a satisfacer la demanda. Las interrelaciones que conectan estos hechos son bastante complejas. El ingreso real no crece de manera autónoma, depende del que observe el aservo de bienes y servicios. Entre mayor sea la producción agrícola, industrial y de servicios, mayor será el ingreso real y, consecuentemente, el consumo de bienes manufacturados. De estas afirmaciones puede provenir una peligrosa tautología si se considera que el impulso a la industrialización, representado por un aumento del consumo de manufacturas, puede provenir de la propia industrialización. La simplificación de esta afirmación tiende a ocultar la cuestión fundamental: las posibilidades de iniciar la expansión del ingreso real.

De cualquier forma, la producción de bienes manufacturados en un país no refleja necesariamente el consumo de ese tipo de bienes en el mismo país. En los países pobres se observa la tendencia a consumir más bienes industriales de lo que producen, mientras que los países industrializados producen más de lo que consumen. Los países pobres tienden a ser importadores netos de manufacturas mientras que los ricos tienden a ser exportadores netos. En los desarrollados, se consumió una alta proporción del consumo mundial de manufactu-

ras industriales se produce una más alta proporción de la producción mundial de esas y se exporta una proporción todavía más elevada de las exportaciones de dichos bienes.

Como ya se comentó ampliamente antes esta situación es consecuencia, entre otras, de que en los países pobres los mercados son estrechos y, por lo tanto, impiden el establecimiento de plantas industriales. El mercado es pequeño, tanto por lo bajo de los ingresos reales como porque en diversos países la población es escasa. En el grupo de naciones muy pobres y muy pequeñas, es extremadamente difícil desencadenar cualquier cambio económico que, mediante el crecimiento de la producción industrial, agrícola o para exportación, incrementara los ingresos y, en esa medida, provocara que la mayor demanda de manufacturas pudiera llevar la producción industrial a niveles de eficiencia. Aun los pequeños países exportadores de petróleo, pueden descubrir que, por su tamaño, no son susceptibles de industrializarse.

Diversos especialistas, al referirse a la situación de estrechez de mercados, la han calificado como un círculo vicioso en el que el mercado constituye una restricción a la inversión, lo cual, consecuentemente, frena la ampliación del propio mercado. Cabe señalar, sin embargo, que en el análisis del asunto no debe perderse de vista, además del in-

greso per-cápita, la distribución del ingreso como factores preponderantes en la formación de la demanda de bienes industriales pues "resulta irreal admitir que la distribución del ingreso es un problema puramente social, puesto que causa una insuficiencia de la demanda efectiva de bienes manufacturados y una disminución en el ritmo de la industrialización" <sup>57/</sup>.

En general, en los países atrasados el ingreso promedio es reducido y su distribución desviada. Así pues pequeños cambios en la distribución pueden producir cambios muy grandes en la demanda de productos industriales.

Más aún, la concentración del ingreso en la mayoría de los países pobres es tan aguda que la composición de la demanda es diferente de lo que uno esperaría encontrar en un país pobre; ello por supuesto afecta la estructura de la producción." Cuanto mayor sea la concentración del ingreso menos responderá la producción a las necesidades del desarrollo. En un sistema de empresa privada la producción no está determinada por las necesidades del desarrollo sino por la estructura de la demanda, que estará determinada por la distribución del Ingreso. En consecuencia, los factores de la producción se distribuirán de acuerdo con las condiciones del mercado. Los empresarios fomentarán la pro-

---

<sup>57/</sup> Horacio Flores de la Peña, Los Obstáculos..., op.cit. p. 94.

ducción de aquellos bienes en los cuales la eficiencia marginal del capital sea mayor, independientemente de la utilidad social o de desarrollo.

"La concentración del ingreso determinará que la producción más re-dituable sea la de bienes y servicios utilizados por los grupos de altos ingresos, y la industrialización responderá a esta necesidad del mercado. <sup>58/</sup> Usualmente, las tecnologías disponibles para producir esas manufacturas son las de intensidad de capital, cuyo uso refuerza los patrones de inequitatividad; a la vez, se crean presiones adicionales directas sobre la balanza de pagos al tenerse que importar muchas de esas mercancías.

Se observa, entonces, que los cambios en la distribución del ingreso pueden tener un efecto de gran importancia en la magnitud del propio ingreso, al determinar la composición del producto total.

## 2. Sustitución de importaciones

Otro camino para elevar el monto de la producción industrial lo constituye la sustitución de importaciones. Esta implica el proceso mediante el cual la importación de un producto es sustituida directamente por la producción nacional del mismo producto. La estrategia ha desempe-

---

<sup>8/</sup> Ibid. p.p. 99-100

ñado un papel fundamental en la industrialización de diversos países, especialmente cuando adoptó la forma de sustitución gradual; es decir, cuando se inició la producción nacional de cada mercancía en particular, solo hasta que se alcanzaron niveles que garantizaran que ella fuera económica. Los cambios más dramáticos en el contenido de importación de la oferta global de productos manufacturados, en algunos países han derivado de la acción gubernamental deliberada, a través básicamente, de la implantación de políticas proteccionistas. Este ha sido el cauce que han seguido durante las últimas décadas, la mayor parte de los países de América Latina para intentar industrializarse. Sin embargo, en estos países el proceso no correspondió a una política integral de industrialización diseñada por el Estado; sino más bien respondió a presiones externas, tales como la gran crisis de 1929, la cual redujo drásticamente la demanda de bienes primarios producidos en las áreas subdesarrolladas, reduciendo así su capacidad de importación; y, más tarde, la segunda guerra mundial que vino a reforzar el proceso de sustitución, debido a la escasez relativa de manufacturas para exportación en los países industrializados cuyas economías estaban dirigidas hacia la producción de material bélico.

Las características de la distribución del ingreso en América Latina configuraron el mercado al que habría de enfrentarse la nueva producción industrial, de ahí que el grueso de ésta, estuviera integrado

por bienes de consumo final, con una marcada tendencia a la concentración en bienes no esenciales.

Esta forma de sustitución transfirió el dinamismo de las estructuras económicas hacia el mercado interno, aunque permaneció la contradicción de una estructura económica diversificada únicamente hacia "adentro" y no hacia "afuera", creando crecientes cuellos de botella en la capacidad para importar bienes de capital y productos intermedios que eran necesarios para no interrumpir el ritmo del proceso productivo.

Como consecuencia de los encadenamientos hacia atrás generados por esa forma de sustitución de importaciones se origina un nuevo proceso orientado hacia la sustitución de bienes de capital, productos intermedios y consumos durables, puesto que ya existía una demanda suficiente para hacer rentable su producción interna. Esta etapa, aunque también basa su dinamismo en el mercado interno, difiere de la primera: se caracteriza por un gran flujo de inversión extranjera directa dirigido a las ramas más dinámicas del sector manufacturero. Este flujo ha sido realizado, principalmente, a través de las grandes corporaciones que poseen el monopolio sobre la tecnología más avanzada y realizan una planeación transnacional de sus actividades; sus decisiones son el resultado de la estrategia conjunta de la corporación,

la cual, generalmente, no corresponde a las necesidades y recursos del país anfitrión. De esta manera, podemos decir que esta nueva etapa del proceso de sustitución generó una estructura industrial cuyos centros más dinámicos se encuentran bajo el control de la inversión extranjera, reforzando así las relaciones de dependencia con los países metropolitanos.

Se puede afirmar que el patrón de sustitución brevemente reseñado arriba ha conducido a la mayor parte de los países, particularmente a los de América Latina, a un punto donde las posibilidades ulteriores de sustitución parecen agotarse sin haber generado un crecimiento industrial dinámico y autosostenido ni haber resuelto los problemas de desempleo y subempleo. En seguida se harán algunos comentarios sobre los que, a nuestro juicio, han constituido los principales obstáculos que han existido.

La producción sustitutiva puede impulsarse mediante la implantación de tarifas y cuotas de importación y mediante manipulaciones a la tasa de cambio. Estas formas no son mutuamente exclusivas. En América Latina han coincidido altas tarifas con monedas sobrevaluadas. El apoyo derivado hacia la sustitución de importaciones es doble: eleva los precios de los bienes importados mediante crecidas tarifas y mantiene reducidos los precios de los insumos industriales que no han sido gravados.

No obstante, se dice que una situación como esta, desalienta las exportaciones de bienes manufacturados y, lo que es más grave, impide que se desarrolle una industria exportadora competitiva, debido a los altos costos de producción difundidos en todo el aparato productivo y derivados de los enormes niveles de protección tarifaria.

Por otra parte, el sustituir importaciones no ha generado ahorros de divisas y hasta, en ocasiones, ha aumentado la escasez de ellas. Esto debido a las crecientes importaciones de materias primas y bienes de capital, cuya importancia en la actividad productiva hace indispensable realizar. La porción de la producción sustitutiva que es llevada a cabo por empresas extranjeras es la que menos ahorro de divisas provoca, a causa, no sólo de las remesas de utilidades remitidas por los dueños del capital a sus países de origen, sino por las importaciones de materias primas, tecnología, personal administrativo, etc.

Lo comentado hasta ahora soslaya la cuestión fundamental: el tipo de bienes cuya producción se decide realizar internamente en cada país. Los de América Latina han sido acusados de concentrarse en los no esenciales, en los de lujo. Estos, bienes de consumo todos, tienden a producirse sin considerar su efecto específico en el proceso de industrialización; más bien, su producción responde a la demanda que depende de factores como la distribución del ingreso y las características

del pasado desarrollo. Al seleccionar esos bienes, se está definiendo también la tecnología para producirlos.

Los bienes de consumo son producidos generalmente mediante bienes de capital originados en países ya industrializados. Así, el tipo de industrias de bienes de consumo seleccionadas, determina el camino que seguirá la industrialización en las industrias de bienes intermedios y de capital. Una vez iniciado el proceso, será muy difícil cambiar el tipo de tecnologías a usar a lo largo del mismo. Esta circunstancia, sin duda, tiene que tenerse presente cuando se proponen soluciones a los problemas tecnológicos que el proceso de industrialización conlleva.

### 3. Incremento de la exportación

Uno de los puntos más debatidos recientemente ante la disminución del ritmo de crecimiento económico de los países pobres, es el de la posibilidad de que éstos, ante la pérdida de dinamismo del proceso de sustitución de importaciones, vitalicen sus aparatos productivos e incrementen sus exportaciones de bienes manufacturados. Evidentemente, este camino se estudia únicamente para los países con un grado de desarrollo relativo mayor.

Los intentos de las economías subdesarrolladas para elevar su participación en el comercio mundial de manufacturas se han visto frenados,

en primer lugar, por la forma que ha caracterizado su industrialización. Es decir, al haber dirigido sus esfuerzos a la producción de bienes de consumo para un mercado pequeño y, en parte, por eso mismo, al utilizar maquinaria obsoleta o procesos atrasados con respecto a los de los productores avanzados, su capacidad competitiva frente a éstos es casi insignificante. Por otra parte, debe señalarse que los países desarrollados han establecido barreras arancelarias con objeto de proteger su mercado interno, tanto de manufacturas elaboradas en otros países desarrollados como en subdesarrollados. Se mencionó también que las grandes corporaciones en gran número de naciones pobres son las principales productoras de manufacturas o, por lo menos, de las de las industrias más dinámicas, planean sus actividades tomando en cuenta los objetivos específicos de la corporación, de tal manera que si la exportación de las subsidiarias se opone a esos, la actividad simplemente no ocurre.

Dadas las consideraciones anteriores no debe sorprendernos el hecho de que, según un estudio reciente del GATT <sup>59/</sup>, las exportaciones de los países subdesarrollados hacia los desarrollados fueron 8% menos en 1975 con respecto al año anterior. En estas circunstancias es difícil para las naciones pobres ver ensanchada la demanda de sus productos industrializados o, inclusive, aliviadas las presiones sobre sus balan-

<sup>59/</sup> Citado por Raúl Olmedo, "Para comprender la Crisis Económica Actual". Excelsior 6 de noviembre, 1976.

zas de pagos. De aquí la necesidad de buscar otros caminos para modificar la composición de la demanda por productos industrializados en los países pobres. Uno de estos es la expansión de los mercados nacionales individuales a través de la integración económica. No obstante, la integración es por sí sola incapaz, en la mayoría de los casos, de agrandar el mercado de productos industriales; tendrá que ser reforzada por diversas medidas que tomen los gobiernos de los países que deciden integrarse. Entre las más importantes esta la de construir o mejorar los medios de transporte y los otros instrumentos de comercialización. Esto debe mencionarse debido a que es posible que la integración, inclusive tratándose de dos países contiguos, y que signifique la abolición de barreras aduanales y hasta la creación de tarifas conjuntas, no contribuya a ampliar el mercado si no se mejoran los medios de transporte entre ambos. No es conveniente olvidar que en un buen número de países subdesarrollados, las redes de transporte se diseñaron y construyeron con objeto de extraer las materias primas que poseyeran y transportarlas a los puertos de salida. Por ello las vías de comunicación entre países subdesarrollados o no inexisten o presentan grandes dificultades para ser transitadas.

Al mismo tiempo, también existen dificultades políticas para que se lleve a cabo correctamente el funcionamiento de un sistema económico integrado. Tal vez la mayor sea el temor de algunos países de no lograr una parte justa del progreso industrial que la integración econó-

mica supone. No obstante los obvios beneficios que pueden obtenerse a través de la integración y de la imposibilidad de muchos países, especialmente los pequeños, de lograr un grado de industrialización significativo, motivos políticos impiden que exista un optimismo común sobre las posibilidades de que los procesos de integración económica se extiendan.

De lo anterior se desprende que el funcionamiento correcto de cualquier integración depende de la disponibilidad de medios y vías de transporte adecuados que comuniquen a los países que pretenden integrarse, así como de una conveniente negociación de objetivos entre ellos. Esto último, a fin de aprovechar tanto los recursos naturales disponibles como las economías de escala susceptibles de generarse, sin provocar fricciones entre los países miembros.

Con esto damos por terminado el estudio general del proceso de industrialización. A continuación llevaremos a cabo un breve análisis de lo que a ese respecto ha ocurrido en México.

## VII. ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

### I. Introducción

Los primeros indicios de industrialización se observan con cierta claridad desde principios del presente siglo. Destaca la industria textil, que contaba con 700 mil husos, más de 30 mil telares y alrededor de 30 mil personas ocupadas. <sup>60/</sup> Otras industrias ya existentes eran las de azúcar, cerveza, papel, calzado, cigarrillos, cemento, jabón y siderúrgica. Esta nació con el establecimiento de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, que inició operaciones en 1903, y constituyó la primera planta integral de productos siderúrgicos en América Latina; sin embargo, el proceso de industrialización empieza a ser verdaderamente relevante hasta finales de los años 30, en buena medida por la influencia de dos factores: a) la recuperación de los daños materiales resultado del movimiento revolucionario iniciado en 1910, junto con la formación de un Estado cuyo objetivo fundamental era la conciliación de distintos intereses sociales en un modelo de desarrollo nacional capitalista y, b) la gran depresión experimentada por la economía norteamericana a partir de 1929 que trajo como consecuencia el desplazamiento de los mecanismos de intercambio y financiamiento en los

---

<sup>60/</sup> Ver ONU. El Proceso de Industrialización en América Latina, - Nueva York, 1965, p. 16.

países desarrollados. Una de las manifestaciones de ésta fue el derrumbamiento del comercio internacional que, como en México, constituyó la coyuntura favorable para el inicio de un proceso de industrialización substitutiva de importaciones.

Los efectos de "la gran depresión" de 1929 se dejaron sentir con gran intensidad sobre la economía mexicana: el producto interno bruto y el ingreso nacional de 1932 fueron 31.4 y 20.0% menores a los de 1929; la producción de petróleo crudo disminuyó en un 26.6% y el comercio exterior se redujo tanto por el lado de las importaciones como de las exportaciones, pues el valor de las primeras disminuyó en 1932, 68.0% respecto a las de 1929 y las exportaciones se redujeron en 65%, lo que contribuyó a que los ingresos del gobierno federal registraran un descenso de casi 30.0% en relación a los de 1928. El año de 1932, puede considerarse como el punto de inflexión de la crisis en México, pues a partir del siguiente año la economía nacional se recupera rápidamente, de tal forma que los principales indicadores económicos recobran, entre 1935 y 1936, los niveles anteriores a la crisis.

De hecho, el periodo de entreguerras significó, para el país, la necesaria fase de cambios estructurales que preparaba las condiciones para la aplicación de un modelo nacional de desarrollo basado en una acelerada expansión del sector industrial que, hasta entonces, se mantenía

débil e incipiente. Al respecto, en un reciente estudio de CEPAL y NAFINSA se afirma que "...entre los primeros años de consolidación de los gobiernos revolucionarios y el inicio de la Segunda Guerra Mundial, la evolución de la industria, en términos generales se mantuvo en los mismos cauces que se habían tomado desde fines del siglo pasado... característica destacada de aquel periodo fue dar cabida a un desarrollo industrial relativamente espontáneo, sustentado principalmente en el aumento de la demanda interna y en la integración de los mercados nacionales, más que en alicientes de protección arancelaria y en otras medidas deliberadas de fomento de la industrialización. La escasez de capitales de importancia, el tamaño del mercado y la falta de interés de la inversión extranjera en la industria, hizo que la expansión de las actividades se basara en el establecimiento de plantas pequeñas y artesanales dedicadas casi exclusivamente a la elaboración de bienes de consumo no duraderos de manufactura relativamente simple" <sup>61/</sup>. No obstante se puede señalar, como excepción, que hacia 1934 la industria siderúrgica ya era relativamente avanzada.

De acuerdo con el estudio citado, el carácter relativamente espontáneo de la industrialización lograda entre 1921 y 1939 implica la ausencia de un proyecto específico de desarrollo e industrialización que, hasta

---

<sup>61/</sup> Cepal - Nafinsa. La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México, 1971, p. 16.

el régimen del General Cárdenas, empieza a definirse. Es básicamente en el periodo cardenista cuando la acción gubernamental se orienta hacia el logro de un desarrollo nacional autónomo, basado en la expansión del mercado interno a través del favorecimiento de los grupos marginados y la creación de infraestructura.

El gobierno del General Cárdenas, que se inicia en momentos en que el proceso de consolidación económica puesto en marcha por los gobiernos revolucionarios se encontraba seriamente deteriorado por la crisis mundial y ante la significativa presencia de la inversión extranjera, desplegó grandes esfuerzos por transformar las condiciones económico-sociales imperantes: por vez primera, se intentó definir una política de gasto público en que la mayor proporción se destinaba hacia la formación del capital social básico y a obras de fomento social; se crearon la Nacional Financiera y el Banco Nacional de Crédito Ejidal como respuesta a las necesidades de financiamiento; se nacionalizaron el petróleo y los ferrocarriles; se creó la Comisión Federal de Electricidad; se instrumentó una política francamente obrera que favorecía la distribución del ingreso y, entre los hechos de mayor relevancia, se realizó una enérgica y profunda reforma agraria.

Como parte de esta reforma se integraron 10 651 ejidos mediante la distribución de 20 136 935 hectáreas a casi 776 mil campesinos. Para

tener una idea más precisa de lo anterior, baste señalar que del total de resoluciones presidenciales tomadas entre 1915 y 1966, el 40.0% fueron aprobadas por el régimen de Cárdenas, con el apoyo de una estructura jurídica creada ya desde el régimen anterior y en el Código Agrario—expedido en 1934—, que constituía el principal instrumento jurídico de la reforma agraria. <sup>62/</sup>

El acelerado ritmo con que se realizó el reparto agrario, estuvo acompañado por un fuerte apoyo financiero gubernamental (para lo cual se creó el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1936) y por una política de grandes obras de irrigación que "...abrió al riego cerca de 120 mil hectáreas y, sobre todo, se dejó planteado un compromiso a los gobiernos subsecuentes, pues se inician cinco grandes presas: el Palmito, en Durango; Solís, en Guanajuato; Sanalona, en Sinaloa; la Angostura, en Sonora y la Marte R. Gómez, en Tamaulipas. Estas obras representan la apertura al riego de más de 400 mil hectáreas" <sup>63/</sup>

El citado estudio concluye: "El sexenio de Cárdenas modificó profunda y definitivamente la estructura agraria y eliminó a la clase de los latifundistas tradicionales como fuerza política nacional. Las transformacio-

---

<sup>62/</sup> Centro de Investigaciones Agrarias, Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México, tomo 1, México 1970, p. 63.

<sup>63/</sup> Ibid, p. 63.

nes agrarias se advierten con nitidez al comparar las cifras de los censos agrícolas de 1930 y 1940. En el primero de estos años, los ejidos poseían solamente el 13.4% de todas las tierras de labor y el 13.1% de las de riego. En 1940, estas tasas habían aumentado a - - 47.4% y 57.3% respectivamente. En 1930, los ejidos contribuyeron con 11.0% a la producción agrícola nacional, en tanto que en 1940 contribuyeron con el 50.5%<sup>64/</sup>

Aunque obviamente el problema merece mucho mayor atención, las cifras anteriores pueden ser útiles para la comprensión del papel de la reforma agraria en la redistribución del ingreso y, por ende, en el ensanchamiento de la demanda, y en la expansión de la oferta urbana de fuerza de trabajo. Lo que interesa destacar es que la reforma agraria emprendida por el régimen cardenista, al eliminar los grandes latifundios y suprimir el carácter servil de las relaciones de producción en el campo, contribuyó, por una parte, a la eliminación de los obstáculos que se oponían a un integral modelo de desarrollo capitalista y, por la otra, a generar un desplazamiento de fuerza de trabajo hacia los centros urbanos, en donde era absorbida en actividades industriales manufactureras relativamente simples.

---

64 Ibid. p. 63.

Con el propósito de lograr mayor apoyo popular, el partido Nacional Revolucionario, creado a instancias de Calles en 1929, cedió su lugar al Partido de la Revolución Mexicana, que se constituyó el 30 de marzo de 1938, agrupando a los sectores obrero, campesino, popular y militar. El PRM tenía como objetivo constituir un "frente popular" y se pronunciaba, en su declaratoria de principios, por una mayor participación del Estado en la economía del país, porque ese asumiera íntegramente la dirección de la educación, por la colectivización de la agricultura y por un impulso integral a la reforma agraria que incluyera, además de crédito, tierra y agua: asistencia técnica, fertilizantes y la creación del seguro agrario y del seguro social para los trabajadores campesinos.

La formación del PRM con base en la fusión de los sectores militar, medio, obrero y campesino fue posible, en buena medida, por el previo agrupamiento de las distintas organizaciones obreras y campesinas existentes en dos centrales casi únicas: la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM), en 1936, y la Central Nacional Campesina (CNC), en 1938. Ambas constituyeron los pilares más sólidos del PRM, estimularon e impulsaron las medidas nacionalistas del gobierno de Cárdenas y dieron al partido oficial un carácter corporativo e institucional.

El periodo 1934-1940 registra, pues, cambios sumamente importantes: la naturaleza del mercado interno se transforma; se acelera la transferencia del control económico y político interno por parte de los terratenientes a los grupos industriales, y el gasto público se orienta cada vez más a la creación de infraestructura, incidiendo en la composición de la demanda interna, (orientada básicamente hacia el consumo de manufacturas), con lo que se favorecía la expansión del hasta entonces incipiente sector industrial.

Es irrefutable el hecho de que el ritmo y las modalidades del desarrollo industrial, desde sus inicios, han estado determinados en buena medida por el comportamiento del sector externo. Sin embargo, el desarrollo económico logrado por el país a lo largo de las últimas tres décadas se ha caracterizado, también, por una creciente intervención directa e indirecta del estado sobre la actividad económica. En efecto, la propiedad del estado, que hasta 1930 fue dominante sólo sobre las vías de ferrocarril y algunos sectores financieros, se ha incrementado rápidamente y extendido sobre algunas de las áreas básicas para el crecimiento económico.

## 2. Promoción a la industrialización

Si bien es cierto que los cambios aludidos en páginas anteriores alentaron, en la década de los treinta, el surgimiento de una industria

financiada básicamente por el ahorro interno y estimulada por las políticas de gasto público, no es menos cierto que tales cambios fueron incapaces de transformar la estructura productiva que imperaba durante la etapa pre-revolucionaria. La distribución sectorial de la población económicamente activa, por ejemplo, se mantuvo prácticamente constante entre 1900 y 1940; el sector primario y la industria participaron, en 1940, con 65.5% y 15.5% respectivamente, contra un 69.5% y 16.6% en 1900; la participación relativa de la población económicamente activa en la industria de transformación, fue de 11.8% en 1900 y de 11.4%, en 1940.

Es a partir de los años cuarenta, en que factores básicamente de índole externa (en especial el deterioro del comercio exterior derivado de la segunda guerra mundial, que se tradujo en un vacío relativo de la oferta de bienes manufacturados, hasta entonces de importación), configuraron la coyuntura para que la industria mexicana iniciara una fase de ininterrumpidas expansiones sobre la base de una sustitución progresiva de importaciones de manufacturas. Dicha fase implicó el abandono de todo un periodo histórico en que las expectativas del crecimiento se fundaban sobre la base de incrementar las exportaciones y la adopción de una política de desarrollo económico con miras a instalar una industria nacional basada en la expansión del mercado interno propiciada por la redistribución del ingreso.

En esa perspectiva, el Estado deja de ser el clásico Estado liberal e incrementa notablemente sus facultades y su acción directa sobre la economía nacional. Los gastos administrativos y la inversión gubernamental, se traducen en incrementos notables del nivel de ocupación de fuerza de trabajo; dinamizan el proceso de la producción; elevan el nivel general de vida; crean, en conjunto, las bases materiales y sociales del crecimiento económico y garantizan una alta y segura rentabilidad a la inversión privada.

En efecto, la continuada política gubernamental post bélica de apoyo y fomento a la industrialización, así como el elevado ritmo de inversión pública y privada, imprimen a la economía mexicana los signos de un rápido crecimiento y provocan cambios sustanciales en la estructura productiva y en la composición total del producto, como se comprueba observando las siguientes cifras.

Entre 1950 y 1975, a precios de 1960, el producto interno bruto se ha quintuplicado, elevando su tasa de crecimiento de 5.7% entre 1950 y 1960 a 7.0% entre 1960 y 1970. Su composición sectorial, (cuadro 1) refleja:

- i) Una notable disminución del producto del sector primario, que apenas si se duplicó entre 1950 y 1970; su tasa media de crecimiento,

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1950-1975

(Millones de pesos de 1960)

AÑOS	PIB TOTAL	Sector Primario	I N D U S T R I A S						Servicios	Ajuste por servicios bancarios
			Total	Minería	Petróleo y carbón	Transfor- mación	Construc- ción	Electrici- dad		
1950	86 973	15 442	23 467	1 839	2 104	16 064	2 998	462	48 628	- 564
1955	114 049	20 163	30 834	1 945	2 670	21 423	3 951	845	64 128	-1 076
1960	150 511	23 970	43 933	2 306	5 128	28 892	6 105	1 502	84 127	-1 519
1965	212 320	30 222	66 508	2 493	8 015	44 761	8 534	2 769	117 874	-2 854
1970	296 600	34 535	102 154	2 859	12 675	67 680	13 583	5 357	163 478	-3 567
1971	306 700	35 236	104 741	2 871	13 111	69 745	13 230	5 784	170 563	-3 840
1972	329 800	35 443	114 591	2 878	14 161	75 805	15 348	6 399	183 893	-4 127
1973	354 000	35 619	124 721	3 117	14 672	82 077	17 856	6 999	198 054	-4 394
1974	375 000	37 175	134 134	3 626	16 843	86 941	19 079	7 645	208 118	-4 427
1975 p/	390 900	37 695	140 663	3 398	18 717	90 294	20 167	8 083	217 226	-4 684
Incremento Medio										
Anual:										
1950-1960	5.7	4.5	6.5	2.3	9.3	6.1	7.4	12.5	5.6	
1960-1970	7.0	3.7	8.8	2.2	9.5	8.9	8.3	13.6	6.9	
1970-1975	5.7	1.8	6.6	3.5	8.1	6.0	8.2	8.6	5.8	

p/ Cifras preliminares.

Fuente: 1950-1973, NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.  
1974-1975, Banco de México, S.A., Informe Anual de 1975.

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1950-1975

(Millones de pesos de 1960)

AÑOS	PIB TOTAL	Sector Primario	I N D U S T R I A S						Servicios	Ajuste por servicios bancarios
			Total	Minería	Petróleo y carbón	Transfor- mación	Construc- ción	Electrici- dad		
1950	86 973	15 442	23 467	1 839	2 104	16 064	2 998	462	48 628	- 564
1955	114 049	20 163	30 834	1 945	2 670	21 423	3 951	845	64 128	-1 076
1960	150 511	23 970	43 933	2 306	5 128	28 892	6 105	1 502	84 127	-1 519
1965	212 320	30 222	66 508	2 493	8 015	44 761	8 534	2 769	117 874	-2 854
1970	296 600	34 535	102 154	2 859	12 675	67 680	13 583	5 357	163 478	-3 567
1971	306 700	35 236	104 741	2 871	13 111	69 745	13 230	5 784	170 563	-3 840
1972	329 800	35 443	114 591	2 878	14 161	75 805	15 348	6 399	183 893	-4 127
1973	354 000	35 619	124 721	3 117	14 672	82 077	17 856	6 999	198 054	-4 394
1974	375 000	37 175	134 134	3 626	16 843	86 941	19 079	7 645	208 118	-4 427
1975 p/	390 900	37 695	140 663	3 398	18 717	90 294	20 167	8 083	217 226	-4 684
Incremento Medio										
Anual:										
1950-1960	5.7	4.5	6.5	2.3	9.3	6.1	7.4	12.5	5.6	
1960-1970	7.0	3.7	8.8	2.2	9.5	8.9	8.3	13.6	6.9	
1970-1975	5.7	1.8	6.6	3.5	8.1	6.0	8.2	8.6	5.8	

p/ Cifras preliminares.

Fuente: 1950-1973, NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.  
1974-1975, Banco de México, S. A., Informe Anual de 1975.

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1950-1975

(Millones de pesos de 1960)

AÑOS	PIB TOTAL	Sector Primario	I N D U S T R I A S						Servicios	Ajuste por servicios bancarios
			Total	Minería	Petróleo y carbón	Transfor- mación	Construc- ción	Electrici- dad		
1950	86 973	15 442	23 467	1 839	2 104	16 064	2 998	462	48 628	- 564
1955	114 049	20 163	30 834	1 945	2 670	21 423	3 951	845	64 128	-1 076
1960	150 511	23 970	43 933	2 306	5 128	28 892	6 105	1 502	84 127	-1 519
1965	212 320	30 222	66 508	2 493	8 015	44 761	8 534	2 769	117 874	-2 854
1970	296 600	34 535	102 154	2 859	12 675	67 680	13 583	5 357	163 478	-3 567
1971	306 700	35 236	104 741	2 871	13 111	69 745	13 230	5 784	170 563	-3 840
1972	329 800	35 443	114 591	2 878	14 161	75 805	15 348	6 399	183 893	-4 127
1973	354 000	35 619	124 721	3 117	14 672	82 077	17 856	6 999	198 054	-4 394
1974	375 000	37 175	134 134	3 626	16 843	86 941	19 079	7 645	208 118	-4 427
1975 p/	390 900	37 695	140 663	3 398	18 717	90 294	20 167	8 083	217 226	-4 684
Incremento Medio										
Anual:										
1950-1960	5.7	4.5	6.5	2.3	9.3	6.1	7.4	12.5	5.6	
1960-1970	7.0	3.7	8.8	2.2	9.5	8.9	8.3	13.6	6.9	
1970-1975	5.7	1.8	6.6	3.5	8.1	6.0	8.2	8.6	5.8	

p/ Cifras preliminares.

Fuente: 1950-1973, NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

1974-1975, Banco de México, S. A., Informe Anual de 1975.

del 4.5% en los años cincuenta, disminuyó al 3.7 y 1.8%, respectivamente, en los años sesenta y en los primeros cinco de la presente década. La participación relativa de este sector en el producto total, muestra una constante tendencia descendente en los 25 años de estudio, al pasar, del 17.7 al 9.6%, entre 1950 y 1975.

- ii) El sector industrial ha crecido a un ritmo sumamente dinámico, superior, incluso, al del producto interno bruto, aumentando su participación relativa en éste del 27 al 36% entre 1950 y 1975. Los subsectores petróleo y electricidad son los que han registrado las tasas más dinámicas de crecimiento, seguidos por las industrias de construcción y transformación; el crecimiento menos rápido corresponde a la minería, con una tasa de incremento medio anual del 2.2% entre 1950 y 1970. A pesar de su menor dinamismo en relación con otras industrias, es indudable que a las manufactureras corresponde un peso relativo de gran importancia, tanto por su contribución al producto total y sectorial como por su participación en el empleo; la industria manufacturera ha incrementado sensiblemente su contribución al producto interno bruto (pasando del 18.5% en 1950 al 23.1% en 1975) y mantenido, hasta 1970, una participación relativa en el producto de la industria superior al 65%.
- iii) El sector servicios ha mantenido su posición como el primer contri-

buyente al producto interno bruto, con una participación promedio del 56% ( véase cuadro 1 - 1 ).

La industrialización modificó profundamente la estructura de la población económicamente activa, la que ha sufrido un progresivo desplazamiento desde las actividades primarias hacia las industriales y de servicios (véase cuadro 2 ). Como se observa, la población económicamente activa localizada en el sector primario ha descendido del 65.4 al 38.0% entre 1940 y 1972, mientras que la localizada en la industria ha pasado del 15.5% al 23.5% en el mismo periodo y la del sector servicios se ha duplicado.

El alto índice de crecimiento de la población en México ha surtido un efecto diluyente de la PEA, pues en tanto ésta representó en 1950 y 1960 alrededor del 32.3% de la población total, hacia 1972 había descendido al 27.1%; tal situación refleja un crecimiento más que proporcional de la oferta de trabajo que de su correspondiente demanda, lo que origina una mayor dependencia de la población no ocupada productivamente respecto de la que cuenta con ocupación remunerada. Una de las manifestaciones de esto la observa el Centro de Investigación Agraria, el cual señala "que la tasa de subempleo en los predios menores y en los predios ejidales alcanza niveles del 86 y el 25% respectivamente, y estima en 3.5 millones

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1950-1975  
(Porcentajes)

AÑOS	PIB TOTAL 1/	Sector Primario	I N D U S T R I A S						Servicios
			Total	Minería	Petróleo y carbón	Transfor- mación	Construc- ción	Electri- cidad	
1950	100.0	17.7	27.0	2.1	2.4	18.5	3.4	0.5	56.0
1955	100.0	17.7	27.0	1.7	2.3	18.8	3.4	0.7	56.2
1960	100.0	15.9	29.2	1.5	3.4	19.2	4.0	1.0	55.8
1965	100.0	14.2	31.3	1.2	3.7	21.1	4.0	1.3	55.5
1970	100.0	11.6	34.4	1.0	4.2	22.8	4.5	1.8	55.1
1971	100.0	11.5	34.1	0.9	4.2	22.7	4.3	1.9	57.0
1972	100.0	10.7	34.7	0.9	4.2	23.0	4.6	1.9	55.7
1973	100.0	10.1	35.2	0.9	4.1	23.2	5.0	2.0	55.9
1974	100.0	9.9	35.8	1.0	4.5	23.2	5.1	2.0	55.5
1975	100.0	9.6	36.0	0.9	4.8	23.1	5.1	2.1	55.6

1/ La suma de porcentajes no es exacta debido al ajuste por servicios bancarios.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974;  
Banco de México, S. A., Informe Anual de 1975.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1950-1975  
(Porcentajes)

AÑOS	PIB TOTAL 1/	Sector Primario	I N D U S T R I A S						Servicios
			Total	Minería	Petróleo y carbón	Transfor- mación	Construc- ción	Electri- cidad	
1950	100.0	17.7	27.0	2.1	2.4	18.5	3.4	0.5	56.0
1955	100.0	17.7	27.0	1.7	2.3	18.8	3.4	0.7	56.2
1960	100.0	15.9	29.2	1.5	3.4	19.2	4.0	1.0	55.8
1965	100.0	14.2	31.3	1.2	3.7	21.1	4.0	1.3	55.5
1970	100.0	11.6	34.4	1.0	4.2	22.8	4.5	1.8	55.1
1971	100.0	11.5	34.1	0.9	4.2	22.7	4.3	1.9	57.0
1972	100.0	10.7	34.7	0.9	4.2	23.0	4.6	1.9	55.7
1973	100.0	10.1	35.2	0.9	4.1	23.2	5.0	2.0	55.9
1974	100.0	9.9	35.8	1.0	4.5	23.2	5.1	2.0	55.5
1975	100.0	9.6	36.0	0.9	4.8	23.1	5.1	2.1	55.6

1/ La suma de porcentajes no es exacta debido al ajuste por servicios bancarios.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974;  
Banco de México, S. A., Informe Anual de 1975.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA  
(Porcentajes)

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Sector Primario</u>	<u>Sector Industrial</u>	<u>Sector Servicios</u>
1940	100.0	65.4	15.5	19.1
1950	100.0	57.8	15.9	26.3
1960	100.0	54.2	18.9	26.8
1965	100.0	46.9	20.9	32.2
1970	100.0	39.5	22.9	37.5
1971	100.0	38.7	23.2	38.0
1972	100.0	38.0	23.5	38.5

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

el número de jornaleros agrícolas que en promedio han visto reducirse de 194 a 100 sus días efectivos de trabajo anual en el periodo 1950-1960. <sup>65/</sup>

Como lo muestra David Ibarra, si bien la ocupación industrial ha aumentado su participación en el total de la población económicamente activa, parece no haber ocurrido lo mismo en relación al total del empleo urbano, lo que ha originado un creciente subempleo y/o la ocupación de alrededor del 40% de la PEA en actividades de baja productividad (véase cuadro 3). En contra de lo deseado, parece haber una clara tendencia a la disminución del ritmo de absorción de mano de obra por la industria, en función de una diversificación creciente en la producción manufacturera basada en la aplicación de técnicas intensivas en capital; es decir, en la incorporación de economías de escala diseñadas para condiciones de distinta dotación de factores.

Elementos tales como el aumento relativo del costo del factor trabajo y los estímulos institucionales a la adopción de técnicas productivas con un mayor grado de automatización, favorecen la preferencia por la adquisición de técnicas intensivas en capital y recrudecen los desajustes en el mercado de trabajo. Si, por otra parte, se toma en cuenta

---

<sup>65/</sup> Ver David Ibarra, *El Perfil de México en 1980*, tomo 1, Siglo XXI, México 1970, p. 130 - 131.

MEXICO: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA CON  
 OCUPACIONES DE BAJA PRODUCTIVIDAD  
 (Miles de personas y porcentajes)

Actividades	Económica- mente activa (Total)	Ocupaciones de baja productividad <sup>a/</sup>		Otras Ocupaciones	
		Personas ocupadas	Porcen- tajes	Personas ocupadas	Porcen- tajes
Total	11 332	4 511	39.8	6 821	60.2
Agricultura	6 144	2 293	37.3	3 851	62.7
Industria	2 147	1 146	53.4	1 001	46.6
Servicios	1 527	359	23.5	1 168	76.5
Otros <u>b/</u>	1 514	713	47.1	801	52.9

a/ Ingresos mensuales menores de 199 pesos en la agricultura, 499 en la industria, 199 en los servicios y de 499 en otras ocupaciones.

b/ Incluye: Comercio, transporte y no especificadas.

Fuente: David Ibarra Mercados, Desarrollo y Política Económica. Perfil de México en 1980, México 1970, Siglo XXI, p. 130.

que la población total crece a un ritmo sumamente elevado y se concentra de manera creciente en los centros urbanos (véase cuadro 4), se podrá contar con un panorama más aproximado de la magnitud y naturaleza del problema que, como se comprende, se ha originado como condición para la modernización y diversificación del aparato productivo y el logro de las metas de crecimiento acelerado.

En buena medida, el crecimiento ha sido resultado de una creciente intervención estatal directa a través de la expansión del sector para-estatal y de la creación de infraestructura, de un conjunto de políticas proteccionistas para el fomento de la industrialización y, últimamente, de la capacitación de mano de obra y asesoría técnica promovida por el Estado en beneficio de la mediana y pequeña industria.

#### A. La política fiscal

La política fiscal constituye uno de los instrumentos de mayor importancia con que cuenta el Estado para intervenir directa e indirectamente en el proceso de industrialización. La intervención se observa a través del gasto público, la formación de entidades gubernamentales de fomento industrial, las medidas de control selectivo del crédito impuestas a la Banca Privada y, especialmente, a través del régimen tributario. Este último ha orientado el desenvolvimiento industrial sobre la base

MEXICO: POBLACION TOTAL, 1900-1974  
(Miles de personas)

Años	Población			% del Total	
	Total	Urbana	Rural	Urbana	Ri
1900	13 607	2 640	10 967	19.4	80
1910	15 160	3 669	11 491	24.2	75
1921	14 335	4 466	9 869	31.2	68
1930	16 553	5 541	11 012	33.5	66
1940	19 654	6 896	12 758	35.1	64
1950	25 791	10 983	14 808	42.6	57
1960	34 923	17 705	17 218	50.7	49
1970	48 993	28 710	20 283	58.6	41
1971	50 698	30 115	20 583	59.4	40
1972	52 459	31 580	20 879	60.2	39
1973	54 278	33 110	21 168	61.0	39
1974	56 157	34 705	21 452	61.8	38

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

de subsidios, exenciones y de la protección del mercado interno.

La protección impositiva que el Estado ha otorgado al sector industrial es significativa: entre 1949 y 1955, el total de las exenciones alcanzó los 857 millones de pesos y de 1956 a 1962 fue de 954 millones lo que hace un total de 1821 millones de pesos sólo por ese concepto. Se observa, cuadro 5, que las exenciones de impuestos a la importación representaron el 52.5% de las exenciones totales, siguiéndole en importancia las del Impuesto sobre la Renta, con un 26.3%. Las industrias más beneficiadas fueron las de producción de metálicos y no metálicos, químicos, materiales eléctricos, hierro y acero y alimentos y textiles, con un total de 550 empresas de las 851 a las que se otorgaron exenciones entre 1940 y 1955 (véase cuadro 6).

Como se sabe, la manipulación arancelaria constituye la medida más representativa del proteccionismo, y en México su utilización se inició desde antes de 1916, pero no es sino hasta 1930 en que cobra el carácter de una política estratégica dentro de la global del desarrollo industrial, al establecerse la tarifa del Impuesto General de Importación, en la que se protegía básicamente a las industrias textil y alimenticia.

La primera modificación sustancial a la tarifa se efectuó en 1947, por

SACRIFICIO FISCAL POR CONCEPTO DE EXENCIONES POR CLASE DE IMPUESTOS 1949-1962  
(Miles de pesos)

Años	Total	Importación	Renta	Ingresos Mercantiles	Exportación
1949	69 776	31 594	21 511	12 979	3 692
1950	79 707	30 810	29 544	17 866	1 487
1951	108 330	41 187	43 508	23 423	212
1952	125 620	38 144	61 582	25 894	
1953	146 244	66 382	55 275	24 587	
1954	130 191	60 764	35 898	33 529	
1955	207 404	105 167	60 515	41 722	
1956	201 017	105 280	60 506	35 231	
1957	192 451	130 039	29 564	32 848	
1958	160 502	107 897	21 796	30 809	
1959	140 829	94 567	16 601	29 657	
1960	78 110	41 681	16 601	19 828	
1961	92 860	52 646	16 022	24 192	
1962	88 297	50 054	10 850	27 392	
Periodos					
1949 - 1955	867 272	374 048	307 833	180 000	5 391
1956 - 1962	954 066	582 164	171 940	199 957	
	(1 821 338)	( 956 212)	( 479 773)	( 379 957)	

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete Los Incentivos Fiscales y el

SACRIFICIO FISCAL POR CONCEPTO DE EXENCIONES POR CLASE DE IMPUESTOS 1949-1962  
(Miles de pesos)

Años	Total	Importación	Renta	Ingresos Mercantiles	Exportación
1949	69 776	31 594	21 511	12 979	3 692
1950	79 707	30 810	29 544	17 866	1 487
1951	108 330	41 187	43 508	23 423	212
1952	125 620	38 144	61 582	25 894	
1953	146 244	66 382	55 275	24 587	
1954	130 191	60 764	35 898	33 529	
1955	207 404	105 167	60 515	41 722	
1956	201 017	105 280	60 506	35 231	
1957	192 451	130 039	29 564	32 848	
1958	160 502	107 897	21 796	30 809	
1959	140 829	94 567	16 601	29 657	
1960	78 110	41 681	16 601	19 828	
1961	92 860	52 646	16 022	24 192	
1962	88 297	50 054	10 850	27 392	
Periodos					
1949 - 1955	867 272	374 048	307 833	180 000	5 391
1956 - 1962	954 066	582 164	171 940	199 957	
	(1 821 338)	( 956 212)	( 479 773)	( 379 957)	

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete Los Incentivos Fiscales y el

## NUMERO DE EMPRESAS INDUSTRIALES CON EXENCIONES FISCALES, 1940-1961

(Millones de pesos)

RAMAS INDUSTRIALES	1940 - 1955				1956 - 1961			
	Número de empresas	Capital social Inicial	Ocupación Inicial	Capital social por trabajador	Número de empresas	Capital social Inicial	Ocupación Inicial	Capital social por trabajador
TOTAL	851	1 274.0	69 974	18 207	69	640.0	6 493	98 568
I. Principalmente de producción:	533	787.6	41 379	19 034	57	422.3	4 530	93 223
1. Metálicos y no metálicos	149	94.4	8 530	11 067	22	138.7	1 716	80 828
2. Químicos	112	111.8	4 882	22 900	12	258.7	900	287 444
3. Materiales y accesorios eléctricos	83	105.2	7 470	14 083	-	-	-	-
4. De construcción	56	86.9	5 051	17 205	-	-	-	-
5. Maquinaria (agrícola e Industrial)	50	59.6	3 842	15 513	18 1/	21.0	1 450	14 483
6. Hierro y acero	48	205.3	7 791	26 351	-	-	-	-
7. Transportes, refacciones	30	118.9	3 418	34 786	5	3.9	464	8 405
8. Fertilizantes	3	3.1	328	9 451	-	-	-	-
9. Cobre electrolítico	2	2.5	67	37 313	-	-	-	-
II. Principalmente de consumo:	318	486.5	28 595	17 013	12	217.7	1 963	110 902
1. Elaboración de productos alimenticios	100	107.9	9 275	11 633	3	5.0	375	13 333
2. Textiles y sus manufacturas	58	144.8	10 533	13 747	2	8.5	209	40 670
3. Vidrio	20	44.5	2 033	21 889	-	-	-	-
4. Papel y derivados	17	54.2	1 849	29 313	2	202.0	1 197	168 755
5. Joyería y objetos artísticos	15	3.2	605	5 289	-	-	-	-
6. Plásticos	12	79.0	946	83 510	-	-	-	-
7. Madera y muebles	11	4.7	697	6 743	-	-	-	-
8. Óptica	4	1.0	161	6 211	-	-	-	-
9. Cinematografía	3	0.6	63	9 523	-	-	-	-
10. Cuero y pieles	2	0.5	54	9 259	-	-	-	-
11. Otras industrias	76	46.0	2 379	19 336	5	2.2	182	12 088

1/ Incluye equipo eléctrico.

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete 'Los Incentivos Fiscales y el Desarrollo Económico de México', México 1967, UNAM., p. 23.

## NUMERO DE EMPRESAS INDUSTRIALES CON EXENCIONES FISCALES, 1940-1961

(Millones de pesos)

RAMAS INDUSTRIALES	1940 - 1955				1956 - 1961			
	Número de empresas	Capital social Inicial	Ocupación Inicial	Capital social por trabajador	Número de empresas	Capital social Inicial	Ocupación Inicial	Capital social por trabajador
TOTAL	851	1 274.0	69 974	18 207	69	640.0	6 493	98 568
I. Principalmente de producción:	533	787.6	41 379	19 034	57	422.3	4 530	93 223
1. Metálicos y no metálicos	149	94.4	8 530	11 067	22	138.7	1 716	80 828
2. Químicos	112	111.8	4 882	22 900	12	258.7	900	287 444
3. Materiales y accesorios eléctricos	83	105.2	7 470	14 083	-	-	-	-
4. De construcción	56	86.9	5 051	17 205	-	-	-	-
5. Maquinaria (agrícola e Industrial)	50	59.6	3 842	15 513	18 1/	21.0	1 450	14 483
6. Hierro y acero	48	205.3	7 791	26 351	-	-	-	-
7. Transportes, refacciones	30	118.9	3 418	34 786	5	3.9	464	8 405
8. Fertilizantes	3	3.1	328	9 451	-	-	-	-
9. Cobre electrolítico	2	2.5	67	37 313	-	-	-	-
II. Principalmente de consumo:	318	486.5	28 595	17 013	12	217.7	1 963	110 902
1. Elaboración de productos alimenticios	100	107.9	9 275	11 633	3	5.0	375	13 333
2. Textiles y sus manufacturas	58	144.8	10 533	13 747	2	8.5	209	40 670
3. Vidrio	20	44.5	2 033	21 889	-	-	-	-
4. Papel y derivados	17	54.2	1 849	29 313	2	202.0	1 197	168 755
5. Joyería y objetos artísticos	15	3.2	605	5 289	-	-	-	-
6. Plásticos	12	79.0	946	83 510	-	-	-	-
7. Madera y muebles	11	4.7	697	6 743	-	-	-	-
8. Óptica	4	1.0	161	6 211	-	-	-	-
9. Cinematografía	3	0.6	63	9 523	-	-	-	-
10. Cuero y pieles	2	0.5	54	9 259	-	-	-	-
11. Otras Industrias	76	46.0	2 379	19 336	5	2.2	182	12 088

1/ Incluye equipo eléctrico.

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete "Los Incentivos Fiscales y el Desarrollo Económico de México", México 1967, UNAM., p. 23.

medio de ella se pretendía proteger las reservas de divisas, para lo cual se establecieron el impuesto ad-valorem y la cuota específica.

Posteriormente, al concluir el tratado de comercio México-Norteamericano en 1951 (producto de la Segunda Guerra Mundial que limitaba el aumento de aranceles), dichas medidas se utilizan con fines abiertamente proteccionistas para estimular la industrialización sustitutiva de importaciones. Como consecuencia se incrementaron sensiblemente los impuestos a la importación de aquellos bienes de consumo que fueran producidos internamente. Por el contrario, la importación de bienes de producción y de capital fue alentada mediante una baja política impositiva (véase cuadro 7).

En 1957 se modificó nuevamente la tarifa del impuesto general de importación, aumentando el número de fracciones y elevando el nivel de los impuestos, con el objeto de incrementar el rendimiento fiscal. Así, los ingresos de la Hacienda Pública por concepto de derechos de importación se elevaron considerablemente, al pasar de 432 millones de pesos en 1950 a 1 943 millones en 1973. Además, se continuó con la política de mantener elevados coeficientes impositivos a la importación de bienes de consumo.<sup>\*/</sup>

---

<sup>\*/</sup> La última modificación a la tarifa se realizó en 1974, consistente en una reclasificación de las fracciones arancelarias y un aumento de los derechos de importación.

COEFICIENTES IMPOSITIVOS MEDIOS A LA IMPORTACION, 1960

CUADRO 7

IMPORTACION  
TOTAL

PORCIENTO DEL IMPUESTO EN  
RELACION AL VALOR

I	Bienes de Consumo	12.0
	1. Alimentos sin elaborar	5.0
	2. Alimentos elaborados	3.7
	3. Productos farmacéuticos	9.0
	4. Bienes duraderos	50.0
II.	Bienes de Producción	
	1. Materias Primas	6.0
	2. Combustible y energía eléctrica	3.0
III.	Bienes de Capital	
	1. Maquinaria y equipo	10.0
	2. Otros	15.0

FUENTE: Ifigenia M. de Navarrete, Los Incentivos Fiscales y El Desarrollo Económico de México, 1967, UNAM, p. 103.

COEFICIENTES IMPOSITIVOS MEDIOS A LA IMPORTACION, 1960

CUADRO 7

IMPORTACION  
TOTAL

PORCIENTO DEL IMPUESTO EN  
RELACION AL VALOR

I	Bienes de Consumo	12.0
	1. Alimentos sin elaborar	5.0
	2. Alimentos elaborados	3.7
	3. Productos farmacéuticos	9.0
	4. Bienes duraderos	50.0
II.	Bienes de Producción	
	1. Materias Primas	6.0
	2. Combustible y energía eléctrica	3.0
III.	Bienes de Capital	
	1. Maquinaria y equipo	10.0
	2. Otros	15.0

FUENTE: Ifigenia M. de Navarrete, Los Incentivos Fiscales y El Desarrollo Económico de México, 1967, UNAM, p. 103.

Otra medida de gran relevancia, puesta en práctica desde 1944, entre las de carácter meramente proteccionista la representa el control de importaciones. Fue utilizada durante la crisis de balanza de pagos originada por la escasez de divisas de 1947, prohibiéndose temporalmente la importación de artículos de lujo, que significaba alrededor del 20% de la importación total.

Es hasta 1956 en que el control de importaciones se reglamenta, constituyéndose comités asesores para cada grupo de productos controlados, con la función de estudiar y decidir la procedencia de las solicitudes de importación. A partir de ese año el número de fracciones sujetas a control ha aumentado considerablemente, pues mientras en 1956 se requería permiso para el 33% del total de las fracciones arancelarias, para 1962 esta proporción se había elevado al 62.3%. La mayor utilización de esta medida se explica por su flexibilidad como instrumento protector y orientador del desarrollo industrial nacional.

Dentro del marco de las medidas de política comercial, destaca la Regla 14 de la Tarifa del Impuesto General de Importación (creada en 1930 y derogada en 1974), que permitía la importación de los bienes de producción e inversión que fuesen considerados como necesarios para la expansión industrial. En su inicio, dicha regla permitía la libre importación de bienes de inversión; más tarde, la importación de maquinaria y equipo se li-

mitaba a aquella que fuera a utilizarse para ampliaciones de capacidad instalada en proporciones del 10% al 20%, siempre que tal demanda no pudiese ser satisfecha con producción interna. La aplicación de esta medida fue restringiéndose hasta ser derogada al publicarse, en 1974, la Tarifa del Impuesto General de Importación.

En el terreno de la legislación para el fomento de la actividad industrial sobresale la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias. Sus antecedentes son la "Ley de Industrias de Transformación" y la "Ley de Fomento de Industrias de Transformación". La primera tuvo su origen en 1941 y fue sustituida en 1946 por la segunda, la que a su vez fue sustituida por la actual Ley en 1955. Ella define, básicamente, la concesión de franquicias fiscales con duración diferencial como una medida de fomento para el establecimiento de nuevas actividades industriales. Estipula que las franquicias se otorgarán a aquellas empresas consideradas como nuevas y/o necesarias, en función de las características de los productos.

Las empresas más favorecidas, según la Ley, serán las que cuenten con mayor: 1) calidad y cantidad de mano de obra ocupada; 2) grado de eficiencia técnica; 3) volumen de materias primas consumidas y de artículos terminados o semielaborados de procedencia nacional; 4) proporción en que se utilicen equipos y maquinaria producidos en el país;

5) porcentaje que abastecerá la empresa en el mercado nacional; 6) cuantía de las inversiones; 7) uso de artículos producidos; 8) prestaciones sociales superiores a las legales; y 9) importancia de los laboratorios de investigación que se establezcan. <sup>66/</sup>

Estas características para la determinación del monto y duración de las franquicias fiscales, han favorecido a las grandes empresas y, en menor medida, a las medianas pues, de 1955 a 1963, el capital social promedio del total de empresas con exenciones fiscales por efectos de esta Ley era de 9.3 millones de pesos, en tanto que con la anterior el promedio fue de 1.5 millones de pesos. Es evidente que en función de sus economías de escala, capacidad organizativa y financiera y su relativa facilidad de ingreso a las distintas opciones tecnológicas, sean las grandes empresas y no las pequeñas las que se encuentren en posibilidades de satisfacer los requisitos y, en consecuencia, de obtener los beneficios otorgados por la Ley.

Si se toma en cuenta que entre las empresas de mayor tamaño suele encontrarse la mayoría de las empresas de origen extranjero, podría pensarse que una buena parte de los beneficios han sido canalizados hacia este tipo de empresas. Al respecto, Navarrete opina que "... un

---

<sup>66/</sup> Ifigenia M. de Navarrete, La Política Fiscal y el Desarrollo Económico de México, UNAM, México 1967, p. 28 - 29.

número importante de empresas (23 de las mayores, en el periodo 1957-1961) son extranjeras o controladas por inversionistas del exterior". <sup>67/</sup>

Por ello, y aun cuando no se dispone de información específica, podría adelantarse que a tal situación se debe el hecho de que la participación de las empresas extranjeras en el total de los ingresos tributarios del gobierno federal haya disminuido, entre 1962 y 1970, del 27.0 al 21.9%. (Véase cuadro 3).

De lo señalado puede inferirse que a) en vista de las limitaciones normalmente inherentes a la capacidad de las medianas y pequeñas empresas al acceso de las características exigidas por la Ley para el otorgamiento de franquicias fiscales el ámbito de acción real de ésta ha sido limitado <sup>68/</sup>; b) que representa un sacrificio injustificado e inútil del gobierno federal subsidiar a empresas que, por su naturaleza, pueden operar rentablemente sin tal protección.

Debido a las limitaciones a que la Ley en cuestión se ha enfrentado para su aplicación, la acción fiscal parece haberse desplazado hacia el mecanismo del subsidio virtual, o sea por el que "... el fisco paga, por

---

<sup>67/</sup> Ibid, p. 37

<sup>68/</sup> Ibid, p. 37.

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LOS INGRESOS TRIBUTARIOS DEL  
GOBIERNO FEDERAL 1962 - 1970

(Millones de pesos)

AÑOS	INGRESOS TRIBUTARIOS DEL GOBIERNO FEDERAL	IMPUESTOS SOBRE LA RENTA.	TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS POR LAS - EMPRESAS EXTRANJE RAS	IMPUESTO SOBRE LA RENTA PAGADO POR LAS EMPRESAS EXTRANJERAS	3/1	4/1
	( 1 )	( 2 )	( 3 )	( 4 )	%	%
1962	10 526	4 724	2 844	1 044	27.0	22.1
1963	11 614	5 458	3 185	1 184	27.4	21.7
1964	14 624	7 262	4 077	1 603	27.9	22.1
1965	17 434	8 447	5 874	1 640	22.2	19.4
1966	17 746	8 318	4 054	1 863	22.9	22.4
1967	19 794	9 919	4 402	2 226	22.2	22.4
1968	23 122	11 783	5 036	2 563	21.8	21.8
1969	26 097	13 674	5 619	2 901	21.5	21.2
1970	30 224	15 437	6 613	3 136	21.9	20.3

CUADRO 8

FUENTE: B. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, México 1973, F.C.E., p. 203.

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LOS INGRESOS TRIBUTARIOS DEL  
GOBIERNO FEDERAL 1962 - 1970

(Millones de pesos)

AÑOS	INGRESOS TRIBUTARIOS DEL GOBIERNO FEDERAL	IMPUESTOS SOBRE LA RENTA.	TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS POR LAS - EMPRESAS EXTRANJE RAS	IMPUESTO SOBRE LA RENTA PAGADO POR LAS EMPRESAS EXTRANJERAS	3/1	4/1
	( 1 )	( 2 )	( 3 )	( 4 )	%	%
1962	10 526	4 724	2 844	1 044	27.0	22.1
1963	11 614	5 458	3 185	1 184	27.4	21.7
1964	14 624	7 262	4 077	1 603	27.9	22.1
1965	17 434	8 447	5 874	1 640	22.2	19.4
1966	17 746	8 318	4 054	1 863	22.9	22.4
1967	19 794	9 919	4 402	2 226	22.2	22.4
1968	23 122	11 783	5 036	2 563	21.8	21.8
1969	26 097	13 674	5 619	2 901	21.5	21.2
1970	30 224	15 437	6 613	3 136	21.9	20.3

CUADRO 8

FUENTE: B. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, México 1973, F.C.E., p. 203.

cuenta del causante, la totalidad o parte de sus impuestos durante un tiempo limitado (generalmente un año y, ocasionalmente, dos)" <sup>69/</sup>.

Esta modalidad de la política fiscal se ha empleado como un estímulo importante para el aumento (o mantenimiento) de los niveles de ocupación, producción e inversión, con cargo principalmente sobre los impuestos de ingresos mercantiles, importación y exportación.

Así, tan solo los subsidios con cargo a los impuestos de importación y exportación representan casi el 53% de los subsidios virtuales otorgados por la Hacienda Pública en el periodo 1939-1963 (véase cuadro 9).

Nótese que es de 1948 en adelante en que la cancelación del pago del impuesto de importación se dispara (en promedio, el dato de 1948, es 2.5 veces mayor que los seis años anteriores y cuatro veces mayor que el del año inmediato anterior), lo que coincide con la, de hecho, primera etapa del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, que se vigoriza, en definitiva, desde la segunda mitad de la década de los años cincuenta.

Cabe considerar que los datos referentes al aumento de los subsidios otorgados con cargo a los impuestos de importación y exportación reflejan, aunque parcialmente, que si bien la industria comportó un diná-

---

<sup>69/</sup> Ibid., p. 42.

**SUBSIDIOS VIRTUALES POR CLASE DE IMPUESTOS 1940-1963 <sup>1/</sup>**  
(Miles de pesos)

Años	A la Ex- portación <sup>2/</sup>	A la Pro- ducción	A la Impor- tación	Ingresos Mercan- tiles	Producción de Minerales y Metales <sup>3/</sup>	Total de Subsi- dios
1940	22 542	25 561	14 231	-	2 409	64 743
1945	106 366	63 854	9 656	-	17 009	196 885
1950	59 641	171 780	27 111	-	71 639	330 171
1955	104 412	269 897	93 060	-	18 110	485 479
1960	199 304	253 534	196 525	5 821	-	655 184
1961	219 658	256 743	125 216	11 597	7	613 221
1962	343 929	255 244	145 860	19 900	-	764 933
1963	293 014	279 232	164 503	22 358	-	759 107

<sup>1/</sup> Excluye subsidios virtuales por recuperaciones de los ferrocarriles y diversos de mínima importancia.

<sup>2/</sup> Incluye subsidios a la exportación minero metalúrgica.

<sup>3/</sup> Subsidios compensados a la producción minera tomados de la cuenta pública; dato incompleto a partir de 1955, en que probablemente, se registran los subsidios como devoluciones por impuestos cobrados indebidamente.

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete, Los Incentivos Fiscales y el Desarrollo Económico de México, México 1967, UNAM., p. 49.

**SUBSIDIOS VIRTUALES POR CLASE DE IMPUESTOS 1940-1963 <sup>1/</sup>**  
(Miles de pesos)

Años	A la Ex- portación <sup>2/</sup>	A la Pro- ducción	A la Impor- tación	Ingresos Mercan- tiles	Producción de Minerales y Metales <sup>3/</sup>	Total de Subsi- dios
1940	22 542	25 561	14 231	-	2 409	64 743
1945	106 366	63 854	9 656	-	17 009	196 885
1950	59 641	171 780	27 111	-	71 639	330 171
1955	104 412	269 897	93 060	-	18 110	485 479
1960	199 304	253 534	196 525	5 821	-	655 184
1961	219 658	256 743	125 216	11 597	7	613 221
1962	343 929	255 244	145 860	19 900	-	764 933
1963	293 014	279 232	164 503	22 358	-	759 107

<sup>1/</sup> Excluye subsidios virtuales por recuperaciones de los ferrocarriles y diversos de mínima importancia.

<sup>2/</sup> Incluye subsidios a la exportación minero metalúrgica.

<sup>3/</sup> Subsidios compensados a la producción minera tomados de la cuenta pública; dato incompleto a partir de 1955, en que probablemente, se registran los subsidios como devoluciones por impuestos cobrados indebidamente.

Fuente: Ifigenia M. de Navarrete, Los Incentivos Fiscales y el Desarrollo Económico de México, México 1967, UNAM., p. 49.

mico crecimiento durante las dos últimas décadas, fue a costa de incrementar sensible y gradualmente el peso de las importaciones vía la importación sostenida de bienes de producción, de las que la proporción relativa a los bienes de inversión ha representado alrededor del 46% entre 1955 y 1973.

#### B. El financiamiento de la industrialización

La evolución del sistema financiero constituye uno de los fenómenos de mayor relevancia dentro del proceso de desarrollo reciente de la economía nacional. Y es que el ritmo al que este sector evoluciona refleja, por un lado, el ritmo de expansión económica en un país y, por el otro, el grado alcanzado por la internacionalización del capital.

En México el sistema financiero se encontraba en ciernes hacia los años treinta y no es sino a partir de la siguiente década cuando sus operaciones se extienden rápidamente beneficiando marcadamente al sector industrial. El análisis de la evolución del sistema financiero en sí y del origen del monto total de los recursos empleados en la formación de capital en el país, así como de sus actuales consecuencias, exige un tratamiento mucho más riguroso del que, en consideración a los límites y objeto del presente estudio, estamos en condición de efectuar. Nos limitaremos, en consecuencia, a hacer algunos comentarios de carácter general sobre las medidas de captación de ahorro tan-

to interno como externo, el destino que se le ha dado y la medida en que se ha incrementado la formación bruta de capital fijo (FBCF) en el país.

a) Las fuentes nacionales

Las utilidades no distribuidas y las reservas de depreciación son una fuente importante de carácter interno para la captación de fondos de inversión, pero normalmente se tienen problemas de distribución regresiva del ingreso cuando se les utiliza como la única posibilidad de financiamiento de la expansión industrial. La medida suele ser empleada en condiciones de extremo proteccionismo, o bien cuando el sistema financiero se encuentra insuficientemente desarrollado. Otro camino para la captación y canalización del ahorro privado hacia los sectores en donde habrá de utilizarse productivamente, lo constituye la expansión del sector financiero, que cumple una función intermediaria entre los puntos de generación e inversión productiva del ahorro, al captar éste, sobre la base de la confianza del ahorrador en la compra de activos financieros. El ahorro, así creado, es susceptible de canalizarse hacia los programas y/o empresas que requieren fondos de inversión, contribuyendo a dinamizar el proceso de crecimiento económico y el del propio sistema financiero.

Por supuesto, tales alternativas de financiamiento de la inversión no

pueden ni deben ser interpretadas como absolutas. Es decir, difícilmente un país podrá decidir su capitalización mediante una sola vía y desechar la otra, pues ambas son complementarias en la creación de un mismo fenómeno: la disponibilidad de fondos de inversión. En México ambas han sido importantes en el proceso de capitalización, de manera que no existe un acuerdo generalizado sobre si una ha prevalecido sobre la otra. Entre otras, los autores del estudio CEPAL-NAFINSA sobre la industrialización nacional opinan que 'deficiencias en la información no permiten precisar la magnitud de las fuentes internas de recursos de las empresas, si bien cálculos indirectos y datos parciales indican que el autofinanciamiento alcanza proporciones mayores de lo que es usual encontrar en otros países latinoamericanos. Se estima en más de 60% la proporción de la formación bruta de capital fijo, cubierta con fondos propios de las empresas, correspondiendo alrededor del 35% a las reservas de depreciación. Son varias las explicaciones que se han dado a los mayores coeficientes de autofinanciamiento de las empresas industriales mexicanas, pero todas tienen como denominador común el insistir en tres o cuatro factores fundamentales; la desigual distribución del ingreso y el rezago de los salarios reales, especialmente hasta mediados de la década de los cincuenta; los altos márgenes de protección y regímenes fiscales que gravan poco a las utilidades y alimenta la reinversión...' <sup>7J</sup>

70 / Cepal - Nafinsa, op. cit. p. 304 - 305.

Por su parte, Raymond Goldsmith opina que entre el 4.5% y el 5.5% del ingreso disponible de las familias mexicanas es canalizado por el sistema financiero hacia las empresas y que el autofinanciamiento representa menos de la mitad de la formación bruta de capital. <sup>71/</sup>

Si bien ambas opiniones no concuerdan del todo, tampoco son irreconciliables, pues mientras la primera afirma que la formación bruta de capital fijo se cubre en alrededor del 60% con fondos propios de las empresas, la segunda estima que tal proporción es del orden del 50%. Como quiera que sea debe tenerse presente que, con seguridad, existen diferencias en cuanto al origen de las fuentes de financiamiento según se trate de empresas pequeñas, medianas o grandes, de empresas nacionales o extranjeras, o bien por ramas (y hasta por sectores) de la industria manufacturera, particularmente si se comparan las ramas y sectores de mayor dinamismo y automatización con las de menor crecimiento.

Un elevado ritmo de crecimiento de la inversión ha acompañado al crecimiento industrial en las últimas dos y media décadas, convirtiendo a este sector en la clave del desarrollo económico general. Entre 1950 y 1960 la inversión total registró un incremento medio anual del 16.4%,

---

<sup>71/</sup> Raymond Goldsmith, *The Financial Development of Mexico*, OECD, Centro de Desarrollo de París, 1966, p. 42.

creciendo la inversión pública y la privada en 11.9% y 19.8%, respectivamente. Este ritmo desciende en la siguiente década, en la que las tasas de incremento anual fueron de 13.6% para la pública y 11.8 la privada. En el lapso comprendido entre 1970 y 1973 se observan cambios representativos: la inversión privada desciende notablemente su crecimiento (al 8.2% anual), mientras que la del sector público crece a un ritmo sin precedentes, aumentando su participación relativa en el total de la inversión, que de significar el 34% y el 38% en 1960 y 1970, respectivamente, pasó a representar el 44% en 1973.

La rapidez con que crece la inversión refleja una intensa actividad económica en todo el periodo: podría asumirse que ha cubierto en buena medida las necesidades generales e industriales de financiamiento. No obstante se ha carecido de normas específicas que regulen el flujo de fondos de inversión, en forma que el financiamiento sea canalizado hacia aquellas ramas y/o sectores de la industria manufacturera que, por la naturaleza de sus productos (bienes intermedios y de capital tal vez), debieran ser fomentadas. <sup>\*/</sup> De ello se deriva, en parte, la presencia de amplios márgenes de capacidad ociosa, al principio sólo notables en las manufacturas de consumo (en donde los coeficientes de capacidad ociosa fluctúan entre el 10% y el 50%) y después en algunas ramas

---

<sup>\*/</sup> Se estima que más de la mitad del crédito total recibido por las manufacturas entre 1967-1969 se dirigió a las ramas productoras de bienes de consumo, en parte para financiar inventarios y cartera de deudores.

productoras de bienes intermedios y hasta de capital, en donde los márgenes de exceso de capacidad fluctúan entre el 30% y el 60%. <sup>72/</sup>

Lo anterior es resultado de políticas con una marcada preferencia al fomento de la industrialización que han discriminado la importancia de otros sectores de la economía, creando serios desequilibrios regionales e intersectoriales. Así, por ejemplo, tenemos que del total de la inversión pública realizada entre 1940 y 1973, la destinada al fomento industrial ha representado el 20.7% en 1940, el 39.6% en 1955, el 44.3% en 1965 y el 38, 41, 33 y 32%, respectivamente, de 1970 a 1973. Por el contrario, la inversión pública destinada al fomento agropecuario registró un sensible descenso relativo entre 1940 y 1965, al pasar del 15.5% en el primer año, al 8.0 en 1960 y 8.6 en 1965; después de 1970, inicia un ligero aumento hasta significar, en 1973, el 14.1% (véase cuadro 10).

Por otra parte, un rápido análisis del destino del financiamiento concedido por el sistema bancario entre 1942 y 1972, arroja resultados similares: el financiamiento concedido a la industria representó, en promedio, el 30.4% del total entre 1942 y 1945, el 52.1% entre 1961 y 1965, y entre el 45% y el 51% de 1970 a 1972; si el financiamiento a la industria por el sistema bancario se pondera respecto a la proporción corres-

72/ Ver David Ibarra, op. cit p. 164.

DESTINO DE LA INVERSION PUBLICA POR CONCEPTO, 1940-1973  
(Porcientos) <sup>1/</sup>

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1971	1972	1973
INVERSION TOTAL <sup>2/</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fomento agropecuario	15.5	17.2	19.3	13.8	8.0	8.6	13.4	14.5	14.2	14.1
Fomento industrial	20.7	15.6	29.8	39.6	37.4	44.3	38.0	41.3	33.1	32.5
Transporte y comunicaciones	52.4	54.2	40.4	32.0	29.7	26.1	19.9	20.3	22.7	25.4
Seguridad social	10.0	10.7	9.6	13.5	22.5	18.5	27.1	22.4	26.6	26.2
Otros	0.3	2.2	0.9	1.0	2.3	2.5	1.6	1.4	3.4	1.7

<sup>1/</sup> Las cifras pueden no ser exactas, debido al redondeo.

<sup>2/</sup> Hasta 1964, inversión autorizada; 1965-1973, inversión realizada.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

DESTINO DE LA INVERSION PUBLICA POR CONCEPTO, 1940-1973  
(Porcientos) <sup>1/</sup>

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1971	1972	1973
INVERSION TOTAL <sup>2/</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fomento agropecuario	15.5	17.2	19.3	13.8	8.0	8.6	13.4	14.5	14.2	14.1
Fomento industrial	20.7	15.6	29.8	39.6	37.4	44.3	38.0	41.3	33.1	32.5
Transporte y comunicaciones	52.4	54.2	40.4	32.0	29.7	26.1	19.9	20.3	22.7	25.4
Seguridad social	10.0	10.7	9.6	13.5	22.5	18.5	27.1	22.4	26.6	26.2
Otros	0.3	2.2	0.9	1.0	2.3	2.5	1.6	1.4	3.4	1.7

<sup>1/</sup> Las cifras pueden no ser exactas, debido al redondeo.

<sup>2/</sup> Hasta 1964, inversión autorizada; 1965-1973, inversión realizada.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

pondiente al total concedido a las actividades productivas, se obtiene un índice ascendente que va del 61% entre 1942 y 1945 al 80.6 en 1972. Por su parte, el financiamiento bancario a la agricultura y ganadería ha perdido (al igual que en el caso anterior) importancia relativa, al descender del 19.1 entre 1942 y 1945 al 9.5% y 10.5% en 1971 y 1972, respectivamente. (Véase cuadros 11 y 11-1).

A partir de los años cuarenta, la institución de desarrollo estatal, la Nacional Financiera, emprendió una política dirigida a la creación de infraestructura y al desarrollo de las industrias básicas, captando recursos del mercado de capitales a través, básicamente, de lanzar a la venta los conocidos "certificados de participación", que adquirieron gran popularidad entre los inversionistas nacionales. A la fecha, la Nacional Financiera constituye el instrumento financiero más importante en manos del Estado; participando en los mercados interno y externo de capitales, interviene en la captación y transferencia de los ahorros privados hacia los sectores público e industrial.

El financiamiento concedido por Nacional Financiera se ha multiplicado varias veces entre 1940 y 1973. La cifra correspondiente a 1955 es menos de la novena parte de la de 1973. Se han destinado proporciones crecientes hacia el sector industrial y mantenido el flujo de recursos, en un nivel cercano a la quinta parte del total, para la creación de infraestructura. (Cuadros 12 y 12-1).

FINANCIAMIENTO TOTAL CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO, 1942-1972  
(Saldo promedio en millones de pesos)

AÑOS	Financiamiento Total 1/	A EMPRESAS Y PARTICULARES					Al Gobierno Federal
		A la producción					
		Subtotal	Industria	Agricultura y ganadería	Minería	Al Comercio	
1942-1945	2 970	1 479	904	567	9	581	909
1946-1950	6 969	3 749	2 926	805	18	1 423	1 796
1951-1955	14 127	8 896	6 933	1 929	34	2 767	2 465
1956-1960	27 951	17 763	13 424	4 278	61	5 964	4 224
1961-1965	64 704	42 329	33 701	8 427	201	11 510	10 865
1966-1970	145 250	82 586	65 891	15 191	1 505	36 244	36 419
1970	194 522	110 641	89 848	17 695	3 099	36 734	47 147
1971	220 169	126 246	101 970	20 992	3 284	41 947	51 976
1972	225 883	143 019	115 284	23 688	4 047	47 857	65 007

1/ Eliminadas las operaciones interbancarias. Incluye créditos y valores de los fondos comunes de certificados de participación de Nacional Financiera, S. A.

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

FINANCIAMIENTO TOTAL CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO, 1942-1972  
(Saldo promedio en millones de pesos)

AÑOS	Financiamiento Total 1/	A EMPRESAS Y PARTICULARES					Al Gobierno Federal
		A la producción					
		Subtotal	Industria	Agricultura y ganadería	Minería	Al Comercio	
1942-1945	2 970	1 479	904	567	9	581	909
1946-1950	6 969	3 749	2 926	805	18	1 423	1 796
1951-1955	14 127	8 896	6 933	1 929	34	2 767	2 465
1956-1960	27 951	17 763	13 424	4 278	61	5 964	4 224
1961-1965	64 704	42 329	33 701	8 427	201	11 510	10 865
1966-1970	145 250	82 586	65 891	15 191	1 505	36 244	36 419
1970	194 522	110 641	89 848	17 695	3 099	36 734	47 147
1971	220 169	126 246	101 970	20 992	3 284	41 947	51 976
1972	225 883	143 019	115 284	23 688	4 047	47 857	65 007

1/ Eliminadas las operaciones interbancarias. Incluye créditos y valores de los fondos comunes de certificados de participación de Nacional Financiera, S. A.

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

FINANCIAMIENTO TOTAL CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO, 1942-1972  
(Saldo promedio en porcentajes)

AÑOS	Financiamiento Total	A EMPRESAS Y PARTICULARES					Al Gobierno Federal
		A la Producción			Al Comercio		
		Subtotal	Industria	Agricultura y ganadería		Minería	
1942 - 1945	100.0	49.8	30.4	19.1	0.3	19.6	30.6
1946 - 1950	100.0	53.8	42.0	11.6	0.2	20.4	25.8
1951 - 1955	100.0	63.0	49.1	13.6	0.2	19.6	17.4
1956 - 1960	100.0	63.5	48.0	15.3	0.2	21.3	15.1
1961 - 1965	100.0	65.4	52.1	13.0	0.3	17.8	16.8
1966 - 1970	100.0	56.8	45.4	10.9	1.0	24.9	25.1
1970	100.0	56.9	46.2	9.1	1.6	18.9	24.2
1971	100.0	57.3	46.3	9.5	2.7	19.1	43.3
1972	100.0	63.3	51.0	10.5	1.8	21.2	28.8

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

FINANCIAMIENTO TOTAL CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO, 1942-1972  
(Saldo promedio en porcentajes)

AÑOS	Financiamiento Total	A EMPRESAS Y PARTICULARES					Al Gobierno Federal
		A la Producción			Al Comercio		
		Subtotal	Industria	Agricultura y ganadería		Minería	
1942 - 1945	100.0	49.8	30.4	19.1	0.3	19.6	30.6
1946 - 1950	100.0	53.8	42.0	11.6	0.2	20.4	25.8
1951 - 1955	100.0	63.0	49.1	13.6	0.2	19.6	17.4
1956 - 1960	100.0	63.5	48.0	15.3	0.2	21.3	15.1
1961 - 1965	100.0	65.4	52.1	13.0	0.3	17.8	16.8
1966 - 1970	100.0	56.8	45.4	10.9	1.0	24.9	25.1
1970	100.0	56.9	46.2	9.1	1.6	18.9	24.2
1971	100.0	57.3	46.3	9.5	2.7	19.1	43.3
1972	100.0	63.3	51.0	10.5	1.8	21.2	28.8

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

FINANCIAMIENTO CONCEDIDO POR NACIONAL FINANCIERA, S. A.  
 POR RAMAS ECONOMICAS, 1934-1973

(Saldos al 31 de diciembre de cada año en millones de pesos)

AÑOS	Financia-		Intraes- tructura	INDUSTRIAS		Otras activida des
	miento Total	Total		Básicas (a)	Otras de trans formación (b)	
1934	15.9	0.3	7.1	0.1	6.9	8.5
1940	20.1	2.9	2.2	1.6	0.6	14.9
1945	802.3	342.5	346.9	258.7	88.2	112.8
1950	2 237.0	333.0	1 460.0	1 077.0	383.0	444.0
1955	6 322.0	389.0	5 208.0	3 866.0	1 342.0	725.0
1960	13 568.0	1 305.0	11 052.0	8 593.0	2 459.0	1 211.0
1965	25 523.0	4 415.1	18 865.3	14 520.1	4 345.2	2 242.6
1970	44 863.7	13 707.5	31 147.4	21 428.8	9 718.6	8.7
1971	47 857.8	10 819.8	37 031.3	27 250.9	9 780.4	6.7
1972	53 155.3	12 296.9	40 849.9	30 479.9	10 370.0	8.5
1973	57 876.0	13 499.5	44 354.3	31 921.8	12 432.5	22.2

(a) Minería y petróleo; hierro y acero; metales no ferrosos, materiales de construcción, energía eléctrica y transporte y comunicaciones.

(b) Alimentos y similares; textiles y vestidos; madera, celulosa y papel; productos químicos; maquinaria y productos metálicos; equipo de transporte y otras industrias.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

FINANCIAMIENTO CONCEDIDO POR NACIONAL FINANCIERA, S. A.  
 POR RAMAS ECONOMICAS, 1934-1973

(Saldos al 31 de diciembre de cada año en millones de pesos)

AÑOS	Financia-		Intraes- tructura	INDUSTRIAS		Otras activida des
	miento Total	Total		Básicas (a)	Otras de trans formación (b)	
1934	15.9	0.3	7.1	0.1	6.9	8.5
1940	20.1	2.9	2.2	1.6	0.6	14.9
1945	802.3	342.5	346.9	258.7	88.2	112.8
1950	2 237.0	333.0	1 460.0	1 077.0	383.0	444.0
1955	6 322.0	389.0	5 208.0	3 866.0	1 342.0	725.0
1960	13 568.0	1 305.0	11 052.0	8 593.0	2 459.0	1 211.0
1965	25 523.0	4 415.1	18 865.3	14 520.1	4 345.2	2 242.6
1970	44 863.7	13 707.5	31 147.4	21 428.8	9 718.6	8.7
1971	47 857.8	10 819.8	37 031.3	27 250.9	9 780.4	6.7
1972	53 155.3	12 296.9	40 849.9	30 479.9	10 370.0	8.5
1973	57 876.0	13 499.5	44 354.3	31 921.8	12 432.5	22.2

(a) Minería y petróleo; hierro y acero; metales no ferrosos, materiales de construcción, energía eléctrica y transporte y comunicaciones.

(b) Alimentos y similares; textiles y vestidos; madera, celulosa y papel; productos químicos; maquinaria y productos metálicos; equipo de transporte y otras industrias.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

FINANCIAMIENTO CONCEDIDO POR NACIONAL FINANCIERA, S. A.  
POR RAMAS ECONOMICAS, 1934-1973

(En porcentajes)

cuadro 12-1

Años	Financiamiento Total	Infraestructura	INDUSTRIAS			Otras activi- dades
			Total	Básicas	Otras de trans- formación	
1934	100.0	1.9	44.7	6.0	43.4	53.5
1940	100.0	14.4	10.9	8.0	2.9	74.1
1945	100.0	42.7	43.3	32.3	11.0	14.1
1950	100.0	14.9	65.3	48.1	17.1	19.8
1955	100.0	6.2	82.4	61.2	21.2	11.5
1960	100.0	9.6	81.5	63.3	18.1	8.9
1965	100.0	17.3	73.9	56.9	17.0	8.8
1970	100.0	30.5	69.4	47.7	21.7	0.02
1971	100.0	22.6	77.4	56.9	20.4	0.01
1972	100.0	23.1	76.8	57.3	19.5	0.02
1973	100.0	23.3	76.6	55.2	21.4	0.04

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

El comportamiento de la oferta de recursos financieros, así como un continuado flujo de inversión extranjera directa e indirecta al interior de la economía y, especialmente, a la industria manufacturera, son algunos de los elementos que han influido de manera importante e incluso determinado, las modalidades y características del desarrollo económico nacional logrado en los últimos veinticinco años.

#### **b) Recursos externos**

La presencia de la inversión extranjera directa (IED) en México, que se vio fuertemente afectada en el régimen del Presidente Cárdenas por la nacionalización del petróleo y los ferrocarriles y, en general, por la política nacionalista del Gobierno, ha aumentado rápidamente desde la segunda mitad de los años cuarenta.

Por considerar que ésta desempeña un papel complementario importante del ahorro interno y porque generalmente viene acompañada de técnicas productivas y sistemas de organización avanzados, las políticas postbélicas respecto de la inversión extranjera han sido las de imponer las menores restricciones y, más aún, fomentar su ingreso. El interés por atraer una mayor corriente de inversión extranjera fue particularmente grande después de 1950, para lo cual se instrumentaron políti-

cas fiscales de aliento a la inversión, se garantizó la inexistencia del control de cambios a las operaciones financieras y se eliminó todo obstáculo al movimiento de capitales. En conjunto se aseguró la rentabilidad de las inversiones y el libre envío de remesas de utilidades al país de origen del inversionista.

Al término de la Segunda Guerra Mundial y de los años más intensos de reconstrucción en Europa y Japón al amparo del Plan Marshal, el capitalismo apuntaba, en el plano internacional, hacia la configuración de una nueva división del trabajo en la que la inversión extranjera se orientaba a los mercados internos de los países subdesarrollados, donde la presencia de una abundante oferta de fuerza de trabajo, la estabilidad política y monetaria en algunos de ellos, y la ampliación constante de la infraestructura eran los elementos de mayor atracción y garantía de rentabilidad.

Así, 'durante la administración de los Presidentes Avila Camacho y Miguel Alemán (1940-46 y 1946-52), la inversión extranjera empezó a crecer rápidamente por primera vez desde la era de Díaz, pasando de 449 millones (de dólares) en 1940 a 728 millones en 1952 ... Después del movimiento inflacionario causado por la devaluación de 1954, Ruíz Cortínez se orientó hacia el mercado de capital extranjero como una vía de solventar las dificultades de balanza de pagos. Así, la inversión ex-

trajera vino a financiar el 11.2% del total de la inversión en los años cincuenta, contra un 8.0% en la década anterior. El monto de capital extranjero casi se duplicó en esta década, superando los mil millones de dólares en 1960, del cual el 60% se localizaba en la industria manufacturera"<sup>73/</sup>

Los comentarios anteriores ilustran la significación del papel de la inversión extranjera directa en el proceso de financiamiento de la industrialización, y denotan la existencia de un paralelismo entre la etapa de mayor vigor de la expansión industrial y la fase en que la inversión extranjera directa fluye con gran velocidad, al interior de la economía, al sector industrial y, principalmente, a la industria de manufacturas, a través del establecimiento de empresas competidoras de las firmas nacionales.

Mediante una muestra de 283 empresas extranjeras, de las mayores que operan en México y que representan alrededor del 50% de la inversión extranjera total, un reciente estudio pudo comprobar que el 72.8% de ellas se establecieron después de 1948 y que casi la mitad, 48.4%, tenían menos de 16 años de antigüedad (cuadro 13); "en la industria manufacturera, los porcentajes son mayores; 73.4% para las establecidas después de 1948 y 48.7% para las de menos de 16 años. Más del 52% ,

<sup>73/</sup> Ver Richard Newfarmer y Willard F. Muller, *Multinational Corporations in Brazil and México: Structural Sources of economic and noneconomic Power*. Subcommittee on Multinational corporations of united States Senate, U. S. government printing office, Washington, 1975, p. 48.

FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES EN MEXICO, 283 EMPRESAS EXTRANJERAS  
(Porcentajes)

	Antes de 1937	1938 a 1947	1948 a 1957	1958 a 1962	1963 a 1973	Número de empresas	%	Después de 1948
TOTAL	11.3	15.9	24.4	27.9	20.5	283	100	72.8
Comercio	16.7	33.3	16.7	33.3	-	6	100	50.0
Industria manufacturera: Ramas seleccionadas:	10.9	15.6	24.7	27.6	21.1	275	100	73.4
Alimentos	30.0	30.0	-	20.0	20.0	10	100	40.0
Productos de caucho	66.7	16.7	20.0	-	16.7	6	100	16.7
Productos químicos	6.7	18.3	20.8	38.3	15.8	120	100	74.9
Minerales no metálicos	28.6	28.6	-	-	42.8	7	100	42.8
Industrias metálicas básicas	14.3	42.9	14.3	-	28.6	7	100	42.9
Productos metálicos	4.2	16.7	33.3	37.5	8.3	24	100	79.2
Maquinaria no eléctrica	-	15.0	30.0	25.0	30.0	20	100	85.0
Maquinaria eléctrica	13.0	8.7	34.8	13.0	30.4	23	100	78.2
Material de transporte	10.7	14.3	17.9	21.4	35.7	28	100	75.0
Manufacturas diversas	-	-	45.5	27.3	27.3	11	100	100.0
Otras (b)	28.6	14.3	28.6	14.3	14.3	21	100	57.2

(a) Por el redondeo de cifras, la suma puede no ser igual a 100.

(b) Incluye minería, agricultura, bebidas, tabaco, textiles, calzado y vestido, papel y productos de papel, imprentas y editoriales y derivados del petróleo y carbón, en las que el número de empresas era muy pequeño.

Fuente: Víctor M. Bernal Sahagún, El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: el caso de México, International Labour Office, Geneve 1976, Working, Papers. p. 66.

FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES EN MEXICO, 283 EMPRESAS EXTRANJERAS  
(Porcentajes)

	Antes de 1937	1938 a 1947	1948 a 1957	1958 a 1962	1963 a 1973	Número de empresas	%	Después de 1948
TOTAL	11.3	15.9	24.4	27.9	20.5	283	100	72.8
Comercio	16.7	33.3	16.7	33.3	-	6	100	50.0
Industria manufacturera:	10.9	15.6	24.7	27.6	21.1	275	100	73.4
Ramas seleccionadas:								
Alimentos	30.0	30.0	-	20.0	20.0	10	100	40.0
Productos de caucho	66.7	16.7	20.0	-	16.7	6	100	16.7
Productos químicos	6.7	18.3	20.8	38.3	15.8	120	100	74.9
Minerales no metálicos	28.6	28.6	-	-	42.8	7	100	42.8
Industrias metálicas básicas	14.3	42.9	14.3	-	28.6	7	100	42.9
Productos metálicos	4.2	16.7	33.3	37.5	8.3	24	100	79.2
Maquinaria no eléctrica	-	15.0	30.0	25.0	30.0	20	100	85.0
Maquinaria eléctrica	13.0	8.7	34.8	13.0	30.4	23	100	78.2
Material de transporte	10.7	14.3	17.9	21.4	35.7	28	100	75.0
Manufacturas diversas	-	-	45.5	27.3	27.3	11	100	100.0
Otras (b)	28.6	14.3	28.6	14.3	14.3	21	100	57.2

(a) Por el redondeo de cifras, la suma puede no ser igual a 100.

(b) Incluye minería, agricultura, bebidas, tabaco, textiles, calzado y vestido, papel y productos de papel, imprentas y editoriales y derivados del petróleo y carbón, en las que el número de empresas era muy pequeño.

Fuente: Víctor M. Bernal Sahagún, El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: el caso de México, International Labour Office, Ginebra 1976, Working Papers. p. 66.

en ambos casos (total e industria manufacturera) empezaron a trabajar en México entre 1948 y 1962". <sup>74/</sup>

Por otro lado, hacia 1950, sólo un 26.1% del total de la IED se localizaba en la industria manufacturera, y, el resto, en la minería con un 19.7%, en la electricidad con un 24.2% y en el comercio y los transportes con 12.4 y 13.3%, respectivamente.

En 1973, la proporción correspondiente a la industria manufacturera se había duplicado, significando el 76.6% de la inversión extranjera total; si a esta proporción le sumamos la correspondiente al comercio (14.9%), tenemos que el 91.5% del total de la IED se localizaba en el comercio y las manufacturas en ese año.

De lo anterior se desprende la existencia de una marcada preferencia de la (IED) por establecerse en la industria manufacturera. Para evaluar la importancia de su presencia, consideramos: su contribución al producto total y a la industria manufacturera, a la formación bruta de capital fijo en el país y su impacto sobre la balanza de pagos.

#### i) Su contribución al producto

La participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción total del país parece no representar, en cuanto a magnitudes absolutas,

<sup>74/</sup> Victor M. Bernal Sahagún. El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos. El caso de México, International Labour office, Geneve, julio de 1976, Working Papers. p. 65.

gran importancia, pues sólo en la minería y la industria manufacturera su participación es realmente importante (véase cuadro 14).

Sin embargo, si se toma en cuenta que la base del proceso de crecimiento económico la constituye, fundamentalmente, la industria de manufacturas, y que las empresas extranjeras han incrementado notablemente su participación en las ramas de mayor dinamismo y posibilidades de rentabilidad de esa industria, entonces la presencia de esas empresas llama insistentemente la atención.

En 1970, la participación de las empresas extranjeras en la producción total de manufacturas significó el 34.9% y fue superior al 50% en cinco de las ramas más importantes: productos de hule (63.9%), química (50.7%), maquinaria eléctrica (50.1%), equipo de transporte (64.0%) y tabaco (96.8%) <sup>\*/</sup>. Si se consideran las ramas en que la producción de estas empresas fue superior o igual al 30%, se agregarían a las anteriores, las de: metálicos básicos (46.6%), productos de petróleo y coque (48.7%), celulosa y papel (32.9%), bebidas (30.0%) y manufacturas diversas (33.1%). (Véase cuadro 15).

Por su parte, las empresas privadas nacionales contribuyen con el 60.2% de la producción total manufacturera y predominan en 12 de las 20 ramas, de las cuales 9 pertenecen al grupo de las industrias cono

<sup>\*/</sup> Las políticas de mexicanización emprendidas en esta industria después de 1970, deben haber provocado disminuciones de esta proporción.

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL VALOR TOTAL DE LA  
PRODUCCION, 1962 y 1970  
( Porcentajes )

CUADRO 14

<u>ACTIVIDADES ECONOMICAS</u>	<u>1962</u>	<u>1970</u>
Total	9.8	12.6
Industria Manufacturera	19.6	27.6
Minería	63.9	56.3
Comercio	7.4	6.8

FUENTE: B. Sepúlveda y A. Chumacero La Inversión Extranjera en México, México 1973, F.C.E., p.55.

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS, EMPRESAS NACIONALES  
PRIVADAS Y EMPRESAS ESTATALES EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1970  
(Porcentajes)

RAMA INDUSTRIAL	Empresas extranje- ras <u>1/</u>	Empresas privadas nacionales	Empresas estatales <u>2/</u>
Alimentos	21.5	74.8	3.7
Bebidas	30.0	69.8	0.2
Tabaco	96.8	3.2	-
Textiles	15.3	81.8	2.9
Calzado y prendas de vestir	6.2	92.2	1.6
Madera y corcho	7.9	85.6	6.5
Muebles y accesorios	3.8	96.2	-
Celulosa y papel	32.9	61.9	5.2
Editoriales e imprentas	7.9	91.3	0.8
Cuero y piel	3.7	96.3	-
Productos de hule	63.9	31.4	4.7
Química	50.7	43.2	6.1
Productos de petróleo y coque	48.7	46.7	4.6
Minerales no metálicos	20.8	78.9	0.3
Metálicos básicos	46.6	40.6	12.8
Productos metálicos	20.6	79.4	-
Maquinaria no eléctrica	52.1	47.4	0.5
Maquinaria eléctrica	50.1	49.9	-
Equipo de transporte	64.0	21.1	14.9
Manufacturas diversas	33.1	66.9	-
<b>TOTAL</b>	<b>34.9</b>	<b>60.2</b>	<b>4.9</b>

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: Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, Trinidad; Las Empresas Transnacionales:  
E C E México 1976 p. 154

cidas como "tradicionales".

Si con información agregada al nivel de rama industrial puede observarse un cierto predominio de las empresas de origen extranjero en las ramas que exigen una mayor densidad de capital, seguramente al nivel de sectores de las ramas, o sea al nivel de mercados específicos, se encontrará que en aquellos sectores con mayor grado de automatización, la presencia de empresas extranjeras suele ser significativa y que, incluso, dominan los mercados, apoyándose en las ventajas comparativas que les significa su experiencia en el ámbito internacional, la alta capacitación técnica de sus trabajadores, su gran capacidad financiera y tecnológica, sus redes de distribución a nivel mundial, sus costosas campañas publicitarias y su gran capacidad para financiar la demanda <sup>\*/</sup>.

Puede esperarse, pues, que en mercados específicos pertenecientes a ramas donde la participación promedio de las empresas extranjeras presenta magnitudes minoritarias, exista una tendencia al predominio de las empresas extranjeras, bien sea por la iniciativa de nuevas actividades industriales de su parte, o por el desplazamiento de empresas nacionales, de lo que podrían resultar tendencias a la concentración de la

---

<sup>\*/</sup> El cuadro 16 muestra que el tamaño promedio (medido por el valor de la producción) de los establecimientos de empresas extranjeras es 29.5 veces mayor que el de los establecimientos de empresas privadas nacionales, en el conjunto de la industria. La misma relación para el conjunto de los sectores productores de bienes de consumo es de 54.6 y para los sectores productores de bienes intermedios 12.3; 16.3 y 16.6 corresponden a los sectores productores de bienes de consumo durables y de capital.

**TAMAÑO DE FILIALES Y ESTABLECIMIENTOS NACIONALES**  
TIPO DE BIENES, 1970

		<u>CONSUMO</u>	<u>INTERMEDIO</u>	<u>DURABLE</u>	<u>CAPITAL</u>	<u>TOTAL</u>
Promedio	$\frac{\text{Tamaño establecimientos ET}}{\text{Tamaño establecimientos EN}}$ (1)	54.6	12.3	16.3	16.6	29.5
(Producción Anual)	Tamaño promedio ET (Miles de pesos) (2)	77 163.8	75 680.3	172 799.3	42 493.1	77 289.2
(Producción Anual)	Tamaño promedio EN (Miles de pesos) (3)	4 964.8	13 232.6	21 017.4	6 659.8	8 924.9
	$\frac{\text{Tamaño Promedio ET}}{\text{Tamaño Promedio EN}}$ (2) (3)	15.5	5.7	8.2	6.4	8.7

NOTA: El promedio de los cocientes de tamaño corresponde a  $\frac{1}{n} \sum \left( \frac{Pet}{Net} / \frac{Pen}{Nen} \right)_i$  donde: Pet, Producción de las ET en el sector; Net, número de establecimientos de ET en el sector i; Pen, Producción de EN en el sector i; Nen, número de establecimientos de EN en el sector i; n, número del sector. El tamaño promedio de las ET corresponde a  $\frac{\sum Pet}{\sum Net}$  y lo mismo para las EN.

Fuente: F. Fajnzylber y Trinidad M. Tarragó, Las Empresas Transnacionales, México 1976, FCE, p. 210.

producción en un número limitado de establecimientos industriales, formando estructuras de tipo oligopólico, generalmente dominadas por empresas extranjeras.

Entonces, la participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción industrial no resulta altamente significativa si se le mira a niveles de agregación como el de las ramas industriales (a pesar de lo cual se observa una tendencia firmemente ascendente). Por ello se hace necesario un análisis más específico para la cabal interpretación del significado de la presencia de estas empresas en la estructura industrial del país, conocer sus tendencias futuras y diseñar políticas tendientes a regular su funcionamiento.

## ii) Contribución a la formación bruta de capital fijo (FBCF)

Con frecuencia se argumenta que uno de los atributos de la inversión extranjera directa es su importante contribución a la capitalización del país. La única información disponible no parece corroborar tal afirmación, pues se observa que, en promedio, la IED contribuye sólo con el 5.0% a la formación bruta de capital fijo del país y con el 7.6 a la formación del sector privado (véase cuadro 17).

Son varias las razones que pudieran explicar tal hecho. Por un lado, podría pensarse que gran parte de la inversión extranjera directa efec-

**PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO**  
**DEL PAIS 1962 - 1970**  
(Millones de pesos)

CUADRO 17

AÑOS	FORMACION TOTAL DEL PAIS 1/	FORMACION DEL SECTOR PRIVADO	FORMACION DE LAS EMPRESAS EXTRAN- JERAS	3/1	3/2
	( 1 )	( 2 )	( 3 )	%	%
1962	25 044	16 830	1 196	4.8	7.1
1963	32 546	20 135	1 290	4.0	6.4
1964	40 339	23 180	2 091	5.2	9.0
1965	44 225	29 815	2 786	6.3	9.3
1966	50 434	35 828	3 252	6.4	9.1
1967	59 571	42 271	3 355	5.6	7.9
1968	55 685	45 285	2 016	3.1	4.5
1969	72 500	46 983	3 160	4.4	6.8
1970	81 000 <u>P/</u>	52 400 <u>P/</u>	4 453	5.5	8.5

1/ Cifras sujetas a revisión

P/ Cifras preliminares

FUENTE: B. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, México 1973, F.C.E., p. 163.

tuada como respuesta al elevado proteccionismo, se materializó en plantas de capacidad relativa mayor al tamaño de los mercados; por ello se mantienen coeficientes de capacidad ociosa que, al no representar disminuciones en la tasa de rentabilidad por la traslación de los aumentos de costos al precio, no estimulan grandemente a la recapitalización. O posiblemente se explique porque las empresas extranjeras, en general filiales de grandes empresas transnacionales, persiguen objetivos corporativos más que de capitalización o acumulación en un país determinado.

La posibilidad de operar con márgenes amplios de capacidad ociosa trasladando a los precios el incremento de costos que ello acarrea, permite a las empresas extranjeras: mantener su posición en los mercados, puesto que están en posibilidad de realizar guerras de precios ante eventuales riesgos de competencia; y, operar sin deterioro de sus utilidades. Al respecto, el estudio de Chumacero y Sepúlveda plantea que "la tasa de utilidad <sup>\*/</sup> promedio de la IED ha venido aumentando con el transcurso del tiempo. En 1940 era de 6.7% y en 1970 de 10.1% <sup>75/</sup> .

Por otra parte, la tendencia hacia el uso creciente de las fuentes in--

<sup>\*/</sup> La tasa de utilidad se calculó dividiendo el total de las utilidades obtenidas (remitidas y reinvertidas) en un año entre el valor de la inversión extranjera acumulada a fines del año inmediato anterior. .

<sup>75/</sup> B. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México 1973, p. 62.

ternas de financiamiento produce, como contrapartida, una reducción en el financiamiento externo, que decrece, entre 1965 y 1970, del 48% al 36%, mientras que el uso de las fuentes internas aumenta del 52% al 61%. (Véase cuadro 18).

Las anteriores son algunas de las razones que explican la escasa contribución de las empresas extranjeras a la formación bruta de capital fijo en el país, lo que se traduce en un permanente envío de fondos al exterior por concepto de dividendos, intereses y otros pagos, desde la filial en México, hacia la matriz en el extranjero. Así, el coeficiente que resulta de dividir las salidas de capitales por los conceptos señalados, entre los ingresos de nuevas inversiones anuales, expresa que, entre 1941 y 1945, por cada dólar de nuevas inversiones salieron 1.65 dólares por concepto de dividendos, intereses y otros pagos; la misma relación fue, entre 1971 y 1975, de 1.93 y en los primeros seis meses del presente año por cada dólar de nueva inversión se enviaron al extranjero 2.58 dólares. (Véase cuadro 19).

### iii) El impacto de las empresas extranjeras en la balanza de pagos

Al estudiar el papel de las empresas extranjeras en el comercio exterior mexicano, se observa una clara vinculación entre el déficit de balanza de pagos y el déficit en el comercio exterior de estas empresas.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL DE EMPRESAS EXTRANJERAS, 1965-1970

<u>AÑOS</u>	<u>MILLONES DE PESOS</u>			<u>ESTRUCTURA EN PORCENTAJES</u>		
	<u>VARIACIONES DEL ACTIVO TOTAL</u>	<u>RECURSOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR</u>	<u>RECURSOS INTERNOS</u>	<u>VARIACIONES DEL ACTIVO TOTAL</u>	<u>RECURSOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR</u>	<u>RECURSOS INTERNOS</u>
1965	7 600	3 629	3 971	100.0	47.8	52.3
1966	7 017	2 680	4 337	100.0	38.2	61.8
1967	7 482	2 313	5 169	100.0	30.9	69.1
1968	9 663	4 375	4 688	100.0	51.5	48.5
1969	12 412	2 856	9 556	100.0	23.0	77.0
1970	15 382	5 602	9 780	100.0	36.4	63.6

FUENTE: B. Sepúlveda y A. Chumacero, La Inversión Extranjera en México, México 1973, F.C.E., p. 221.

MEXICO: EVOLUCION DE LA IED, 1941-1976  
(Millones de dólares)

Años <sup>1/</sup>	Inversiones anuales (a)	Dividendos, intere ses y otros pagos (b)	(a)-(b)	(b)/(a)
1941-1945	19.8	32.6	- 12.8	1.65
1946-1950	31.6	46.9	- 15.3	1.48
1951-1955	62.7	66.3	- 3.6	1.06
1956-1960	81.4	103.9	- 22.5	1.27
1961-1965	106.0	151.3	- 45.3	1.43
1966-1970	142.2	271.3	-129.1	1.91
1971-1975	279.4	539.1	-259.7	1.93
1976	85.2	219.6	-134.4	2.58

<sup>1/</sup> Datos preliminares para 1974, 1975 y 1976; 1976, enero-marzo.

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

El 70% de 8 323 empresas nacionales que realizaron importaciones en 1970, lo hicieron en cantidades inferiores a 500 mil pesos, mientras que el 60% de 841 empresas extranjeras efectuó importaciones que fluctuaron entre 500 mil y 10 millones de pesos. Asimismo, sólo el 2.2% de las 8 323 empresas nacionales que realizaron importaciones, lo hicieron en valores superiores a los 10 millones de pesos, contra un 18.9% de las empresas extranjeras. (Véase cuadro 20).

Tales diferencias se reflejan en las magnitudes globales con toda claridad: las importaciones de las empresas extranjeras representaron el 28%, 29% y 28.3% de las importaciones totales en 1970, 1971 y 1972; el 36.6%, 38.1% y 38.9% de las importaciones del sector privado y el 47.8%, 48.3% y 51.5% de las importaciones de bienes de producción efectuadas por el conjunto del sector privado, en los mismos años. <sup>76/</sup>

Por el lado de las exportaciones, las efectuadas por las empresas extranjeras representaron el 37.2% en 1970, el 32.5% en 1971, el 34.2% y 33.8% en 1972 y 1973, respecto de las exportaciones totales.

De las cifras anteriores se desprende que el déficit del comercio exterior de las empresas extranjeras ha representado, de 1970 a 1973, el 53.7% del déficit total de balanza de pagos en 1970, el 68.7% en 1971, el 72.6%

---

<sup>76/</sup> Fajnzylber F. y Martínez Tarragó T. Las Empresas Transnacionales Fondo de Cultura Económica, México 1976, p. 288.

**IMPORTACION DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y NACIONALES AGRUPADAS DE ACUERDO  
AL VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR EMPRESA, 1970**

CUADRO 23

**DISTRIBUCION DEL NUMERO DE EMPRESAS DE ACUERDO AL  
VALOR DE SUS IMPORTACIONES**

<u>VALOR DE LAS IMPORTACIONES EN PESOS</u>	<u>TOTAL EMPRESAS (%)</u>	<u>EMPRESAS EXTRANJERAS (%)</u>	<u>EMPRESAS NACIONALES (%)</u>
Inferior a 500 000	66.0	21.3	70.5
Entre 500 000 y 10 000 000	30.3	59.8	27.3
Superior a 10 000 000	3.7	18.9	2.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0
Número de Empresas	9 164	841	8 323

FUENTE: F. Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las Empresas Transnacionales, México-1976, F.C.E.  
p. 287.

en 1972 y el 50.6% en 1973 <sup>\*/</sup> (cuadro 21).

Como se observa, el peso relativo del déficit de estas empresas en el total del país alcanza proporciones realmente alarmantes. Tal déficit se debe básicamente a: un nivel insuficiente de las exportaciones de estas empresas y a prácticas comunes en el comercio intrafirmas (el efectuado entre filiales y matrices), como subvaluar las exportaciones y sobrevaluar las importaciones.

Por lo anterior, podrá concluirse que el papel complementario que se atribuye a la inversión extranjera en cuanto a la formación de capital existe solamente en las inversiones originales, más no en el largo plazo; de hecho, hoy día se hace evidente que lejos de contribuir al proceso de capitalización de los países en que operan, las empresas extranjeras cumplen el papel de descapitalizadores en economías donde el capital es, justamente, el factor de mayor escasez.

En parte, tal situación es el reflejo, producido a largo plazo, de las políticas de apertura indiscriminada de puertas a la inversión extranjera directa y de la ausencia de instrumentos jurídicos que la regulen y la orienten hacia los sectores en que realmente pudiese ser complementaria.

---

/ La disminución del coeficiente relativo a 1973 se debe al incremento de 40.3 por ciento en las importaciones totales, originadas por la importación inesperada de alimentos, petróleo, productos siderúrgicos, lo cual no altera la situación, en lo esencial.

**EMPRESAS EXTRANJERAS Y SALDO EN CUENTA CORRIENTE, 1970-1973**  
(Millones de dólares)

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
<b>Empresas Extranjeras</b>				
Importaciones	663	665	778	942
Exportaciones	155	166	225	347
Saldo	- 508	- 499	- 553	- 595
<b>Total país</b>				
Importaciones	3 879.0	3 893.5	4 562.1	6 003.8
Exportaciones	2 933.1	3 167.1	3 800.6	4 828.4
Saldo	- 945.9	- 726.4	- 761.5	-1 175.4
Saldo Empresas Extranjeras entre Total País (%)	53.7	68.7	72.6	48.6

Fuente: Datos de empresas extranjeras, tomados de F. Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las Empresas Transnacionales, FCE., 1976, p. 307 y datos de total de país, Banco de México, S.A., Balanza de Pagos.

### 3. Comportamiento del sector industrial por ramas

Al examinar el periodo transcurrido desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial, se observará que en el proceso de desarrollo económico de México destacan: 1) una creciente intervención estatal en las actividades económicas, 2) un rápido crecimiento de la inversión pública y privada, y 3) la presencia, cada vez más notable, de empresas extranjeras.

En buena medida, la industrialización de México ha sido determinada y sus modalidades definidas por esos elementos. Sin embargo, otros de índole externa, como el cierre de los mercados de importación derivado del segundo enfrentamiento mundial, al crear un vacío en la oferta de productos manufacturados, propició un buen impulso inicial al proceso que se orientaría hacia la sustitución progresiva de importaciones.

Gran parte del crecimiento de la economía mexicana en las tres últimas décadas se ha apoyado en la producción sustitutiva de importaciones. La Política económica gubernamental ha favorecido el desarrollo industrial y se ha contado también, con un mercado ya estructurado, antes abastecido por el sector externo, así como con una oferta de mano de obra elástica. El crecimiento de la industria, como se anotó en el capítulo anterior, transformó la estructura productiva mexicana, al disminuir la participación del sector primario en el PIB del 21% al 9.6%

entre 1940 y 1975, en tanto que el sector industrial incrementó su participación del 24% al 36%, en el mismo periodo, mostrando tasas de crecimiento del 6.5% entre 1950 y 1960, del 8.8% entre 1960 y 1970 y 6.6% en el primer lustro de la década de los setentas.

Cabe señalar que si bien la industria comportó un dinámico crecimiento durante los últimos 25 años, fue a costa de incrementar sensible y gradualmente el peso de las importaciones vía la importación sostenida de bienes de producción, las que representaron alrededor de 75% de las importaciones totales a lo largo del proceso de industrialización (Cuadro 22 y 22-1).

Por el lado de las exportaciones, se advierten cambios sustanciales en cuanto al incremento de la exportación de bienes de inversión, que en 1956 representó sólo el 2.3% de las exportaciones totales mientras que en 1972 y 1973 fue de 8.2% y 7.5%, respectivamente (véase cuadro 23)

Son notables las variaciones registradas en las exportaciones de bienes de consumo no duraderos y de materias primas y auxiliares, pues mientras las primeras pasaron del 24% de las exportaciones totales en 1956 al 48.1% en 1973, las segundas disminuyeron su participación del 73% al 35%, en el mismo periodo.

**La insuficiente exportación de manufacturas y tal desplazamiento,**

COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES 1955-1973  
(Millones de dólares)

Años	Bienes de Consumo		Bienes de Producción		Otros artículos no clasificados	Total <sup>1/</sup> importado
	No duraderos	Duraderos	Materias primas	Bienes de inversión		
1955	50	77	327	394	36	884
1960	72	140	404	570	-	1 186
1965	89	210	551	710	-	1 560
1970 <sup>2/</sup>	204	259	781	1 083	-	2 327
1971	167	276	796	1 015	-	2 254
1972	269	339	918	1 192	-	2 718
1973	423	428	1 414	1 548	-	3 813

<sup>1/</sup> Incluye, Importación a perímetros libres.

<sup>2/</sup> A partir de 1970, se han deducido las Importaciones efectuadas por las empresas maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres del país; por lo tanto, estas cifras no son comparables con las de años anteriores.

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

**COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES 1955-1973**  
(Relativos)

AÑOS	Bienes de Consumo		Bienes de Producción		Otros artículos no clasificados	Total importado
	No duraderos	Duraderos	Materias primas	Bienes de inversión		
1955	5.7	8.7	37.0	44.6	4.0	100.0
1960	6.0	11.8	34.1	48.1	-	100.0
1965	5.7	13.5	35.3	45.5	-	100.0
1970	8.7	11.1	33.6	46.5	-	100.0
1971	7.4	12.3	35.3	45.0	-	100.0
1972	9.9	12.5	33.8	43.8	-	100.0
1973	11.1	11.2	37.1	40.6	-	100.0

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES, 1956-1973  
(Millones de dólares)

AÑOS	Bienes de Consumo		Bienes de Producción		Total de exportaciones <u>1/</u>
	No duraderos	Duraderos	Materias primas	Bienes de inversión	
1956	193	9	589	16	807
1960	316	15	393	15	739
1965	538	23	514	39	1 114
1970 <u>2/</u>	657	65	502	57	1 281
1971	667	85	505	106	1 363
1972	821	105	603	136	1 665
1973	993	197	719	154	2 063

1/ Incluye Revaluación.

2/ A partir de 1970, se han deducido las Exportaciones realizadas por las empresas maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres del país; por lo tanto, estas cifras no son comparables con las de años anteriores.

Fuente: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES, 1956-1973  
(Millones de dólares)

AÑOS	Bienes de Consumo		Bienes de Producción		Total de exportaciones <sup>1/</sup>
	No duraderos	Duraderos	Materias primas	Bienes de inversión	
1956	193	9	589	16	807
1960	316	15	393	15	739
1965	538	23	514	39	1 114
1970 <sup>2/</sup>	657	65	502	57	1 281
1971	667	85	505	106	1 363
1972	821	105	603	136	1 665
1973	993	197	719	154	2 063

<sup>1/</sup> Incluye Revaluación.

<sup>2/</sup> A partir de 1970, se han deducido las Exportaciones realizadas por las empresas maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres del país; por lo tanto, estas cifras no son comparables con las de años anteriores.

Fuente: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

## COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES, 1956-1973

(Relativos)

AÑOS	Bienes de Consumo			Bienes de Producción	Total de exportaciones
	No duraderos	Duraderos	Materias primas		
1956	23.9	1.1	73.0	2.0	100.0
1960	42.8	2.0	53.2	2.0	100.0
1965	48.3	2.1	46.1	3.5	100.0
1970	51.3	5.1	39.2	4.4	100.0
1971	48.9	6.2	37.1	7.8	100.0
1972	49.3	6.3	36.2	8.2	100.0
1973	48.1	9.5	34.9	7.5	100.0

Fuente: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

ocurren cuando el producto interno bruto del sector primario (véase cuadro 1-1) pasa del 18% en 1950 al 9.6% en 1975 y el de la industria del 27 al 36% en el mismo periodo, lo que no hace más que comprobar que la sustitución de importaciones hizo de la industria una actividad dedicada al abastecimiento casi exclusivo del mercado interno.

En tanto el producto interno bruto ha registrado un crecimiento medio anual del 5.7% entre 1950-1960, del 7.0 entre 1960-1970 y del 5.7 entre 1970-1975, la industria manufacturera creció al 6.1%, 8.9% y 6.0% en los mismos periodos, ritmo sensiblemente mayor que refleja una tendencia constante hacia el aumento de su participación en el producto total. Es fácil observar en el cuadro 1-1 que el peso relativo de las manufacturas en el total del producto ha seguido un orden creciente, de manera tal que haya pasado del 18.5% en 1950 al 23.1 en 1975, contribuyendo fuertemente a que el conjunto de la industria incrementará su participación al 36.0%, hacia 1975.

En seguida nos ocuparemos de examinar suscitadamente el comportamiento de distintas ramas integrantes de la industria manufacturera.

Las industrias "tradicionales" de textiles, alimentos y madera y derivados han mostrado un ritmo decreciente en su aportación relativa

al producto global de las manufacturas, a pesar de ser (textiles y alimentos) las que contribuyen en mayor medida a la generación de empleos. Según datos del noveno censo industrial, la industria textil comprendía, en 1970, 19 300 establecimientos localizados en todo el territorio nacional (pero principalmente en los estados de Guanajuato, Jalisco, México, Veracruz y Puebla), con un capital total invertido de 20 mil millones de pesos y un nivel de empleo que, con 279 mil personas ocupadas, representó el 17.5% de la ocupación total en las industrias de transformación en 1970. Dada la elevada participación de esta rama en el valor conjunto de la producción y en el empleo de la industria manufacturera, así como porque el 97% de sus insumos son de origen nacional, su importancia es muy grande para la economía nacional. Sin embargo, a consecuencia de la concentración de la producción en el centro del país, se han seguido registrando importaciones de productos textiles en las zonas y perímetros libres. Este hecho, junto con la incapacidad mostrada para incrementar la exportación ha dado lugar a remanentes de capacidad no utilizada, lo cual, evidentemente obstaculiza la competitividad internacional.

Por su parte, el desarrollo de la industria de alimentos presenta, al igual que el caso anterior, una tendencia decreciente en su contribu-

ción relativa al producto interno bruto, si bien el valor de su producción significa más de la cuarta parte del valor conjunto de la producción de la industria manufacturera.

Los principales sectores de la rama son: la preparación, conservación y empaqueo de carnes; fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo; molienda de trigo; fabricación de galletas y pastas alimenticias; fabricación de harina de maíz, levaduras, polvos de hornear, maltas y productos similares; preparación, conservación, envasado y enlatado de frutas y legumbres; conservación, envasado y enlatado de pescados y mariscos; fabricación de aceites, mantecas vegetales y margarinas y fabricación de productos alimenticios para animales; proporcionaron ocupación a más de 56 000 obreros y empleados y pagaron cerca de \$3 100 millones por concepto de sueldos y salarios; la producción bruta total de estos sectores de la rama fue de 23 mil millones de pesos, con un valor agregado de 4 mil millones.

Es evidente, pues, que con una contribución mayor del 25% al producto total de la industria manufacturera, la rama de alimentos y similares destaca como una de las más importantes.

Con fuertes requerimientos de capital, las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, ocuparon el segundo lugar, en 1967, en la escala de densidad de capital (capital fijo por trabajador) entre las ramas productoras

de bienes de consumo no duraderos. La productividad de la mano de obra en esas industrias supera en 15% la productividad media del sector productor de bienes de consumo no duraderos, es casi el doble de la registrada para los bienes de consumo duraderos y de capital, y es, además, 35% menor a la productividad media del sector productor de bienes intermedios, en donde los niveles de ocupación son entre 2 y 20 veces menores (cuadro 24). Es significativo señalar la creciente participación de las empresas extranjeras en esas industrias, de lo cual nos ocuparemos más adelante.

Además la diferenciación y diversificación de productos, característica de ellas, así como los adelantos tecnológicos logrados, han tenido un fuerte impacto sobre otras ramas industriales como las del vidrio, papel, hojalata, plástico, cartón, madera, etcétera.

Otra rama de la industria manufacturera, la química, que resulta estratégica por proveer de materias primas a otras ramas industriales como la farmacéutica, hulera, alimentos, textiles, etc., se ha enfrentado a serios problemas derivados de la inelasticidad de la oferta interna de sus materias primas básicas, lo que le ha obligado a recurrir al aumento de sus importaciones en momentos en que se registran escasez y aumentos de precios generalizados en el mercado internacional. Tal situación ha determinado que el comportamiento de la balanza comer---

MEXICO: OCUPACION, PRODUCTIVIDAD Y DENSIDAD DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1967

Cuadro 24

Industrias principalmente productoras de:	Ocupación (Miles de trabajadores) (a)	Productividad (PIB por trabajador en pesos de 1960) (b)	Densidad de capital (Capital fijo por trabajador en pesos de 1960) (c)	Capital fijo (Miles de pesos) (a) X (c)
<b>TOTAL</b>	<u>2 333</u>	<u>22 757</u>	<u>41 200</u>	96 119 600
<b>A. Bienes de Consumo no duraderos</b>	<u>1 339</u>	<u>21 540</u>	<u>41 000</u>	54 899 000
Aumentos, bebidas y tabaco	652	24 820	50 200	32 730 400
Textiles, vestuario y calzado	387	21 757	31 000	11 997 000
Madera y muebles	103	13 039	35 000	3 605 000
Imprentas y conexos	64	18 203	48 500	3 104 000
Productos de cuero	19	28 474	57 800	1 098 200
Diversos	114	10 439	20 200	2 302 800
<b>B. Bienes Intermedios</b>	<u>450</u>	<u>37 138</u>	<u>92 500</u>	41 625 000
Productos de hule	30	32 267	33 300	999 000
Papel y sus productos	29	53 621	124 200	3 601 800
Químicos 1/	100	63 910	174 000	17 400 000
Productos de minerales no metálicos	222	10 189	23 400	5 194 800
Metálicos básicos	69	80 232	210 000	14 490 000
<b>C. Bienes de consumo duraderos y de capital (Metalomecánicos)</b>	<u>544</u>	<u>13 840</u>	<u>29 800</u>	16 211 200

1/ Excluye Petroquímica Básica

Fuente: CEPAL - NAFINSA

cial de la industria química sea crecientemente desfavorable, lo que se agudizó entre 1972 y 1973 (Cuadro 25).

De acuerdo con información disponible, la industria química integrada por 191 empresas, dio ocupación en 1970 a 138 823 personas, lo que equivale al 6.4% de la población económicamente activa en la industria de transformación; la derrama por concepto de sueldos y salarios en el mismo año, fue superior a los 4 mil millones de pesos.

La contribución de la rama al producto interno bruto de la industria manufacturera ha comportado un crecimiento sumamente dinámico, por lo que su participación en el producto total de las manufacturas en 1975 representó más de la sexta parte. La inversión efectuada entre 1966 y 1973, significó el triple de la acumulada hasta el año de 1966 (Cuadro 26).

Es importante destacar que la industria química representa una de las actividades en que la participación del estado ha cobrado mayor relevancia, principalmente en aquellas industrias productoras de bienes básicos para el desarrollo industrial. Así, en 1970 la participación estatal en el capital social de la rama fue del 24.8%. (Véase cuadro 27).

Otra industria muy importante es la automotriz. Es una de las más dinámicas, no sólo por el empleo e ingreso directos que genera, sino por

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA QUIMICA, 1966-1973  
(Millones de pesos)

<u>Años</u>	<u>Importaciones</u>	<u>Exportaciones</u>	<u>Saldo</u>
1966	3 236	669	-2 567
1967	3 060	725	-2 335
1968	3 408	718	-2 690
1969	3 340	969	-2 371
1970	3 340	1 064	-2 276
1971	3 921	1 221	-2 700
1972	4 608	1 408	-3 200
1973	8 125	1 850	-6 275

---

Fuente: Asociación Nacional de la Industria Química.

INDUSTRIA QUIMICA: INVERSION ANUAL Y ACUMULADA, 1966-1973  
(Millones de pesos)

<u>AÑOS</u>	<u>Inversión anual</u>	<u>Inversión acumulada</u>
1966	2 575	12 075
1967	2 850	14 925
1968	3 000	17 925
1969	3 400	21 325
1970	2 700	24 025
1971	1 500	25 525
1972	2 200	27 725
1973	3 100	30 825

Fuente: Asociación Nacional de la Industria Química.

Cuadro 27

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS, EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES Y  
EMPRESAS ESTATALES EN LAS 290 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES DE MEXICO

(Capital social, 1970)

<u>R A M A</u>	<u>EE</u> ( % )	<u>EPN</u> ( % )	<u>EEst</u> ( % )	<u>TOTAL</u> ( % )
Allimentos	43.8	54.8	1.4	100
Bebidas	11.2	83.0		100
Tabaco	100.0			100
Textiles	8.6	74.6	16.7	100
Calzado <sup>1/</sup>		100.0		100
Madera y Caucho	32.6	45.6	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 <sup>2/</sup>	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
Manufacturas diversas	100.0			100
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	45.4	41.8	12.8	100

<sup>1/</sup> Incluye cuero

<sup>2/</sup> Se excluyó PEMEX para efectos de comparación con los datos censales.

Fuente: F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales, México 1976, F.C.E., p. 165.

**los efectos multiplicadores que tiene sobre diversas ramas industriales. La importancia de tales efectos se vio incrementada por el decreto del 23 de agosto de 1962, al lograr una mayor incorporación de partes nacionales en el costo directo de producción, hasta obtener una integración mínima del 60%. Dicho decreto incluyó también el compromiso para la industria automotriz de financiar con exportaciones el valor de sus importaciones, con el objeto de lograr autosuficiencia en sus relaciones con el sector externo.**

**El crecimiento del valor de la producción de la rama fue de 17.1% entre 1965 y 1973, mientras que la inversión lo hizo a un promedio de 12% y el empleo del 9.8%. El mayor ritmo de crecimiento de la inversión en relación al del empleo, se refleja en un incremento del 12.7% en la densidad de capital (considerando sólo la porción fija de los activos), la cual resulta ser una de las más altas de la industria manufacturera, superada sólo por la industria de papel, química y metálica básica con quienes compite también en lo referente a la productividad de la mano de obra (véase cuadros 24 y 28).**

**La industria siderúrgica cobra un gran dinamismo a partir de 1941 con la creación de Altos Hornos de México y la ampliación de la**

DENSIDAD DE CAPITAL Y PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE  
OBRA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1965-1973

Años	Ocupación (Personas)	Productividad (PIB por trabajador en pesos de 1960 <u>1/</u> )	Densidad de Capital (Pesos de capital fijo por trabajador <u>2/</u> )
1965	16 800	145 416.7	78 690.5
1966	19 067	158 441.3	77 411.2
1967	21 530	147 886.7	75 383.2
1968	21 994	163 817.4	79 840.0
1969	22 303	184 280.1	82 365.6
1970	23 825	194 291.7	77 859.4
1971	25 809	191 251.1	72 145.4
1972	28 042	189 822.4	79 666.2
1973	35 551	180 360.6	88 745.7

Fuente: Cuadros 1 y 8, Apéndice Estadístico.

Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey; ha sido impulsada ampliamente por el Estado pues desempeña un papel estratégico en el funcionamiento de la estructura productiva. Desde la década de los años cuarenta, su crecimiento ha sido sumamente dinámico. Hacia 1960, la proporción del consumo aparente satisfecha con producción nacional fue del 80%, en tanto que diez años atrás había sido del 49.4%. Mostrando un elevado índice de correlación con otras ramas industriales, el desenvolvimiento de la industria siderúrgica ha tenido lugar frente a la expansión de la demanda, originada básicamente en industrias como la de la construcción y la de manufacturas metálicas, que en el lustro 1965-1970 crecieron al 9.8% y 9.3%, respectivamente.

En la década anterior, el consumo aparente de hierro y acero se incrementó al 7.8%; en su estructura, el consumo de productos no planos cedía importancia al de productos planos, los que en 1973 representaron más de la mitad del consumo de productos siderúrgicos. En buena medida, tal situación refleja el desarrollo de actividades industriales como la de envases metálicos, artículos de consumo duradero para el hogar y, con mayor relevancia, la automotriz.

Las exportaciones de productos siderúrgicos crecieron notablemente, pasando de 18 mil toneladas en 1960, a 207 mil en 1969 y 418 mil en 1972, año en que se logró una cifra record. Sin embargo, a partir

de 1973, el incremento en la demanda interna ocasionó un brusco crecimiento de las importaciones, que alcanzaron un volumen de 534 mil toneladas y un valor de 2 100 millones de pesos; ello se debió, en gran parte, a los aumentos en los precios internacionales de estos productos provocados por la crisis mundial de materias primas y a la inelasticidad de la oferta interna.

En la actualidad, el Estado mexicano participa directamente en la producción siderúrgica mediante tres empresas: Altos Hornos de México, S. A., Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S. A. y consorcio Benito Juárez-Peña Colorada, S. A. Cuenta, además, con el apoyo del Instituto de Investigaciones Siderúrgicas y de la Comisión Coordinadora de la Industria Siderúrgica.

Como se puede observar en el cuadro 29 el crecimiento de las industrias metálicas básicas, integradas fundamentalmente por la siderúrgica, han mostrado un mayor dinamismo que el registrado por el total de la economía.

Por otro lado, si bien las industrias productoras de maquinaria eléctrica, no eléctrica y productos metálicos, muestran una tendencia ascendente en su contribución relativa al producto de la industria manufacturera, no es posible aún hablar de la existencia de una industria productora de bienes de capital. Por el contrario, la escasa

MEXICO: TASAS MEDIAS ANUALES DE ALGUNAS ACTIVIDADES. 1964-1974

(PORCIENTOS EN BASE A PRECIOS DE 1960)

Cuadro 29

<u>ACTIVIDADES</u>	<u>1964/</u> <u>1970</u>	<u>1970/</u> <u>1971</u>	<u>1971/</u> <u>1972</u>	<u>1972/</u> <u>1973</u>	<u>1973/</u> <u>1974</u>	<u>1974/</u> <u>1975 (P)</u>	<u>1970/</u> <u>1975 (P)</u>
Total de la Economía	6.8	3.4	7.2	7.6	5.9	4.0	5.7
Industrias metálicas básicas	9.3	2.7	12.3	8.1	11.4	8.6	8.6
Fabricación y reparación de productos metálicos	11.4	0.5	7.2	13.2	9.2	7.5	7.5
Construcción	7.8	9.7	17.6	15.8	3.4	3.5	7.3

P/ Preliminar

FUENTE: SEPANAL, Seis Años de Gobierno, Industria Siderúrgica, P. 5.

producción interna de bienes de capital refleja un considerable rezago relativo en esos sectores, incluso en comparación con algunos países de América Latina. El valor conjunto de la producción en ellos representa el 11.7% del producto de la industria manufacturera y el 2.7% del producto interno bruto. Este hecho muestra la necesidad de recurrir a los mercados extranjeros para la adquisición de las tecnologías exigidas por el desarrollo industrial y el proceso de crecimiento económico en general.

La estructura del déficit de balanza de pagos, que pesa de manera creciente sobre la economía nacional, se encuentra determinada en forma dominante por las importaciones de bienes de consumo duradero y de capital, independientemente de las salidas de divisas que por concepto de dividendos, intereses y distintas clases de pagos originados por la contratación de tecnología en el exterior.

Un análisis simple de las cuentas nacionales, nos indica que el valor corriente de las exportaciones efectuadas en 1973 representó el 54% del valor de las importaciones; en la composición de ambas, la importación y exportación de bienes de producción representó, en las primeras, el 77.7% del total y en las segundas apenas el 42%. En general, tal diferencia de magnitudes refleja que el modelo de industrialización seguido durante treinta años por la economía mexicana, no ha sido capaz de

orientarse hacia la satisfacción interna de bienes de inversión; por otro lado, el proceso sustitutivo de importaciones, al dirigirse casi exclusivamente a bienes de consumo, no ha impulsado la estructura productiva para producir los bienes de capital que el propio proceso de sustitución ha exigido.

#### 4. El sector externo

El estado actual de la economía mexicana es resultado, como hemos visto, tanto de las políticas nacionales de fomento a la industrialización como de las relaciones con el sector externo. Los flujos financieros asociados a la inversión extranjera directa, los créditos provenientes del exterior y la transferencia de tecnología desde los países avanzados, han contribuido a construir la fisonomía del aparato productivo mexicano; estos factores, junto con la estructura del comercio exterior y de la producción interna resultantes, han sido elementos determinantes en la agudización del desequilibrio del sector externo.

En general, las causas fundamentales de tal desequilibrio se localizan en 1) el carácter altamente dependiente de la economía nacional respecto al exterior en la importación de bienes de producción, 2) el deterioro de los precios internacionales del grueso de los productos de nuestras exportaciones frente al incremento de los precios de los productos de importación 3) la insuficiencia de las exportaciones de bienes y servicios para financiar las crecientes exigencias de importación 4) las salidas de divisas por concepto de pagos de servicio de la deuda, dividendos, regalías y transferencia de tecnología 5) una inelasticidad general de las importaciones, pues pese a los aumentos de divisas obtenidos básicamente en función de una mayor diversificación de las

exportaciones, el ritmo de crecimiento de las primeras ha sido más rápido.

Es importante señalar que, con la sola excepción de 1941 y 1944, el comercio exterior de México registró saldos altamente favorables hasta 1945. Así, la relación exportaciones entre importaciones refleja que entre 1936 y 1940 el valor de las importaciones significaba las dos terceras partes de las exportaciones, por lo que se obtenía, después de cubrir cada dólar de importación, un excedente de 52 centavos dólar. Esta relación disminuye a partir del lustro 1941-1945, mostrando una incapacidad cada vez mayor de las exportaciones para financiar las importaciones. Entre 1971 y 1973, por ejemplo, por cada dólar de importación se exportaron solamente 58 centavos (véase cuadro 30).

Al analizar la composición de las importaciones, se observa que la producción sustitutiva no ha logrado montos suficientes de bienes de producción. Entre 1950 y 1969 el peso relativo de las importaciones de estos bienes (materias primas más bienes de capital) ha significado magnitudes que fluctúan entre el 77% y el 83% del total de las compras externas, mismas que, en su mayoría, son efectuadas por la industria (ver cuadros 31 y 31-1 ). Por el lado de las exportaciones, es evidente una cierta especialización, en la exportación de bienes primarios: las exportaciones de bienes de consumo no duraderos y mate--

## MEXICO: COMERCIO EXTERIOR, 1936-1973

(Millones de dólares)

AÑOS	IMPORTA- CIONES	EXPORTA- CIONES	RELACION EXPORTACIONES/ IMPORTACIONES
1936-1940	130.8	200.4	1.53
1941-1945	250.6	213.2	0.85
1946-1950	552.2	450.0	0.81
1951-1955	839.5	626.1	0.75
1956-1960	1 109.7	736.8	0.66
1961-1965	1 314.7	955.0	0.72
1966-1970	1 943.7	1 222.7	0.63
1971-1973	2 928.2	1 697.3	0.58

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

MEXICO: IMPORTACION TOTAL DE BIENES, 1950-1969  
(Millones de pesos)

Años	Importación Total	Bienes de Consumo		Combustibles	Materias primas Intermedias para:			Bienes de capital para:			Diversos
		No duraderos	Duraderos		Agricultura	Industria	Construcción	Agricultura	Industria	Transportes	
1950	4 807	462	386	213	568	1 440	351	211	1 011	138	27
1955	11 046	770	933	873	1 150	2 963	655	553	2 506	625	18
1960	14 831	933	759	625	1 619	4 424	746	538	3 673	1 468	46
1963	15 496	996	914	415	531	6 591	258	744	4 096	884	67
1966	20 065	1 110	1 348	589	465	8 052	312	591	6 606	945	47
1969	25 975	1 638	1 685	899	469	10 120	444	667	8 532	1 494	28

Fuente: CEPAL - NAFINSA, La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México, 1971.

MEXICO: IMPORTACION TOTAL DE BIENES, 1950-1969  
(Porcentajes)

Años	Importación Total de Bienes	Bienes de Consumo		Combustibles	Materias primas Intermedias para:			Bienes de capital para:			Diversos
		No duraderos	Duraderos		Agricultura	Industria	Construcción	Agricultura	Industria	Transportes	
1950	100.0	9.6	8.0	4.4	11.8	30.0	7.3	4.4	21.0	2.9	0.6
1955	100.0	7.0	8.4	7.9	10.4	26.8	5.9	5.0	22.7	5.7	0.1
1960	100.0	6.3	5.1	4.2	10.9	29.8	5.0	3.6	24.8	9.9	0.3
1963	100.0	6.4	5.9	2.7	3.4	42.5	1.7	4.8	26.4	5.7	0.4
1966	100.0	5.5	6.7	2.9	2.3	40.1	1.5	2.9	32.9	4.7	0.2
1969	100.0	6.3	6.5	3.5	1.8	39.0	1.7	2.6	32.8	5.7	0.1

Fuente: CEPAL - NAFINSA, La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México, 1971.

rias primas significaron el 95.9% y 83% en 1956 y 1973, respectivamente (Véase nuevamente cuadros 23 y 23-1).

Las diferencias en la naturaleza de los bienes que nuestro país intercambia a través del comercio internacional encierran graves diferencias de costos y precios que se manifiestan, en toda su amplitud, en la conformación de un ya crónico desequilibrio con el exterior, originado en la cuenta de mercancías.

En efecto, con la sola excepción de 1942, el saldo en la cuenta de mercancías ha sido deficitario desde 1939\* hasta la fecha, por lo que la cuenta de servicios, tradicionalmente superavitaria, ha desempeñado un papel importante como financiador del saldo en cuenta corriente. Sin embargo, la capacidad de la cuenta de servicios para financiar los déficit de la cuenta de mercancías se ha reducido sustancialmente, al pasar del 159.5% al 2.1%, entre 1940 y 1975 (Véase cuadro 32).

Dentro de los ingresos corrientes, el turismo y las transacciones fronterizas son fuentes importantes de divisas que, aunque en los últimos cinco años han mostrado una tendencia errática, en 1970 y 1975 representaron, conjuntamente, el 44% y el 36.8% del total de las exportaciones de bienes y servicios. La importancia de estos renglones se aprecia con mayor claridad en los cuadros 33 y 34, donde se observa la

---

\* Primer dato de que se dispone.

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR, 1940-1976  
(Millones de dólares)

Años	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES			SALDOS			Saldo Serv./ Total	Saldo Serv./ Merc. (Porcientos)
	Total	Mercan- cías	Servi- cios	Total	Mercan- cías	Servi- cios	Total	Mercancías	Servicios		
1940	191.3	132.4	58.9	213.9	94.4	119.5	22.6	- 38.0	60.6	268.1	159.5
1950	768.0	596.7	171.3	826.7	493.4	333.3	58.7	- 103.3	162.0	276.0	156.8
1960	1 672.3	1 186.4	485.9	1 371.8	738.7	633.1	- 300.5	- 447.7	147.2	49.0	32.9
1970	3 879.0	2 326.8	1 552.2	2 933.1	1 281.3	1 651.8	- 945.9	-1 045.5	99.6	10.5	9.5
1971	3 893.5	2 254.0	1 639.5	3 167.1	1 363.4	1 803.7	- 726.4	- 890.6	164.2	22.6	18.4
1972	4 562.1	2 717.9	1 844.2	3 800.6	1 665.3	2 135.3	- 761.5	-1 052.6	291.1	38.2	27.6
1973	6 003.8	3 813.4	2 190.4	4 828.4	2 070.5	2 757.9	-1 175.4	-1 742.9	567.5	48.3	32.6
1974 p/	8 900.6	6 056.7	2 843.9	6 342.5	2 850.0	3 492.5	-2 558.1	-3 206.7	648.6	25.4	20.2
1975 p/	9 946.7	6 580.2	3 366.5	6 303.3	2 858.6	3 444.7	-3 643.4	-3 721.6	78.2	2.1	2.1
1976 1/	2 321.7	1 402.0	919.7	1 708.1	781.0	927.1	- 613.6	- 621.0	7.4	1.2	1.2

p/ Datos preliminares

1/ Enero-marzo

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

MEXICO: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS Y SERVICIOS, 1940-1976

(Millones de dólares)

Cuadro 33

AÑOS	Exportación de mercancías	Producción de oro y plata (a)	Turismo (b)	Pasajes Internacionales	Transacciones fronterizas	Servicios por transformación maquiladoras	Braceros	Otros conceptos (c)	Total Exportación mercancías y servicios
1940	94.4	65.4	17.3	-	33.0	-	-	3.8	213.9
1945	271.6	49.2	45.9	-	64.8	-	55.1	14.1	500.7
1950	493.4	50.6	110.9	-	121.9	-	19.4	30.5	826.7
1955	738.6	41.0	118.1	-	261.7	-	24.8	23.9	1 203.1
1960	738.7	47.7	155.3	-	366.0	-	-	64.1	1 371.8
1965	1 113.9	44.3	274.9	-	499.5	-	-	56.5	1 989.1
1970	1 281.3	66.4	415.0	39.3	878.9	80.9	-	171.3	2 933.1
1971	1 363.4	46.9	461.0	47.3	966.9	101.9	-	179.7	3 167.1
1972	1 665.3	51.1	562.6	59.5	1 057.0	164.7	-	240.4	3 800.6
1973	2 070.5	69.8	724.2	63.4	1 207.7	277.6	-	415.2	4 828.4
1974 p/	2 850.0	148.9	842.0	78.1	1 372.9	443.5	-	607.1	6 342.5
1975 p/	2 858.6	140.1	800.8	88.7	1 518.8	445.9	-	450.3	6 303.3
1976 p/	781.0	37.7	238.1	23.8	375.3	135.5	-	116.7	1 708.1

p/ Preliminares. Para 1976, Enero-marzo.

(a) Deducidos de oro y la plata utilizados en el país para fines industriales, desde 1969. Estos datos sólo se refieren a la plata.

(b) y (c) Desde 1969, datos obtenidos con nueva metodología, por lo que no son comparables con 1940-1968.

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

218.

MEXICO: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS Y SERVICIOS, 1940-1976  
(Porcientos)

AÑOS	Exportación de mercancías	Producción de oro y plata	Turismo	Pasajes Internacionales	Transacciones fronterizas	Servicios por transformación maquiladoras	Braceros	Otros conceptos	Total Exportación mercancías y servicios
1940	44.1	30.6	8.1	-	15.4	-	-	1.8	100.0
1945	54.2	9.8	9.2	-	12.9	-	11.0	2.8	100.0
1950	59.7	6.1	13.4	-	14.7	-	2.3	3.7	100.0
1955	61.4	3.4	9.8	-	21.8	-	2.0	2.0	100.0
1960	53.8	3.5	11.3	-	26.7	-	-	4.7	100.0
1965	56.0	2.2	13.8	-	25.1	-	-	2.8	100.0
1970	43.7	2.2	14.1	1.3	29.9	2.7	-	5.8	100.0
1971	43.0	1.5	14.6	1.5	30.5	3.2	-	5.7	100.0
1972	43.8	1.3	14.8	1.6	27.8	4.3	-	6.3	100.0
1973	42.9	1.4	15.0	1.3	25.0	5.7	-	8.6	100.0
1974	44.9	2.3	13.3	1.2	21.6	7.0	-	9.6	100.0
1975	45.3	2.2	12.7	1.4	24.1	7.1	-	7.1	100.0
1976	45.7	2.2	13.9	1.4	22.0	7.9	-	6.8	100.0

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

**BALANZA DE PAGOS: SALDO EN CUENTA CORRIENTE Y ALGUNOS RENGLONES**  
**DE LA CUENTA DE SERVICIOS, 1940-1976**  
(Millones de dólares)

Años	Importación Total	Exportación Total	Saldo	Ingresos por turismo	Ingresos por transacciones fronterizas	RELACIONES			
						(1)	(2)	(3)	(4)
1940	191.3	213.9	22.6	17.3	33.0	9.0	17.2	76.5	146.0
1950	768.0	826.7	58.7	110.9	121.9	14.4	15.9	188.9	207.7
1960	1 672.3	1 371.8	- 300.5	155.3	366.0	9.3	21.9	51.7	121.8
1970	3 879.0	2 933.1	- 945.9	415.0	878.9	10.7	22.6	43.9	92.9
1971	3 893.5	3 167.1	- 726.4	461.0	966.9	11.8	24.8	63.5	133.1
1972	4 562.1	3 800.6	- 761.5	562.6	1 057.0	12.3	23.2	73.9	138.8
1973	6 003.8	4 828.4	-1 175.4	724.2	1 207.7	12.1	20.1	61.6	102.7
1974 (p)	8 900.6	6 342.5	-2 558.1	842.0	1 372.9	9.5	15.4	32.9	53.7
1975 (p)	9 946.7	6 303.3	-3 643.4	800.8	1 518.8	8.0	15.3	22.0	41.7
1976 1/	2 321.7	1 708.1	- 613.6	238.1	375.3	10.2	16.2	38.8	61.2

(p) Cifras preliminares

1/ Enero- marzo

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

**BALANZA DE PAGOS: SALDO EN CUENTA DE MERCANCIAS Y ALGUNOS RENGLONES  
DE LA CUENTA DE SERVICIOS, 1940-1976**  
(Millones de dólares)

Cuadro 34-1

Años	Importación de mercancías (1)	Exportación de mercancías (2)	Saldo (3)	Ingresos por transacciones fronterizas (4)	Ingresos por turismo (5)	RELACIONES			
						4/1	4/3	5/1	5/3
1940	132.4	94.4	- 38.0	33.0	17.3	24.9	86.8	13.1	45.5
1950	596.7	493.4	- 103.3	121.9	110.9	20.4	118.0	18.6	107.3
1960	1 186.4	738.7	- 447.7	366.0	155.3	30.8	81.7	13.1	34.7
1970	2 326.8	1 281.3	-1 045.5	878.9	415.0	37.8	84.1	17.8	39.7
1971	2 254.0	1 363.4	- 890.6	966.9	461.0	42.9	108.6	20.4	51.7
1972	2 717.9	1 665.3	-1 052.6	1 057.0	562.6	38.9	100.5	20.7	53.4
1973	3 813.4	2 070.5	-1 742.9	1 207.7	724.2	31.7	69.3	19.0	41.6
1974 (p)	6 056.7	2 850.0	-3 206.7	1 372.9	842.0	22.7	42.8	13.9	26.3
1975 (p)	6 580.2	2 858.6	-3 721.6	1 518.8	800.8	23.1	40.8	12.2	21.5
1976 1/	1 402.0	781.0	621.0	375.3	238.1	26.8	60.4	17.0	38.3

(p) Cifras preliminares

1/ Enero-marzo

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

proporción con que los ingresos por turismo y transacciones fronterizas contribuyen a financiar las importaciones totales y el saldo en cuenta corriente. Dada la magnitud y continuidad de los déficit en cuenta corriente, los ingresos de capital extranjero (sea bajo la forma de inversión extranjera directa o de créditos) han cobrado una importancia cada vez mayor como factores compensadores del desequilibrio.

La inversión extranjera directa creció rápidamente durante el periodo 1940-1975, llegando a representar, tomando en cuenta los últimos cinco años, la cantidad de 1 598 millones de dólares. Los créditos externos, por su parte, se han incrementado a gran velocidad provocando que la inversión extranjera directa pierda importancia relativa, como instrumento de compensación del déficit de balanza de pagos. Así por ejemplo, mientras los ingresos totales por concepto de inversión extranjera directa fueron de 963 millones de dólares en la década de los cincuentas, los ingresos netos como créditos del exterior fueron de 341 millones de dólares. En los sesentas, dicha participación se invierte, representando los créditos del exterior 2 349 millones de dólares y los ingresos por inversión extranjera 1 545 millones. No obstante, es hasta los cinco primeros años de la década de los setentas en que esa relación se acentúa, pues a mayores déficit en cuenta corriente han correspon-

dido mayores ingresos de capital extranjero de riesgo y préstamo. El total del déficit en cuenta corriente de 1970 a 1975 es de 9 310 millones de dólares, financiado de la siguiente forma: ingresos por concepto de inversión extranjera directa, 1 593 millones de dólares (16.3%); créditos provenientes del exterior, 7 643 millones de dólares (77.9%).

La participación del capital extranjero, sin embargo, ocasiona salidas de divisas por concepto de pagos de servicio de deuda, utilidades y regalías y los pagos por transferencia de tecnología. La afluencia de capital extranjero puede aliviar presiones de balanza de pagos a corto plazo pero, a largo plazo, pudiera agravarlos.

El endeudamiento neto del país por créditos del exterior ha crecido a un ritmo casi exponencial, pues de significar sólo 7.1 millones de dólares en 1945 y 57.9 millones en 1955, pasó a 188.9 en 1960, - - 324.2 en 1970 y a 2 952 millones de dólares en 1975 (Cuadro 35).

Por otro lado, la inversión extranjera directa ha impulsado el proceso de industrialización. Es interesante observar hasta que punto ha favorecido la capitalización nacional. A lo largo del periodo 1940-1970, la salida de divisas por dividendos, intereses y otros pagos de las empresas extranjeras han sido superiores a los ingresos de nuevas inversiones. Entre 1941 y 1945, por cada dólar que ingresó al país como

## MEXICO: CREDITOS DEL EXTERIOR, 1940-1976

(Millones de dólares)

AÑOS	TOTAL	SECTOR PUBLICO			SECTOR PRIVADO			Porcientos		
		Total	Disposi ciones	Amortiza ciones	Total	Empresas con inversión ex- tranjera	Otras Empresas	(b)/(a)	(c)/(a)	(d)/(a)
		(a)	(b) (+)-(-)	(+)	(-)	(c)	(d)			
1940	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0
1945	7.1	7.1	8.3	1.2	-	-	-	100.0	0.0	0.0
1950	10.9	10.9	28.6	17.7	-	-	-	100.0	0.0	0.0
1955	57.9	57.9	101.7	44.1	-	-	-	100.0	0.0	0.0
1960	188.9	188.9	352.1	163.2	-	-	-	100.0	0.0	0.0
1965	21.5	21.5	344.2	365.7	-	-	-	100.0	0.0	0.0
1970	324.2	263.1	799.0	535.9	61.1	41.7	19.4	81.0	18.9	12.9
1971	450.6	286.4	742.2	455.8	164.2	168.0	3.8	64.0	36.4	37.2
1972	546.0	359.7	864.2	504.5	186.3	179.4	6.9	66.0	34.1	32.8
1973	1 370.7	1 046.6	1 891.9	845.3	324.1	196.4	127.7	76.0	23.6	14.3
1974 p/	1 999.2	1 672.9	2 233.9	561.0	326.3	196.5	129.8	84.0	16.3	9.8
1975 p/	2 952.3	2 469.0	3 157.1	688.1	483.3	348.7	134.6	84.0	16.3	11.8
1976 p/	662.6	661.6	834.2	172.6	1.0	-	1.0	99.8	0.1	0.0

p/ Cifras preliminares, Para 1976, Enero-marzo.

Fuente: Banco de México, S. A., Balanza de Pagos.

inversión extranjera se enviaron al exterior 1.65 dólares. Esta relación se deterioró entre 1960 y 1970 cuando llegó a 1.91; entre 1971 y 1975 significó 1.93 y, en los primeros tres meses de 1976 fue de 2.58. Esta información parece indicar que la inversión extranjera directa ha jugado un papel de agente descapitalizador de la economía en el lapso.

Diversos especialistas han descubierto que las nuevas inversiones tienden a originarse en mayor medida en la reinversión de utilidades. Esto puede derivar efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues genera nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior, sin haber mediado nuevas aportaciones de capital externo <sup>TTI</sup>.

Otros autores afirman que "cuando se establece la ET (empresa extranjera), entran al país recursos bajo la forma de inversión directa. Mientras se consolida su posición en el mercado interno, la expansión se realiza parcialmente con recursos generados internamente y parcialmente con incrementos de inversión directa. A partir del momento en que la tasa interna de rentabilidad supera el ritmo de crecimiento deseado, los recursos generados internamente son más que suficientes para financiar la expansión y además pueden complementarse con recursos locales. En esa fase del proceso de expansión el flujo de capitales hacia

---

<sup>TTI</sup> Véase Chumacero y Sepúlveda, op. cit., p. 70.

el exterior por concepto de utilidades, regalías e intereses, tenderá a superar los aportes de nuevas inversiones directas de la empresa"<sup>78/</sup>

El efecto negativo de la inversión extranjera directa sobre la balanza de pagos puede atribuirse, fundamentalmente, a una política de puertas abiertas al capital extranjero, sin definir sus áreas de participación en el contexto de un conjunto de objetivos integrados a un programa de desarrollo económico. Dejada en libertad se ha ubicado en los sectores más rentables de la producción manufacturera, persiguiendo metas corporativas. Ello explica el que las empresas extranjeras raramente intentan expandir sus exportaciones. Si a esto se agrega que ellas son quizá las más grandes importadoras de bienes de producción, resulta un déficit en cuenta corriente de las empresas extranjeras, que contribuye al déficit de la balanza de pagos.

Los coeficientes de exportación (exportaciones entre producción total) son inferiores al 1% en el 72% de las empresas extranjeras y menores al 3% en el 89% de las mismas.<sup>79/</sup> Los pequeños coeficientes de exportación de estas empresas coinciden, como ya apuntamos antes, con

---

<sup>78/</sup> Fajnzylber y Martínez Tarragó, op. cit., p. 312

<sup>79/</sup> Ibid. p. 303.

coeficientes elevados de importaciones. De aquí se desprende el papel desestabilizador de la balanza de pagos que ha jugado la inversión extranjera directa.

Además de este efecto directo sobre la balanza de pagos, el capital extranjero de riesgo, o de préstamo, junto con el modelo de producción sustitutiva de importaciones han modelado la estructura tecnológica del país.

"La estrategia de industrialización para sustituir importaciones, consistente, en sus primeras fases, en producir los bienes de consumo final y algunos intermedios que antes eran importados, se basó en tecnología, maquinaria o insumos procedentes del exterior, sin que en la mayoría de los casos existiera un dominio sobre el uso de esas tecnologías por parte de las empresas nacionales. En la medida en que las políticas de promoción al desarrollo de la industria otorgaron un tratamiento preferencial a la importación de equipo y maquinaria, la planta industrial nacional se constituyó con el mismo tipo de tecnología empleada en los países industrializados productores de los bienes de capital" <sup>80/</sup>.

Sobre la base de un mercado estrecho, la producción industrial se ca-

---

<sup>80/</sup> CONACYT, Política Nacional de Ciencia y Tecnología: Estrategia, Lineamientos y Metas, P. 8

racterizó por la imitación de los patrones de consumo de los países más avanzados.

Ello significa, por un lado, que este tipo de bienes si iban a ser producidos internamente, tendrían que serlo con tecnología extranjera; además por tratarse de bienes de consumo, la dependencia tecnológica tiende a incrementarse pues se hace necesario contar con maquinaria, insumos industriales, refacciones, etc. Por el otro, los inversionistas extranjeros, además de contar con las franquicias fiscales para importar equipos, generalmente utilizan, en cualquier país atrasado, los mismos instrumentos de producción que en sus países de origen. Lo anterior ha provocado que en la producción de un buen número de manufacturas haya subutilización de la planta y que se tienda a ahorrar mano de obra, contribuyendo de esta manera a agravar el desempleo. Además es necesario considerar la magnitud de los pagos que las empresas de origen extranjero realizan por el uso de tecnología.

No cabe duda que uno de los problemas más graves del país es el de balanza de pagos. Para resolverlo no se puede más que aumentar las exportaciones o disminuir las importaciones. En este concepto se incluyen los préstamos y las inversiones directas.

Rebasa las metas de este trabajo analizar detalladamente esas cuestiones; el no hacerlo cuidadosamente podría conducirnos a proporcionar soluciones simplistas o a señalar que no existe ninguna. Lo que hemos

tratado de establecer son las relaciones existentes entre los componentes del sistema económico. No se puede hablar de impulso a las exportaciones sin considerar la inversión extranjera, la tecnología disponible, el papel del Estado en la promoción de la actividad, las fuentes de financiamiento de que este dispone, la estructura de la propiedad industrial y agrícola, la productividad y la distribución del ingreso interno, la situación del mercado exterior y la eficiencia del aparato comercializador. Muchas de esas cuestiones deben considerarse también si la meta es reducir la exportación y todas ellas se interrelacionan para definir el monto de producto posible de obtener y como se reparte éste, entre quienes lo hicieron posible.

## VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Las teorías elaboradas sobre las causas y naturaleza del subdesarrollo, se basan en el estudio de las observaciones que se han realizado en las áreas donde ocurre el fenómeno, atribuyéndolo a consideraciones internas; o se sustentan en hechos históricos, que no pueden estudiarse aisladamente, sino como parte de un proceso general de la actividad económica y social a nivel mundial.

La industrialización, por su lado, en términos generales ha acompañado al desarrollo económico como elemento del proceso o como resultado del mismo, pero resulta difícil definirla con precisión. El indicador más usado por los economistas para reconocer a un país como industrializado y su grado de desarrollo es el producto interno bruto. A través de este indicador suele determinarse que una parte mínima de éste debe provenir del sector industrial, lo cual limita clarificar adecuadamente las relaciones mediante esta unidad de medida, pues una de las primeras dificultades consiste en precisar lo que será considerado sector industrial, y la porción con que participe dentro del producto interno bruto.

En las naciones subdesarrolladas, la industrialización juega un papel

muy importante dentro de las prioridades para su desarrollo; no obstante, deberá establecerse un equilibrio con el sector agrícola, de forma tal que ambos se apoyen en vez de limitarse. Entre los requerimientos de factores productivos para la industrialización destacan: los recursos naturales, mano de obra suficiente y las necesidades de bienes de capital y fondos de inversión. Como alternativas tecnológicas se manejan cuestiones tales como: intensidad de mano de obra contra intensidad de capital, los procesos de selección y viabilidad tecnológica, así como los beneficios de las economías de escala. Empero, se deberán considerar aspectos sobre distribución del ingreso, sustitución de importaciones y el incremento de las exportaciones, a fin de que el proceso de industrialización verdaderamente coadyuve a elevar el nivel de vida de las clases populares y no sólo a aumentar la oferta de manufacturas.

En el caso de México, los primeros indicios de industrialización se observaron con cierta claridad desde principios del presente siglo. Por su capacidad de producción y absorción de mano de obra, destacan las industrias textil, del azúcar, cervecera, papelería, zapatera, cigarrera, cementera, jabonera y siderúrgica; sólo que el proceso de industrialización empieza a ser verdaderamente relevante hasta finales de los años 30, debido, en buena

parte, a dos factores: la recuperación económica consumado el movimiento armado de 1910, y la gran depresión observada en la economía norteamericana a partir de 1929 que favoreció a nuestro país el iniciar su proceso de sustitución de importaciones.

Es fundamentalmente en el régimen del General Cárdenas cuando la acción gubernamental se orienta hacia un desarrollo autónomo basado en la expansión del mercado interno y la creación de infraestructura.

El sector externo siempre ha jugado un papel muy importante en la configuración del perfil industrial nacional, situación que se acentúa a partir de los años cuarenta, en que factores del exterior determinaron la coyuntura para que la industria mexicana iniciara una fase de ininterrumpidas expansiones sobre la base de una sustitución progresiva de importaciones de manufacturas. Dicho cambio implicó el abandono de todo un período histórico en que las expectativas de crecimiento se fundaron en el incremento de las exportaciones y la adopción de una política de desarrollo económico con miras a instalar una industria nacional sustentada en la expansión del mercado interno.

En esta perspectiva, el estado deja de ser liberal e incrementa notablemente sus facultades y su acción directa sobre la economía nacional.

El sector industrial ha crecido a un ritmo sumamente dinámico durante las últimas tres décadas, subsectores como petróleo y electricidad son los que han registrado las tasas más dinámicas de crecimiento, seguidos por las industrias de la construcción y transformación; en cambio, entre los crecimientos menos rápidos se encuentra la minería.

En buena medida, lo anterior ha sido resultado de una creciente inversión a través de la expansión del sector paraestatal y de un conjunto de políticas proteccionistas para el fomento de la industrialización, así como del apoyo del Estado a la mediana y pequeña empresa.

La política fiscal constituye uno de los instrumentos con que cuenta el Estado para influir directa e indirectamente en la industrialización, la intervención se observa a través del gasto público, la formación de entidades gubernamentales de fomento industrial y las medidas de control selectivo del crédito.

En México el sistema financiero creció en forma importante a partir de 1940, cuando se extiende y se orienta marcadamente al sector industrial y las fuentes nacionales representan una de las principales formas de financiar el proceso de industrialización. Las instituciones

nacionales de crédito, constituyen uno de los instrumentos de fomento en manos del Estado, más importantes para financiar el desarrollo del sector industrial.

La presencia de inversión extranjera directa en México, afectada en el régimen del presidente Cárdenas con la nacionalización del petróleo y los ferrocarriles, ha aumentado rápidamente desde la segunda mitad de los años cuarenta, con una marcada preferencia por establecerse en la industria manufacturera. En conjunto, la participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción total del país parece no ser de gran importancia en cuanto a magnitudes absolutas, pero si se toma en cuenta que, éstas han incrementado notablemente su participación en las ramas de mayor dinamismo y posibilidades de rentabilidad de la industria, entonces la presencia de tales corporaciones seguramente es muy significativa.

Gran parte del crecimiento de la economía mexicana en las tres últimas décadas se ha apoyado en la producción sustitutiva de importaciones. Si bien la política económica gubernamental ha favorecido notablemente al desarrollo industrial, éste ya contaba con un mercado estructurado, antes abastecido por el sector externo y con una oferta de mano de obra abundante.

El desarrollo de la industria transformó la estructura productiva nacional en unas cuantas décadas, al disminuir sensiblemente la participación del sector primario en el producto interno bruto y aumentar y crecer con mayor dinamismo la industria en conjunto.

Cabe señalar que si bien la industria ha mostrado un comportamiento dinámico durante los últimos años, fue a costa de aumentar las importaciones, vía la adquisición de bienes de capital.

En suma, el estado actual de la economía mexicana es resultado, tanto de las políticas nacionales de fomento a la industrialización, como de las relaciones con el exterior. Los flujos financieros asociados a la inversión extranjera directa, los créditos externos y la transferencia de tecnología de los países avanzados han contribuido a la configuración del aparato productivo nacional.

### Recomendaciones

En la actualidad la escasa producción de estudios sobre el subdesarrollo económico, amerita que profundicen en el tema profesores e investigadores especialistas en la materia, con objeto de establecer con claridad la relación de los distintos procesos económi-

cos y sociales que se manifiestan con la presencia de este fenómeno.

El crecimiento industrial deberá correlacionarse cualitativa y cuantitativamente con el desarrollo económico, a fin de medir con mayor certeza las aportaciones de este sector a la producción nacional y analizar sus alcances en el ámbito social.

El papel que la industrialización está llamada a desempeñar en los países de escasos recursos, es para apoyar las actividades primarias, buscando el equilibrio del sector industrial con los demás sectores, en particular con el agropecuario a fin de satisfacer los requerimientos de alimentos que demandan los países subdesarrollados y poder cimentar las bases de su industria.

En México este proceso requiere del establecimiento de mecanismos e instrumentos que hagan posible llevar a cabo políticas definidas en cada uno de los planes y proyectos de las entidades del sector público. En este sentido, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial contiene acciones dentro de las cuales conviene destacar las siguientes:

- Se establecen prioridades por ramas industriales en función

de su capacidad para contribuir a los objetivos nacionales de producción y empleo.

- Se destacan regiones prioritarias a fin de ordenar y orientar la desconcentración territorial de la actividad económica.
- Se configuran un conjunto de instrumentos, entre los que sobresalen los estímulos vinculados preferentemente a la mediana y pequeña empresa.

El crecimiento del sector industrial deberá sustentarse por una parte en el fortalecimiento del sector paraestatal, y por la otra, estimulando al sector privado, mediante la construcción de la infraestructura necesaria, y la formación de nuevos polos de desarrollo, así como con otros incentivos fiscales, legales y administrativos que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de productos básicos que requiere el país y que además permita la sustitución de importaciones.

Resulta imperativo canalizar mayores recursos financieros hacia el sector industrial. Hasta ahora, Nacional Financiera ha sido la entidad que ha financiado los principales proyectos del sector público, sin embargo, se requiere de mayores esfuerzos tanto del sector público como del privado para que, conjuntamente, realicen inversio-

nes que incidan sustancialmente en la producción y el empleo. Lo anterior requiere aumentar el ahorro interno para financiar con recursos propios el gasto de este sector en la mayor medida posible.

APENDICE ESTADISTICO

Cuadro 1

## PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDADES, 1950-1973

(Millones de pesos de 1960)

	1950	1955	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975 <sup>p/</sup>
PRODUCTO INTERNO BRUTO	86 973	114 049	150 511	157 931	165 310	178 516	199 390	212 320	227 037	241 272	260 901	277 400	296 600	306 700	329 800	354 000	375 000	390 900
SECTOR PRIMARIO	15 442	20 163	23 970	24 416	25 339	26 663	28 669	30 222	30 740	31 583	32 558	32 912	34 535	35 236	35 443	35 619	37 175	37 695
Agricultura	10 176	13 092	14 790	15 156	16 187	16 981	18 738	19 921	20 214	20 165	20 489	20 145	21 140	21 517	21 138	20 819	22 079	22 116
Ganadería	4 032	6 057	7 966	8 032	7 913	8 385	8 643	9 008	9 202	9 997	10 671	11 296	11 848	12 204	12 689	13 086	13 297	13 764
Silvicultura	992	759	882	849	871	921	955	948	1 001	1 117	1 024	1 117	1 149	1 085	1 173	1 252	1 332	1 332
Pesca	242	255	332	379	368	376	367	338	376	420	374	354	398	430	443	462	467	483
INDUSTRIAS	23 467	30 834	43 933	46 244	48 783	53 587	61 980	66 508	72 909	79 274	87 167	94 362	102 154	104 741	114 591	124 721	134 134	140 663
Minería	1 939	1 945	2 306	2 230	2 429	2 428	2 482	2 493	2 498	2 593	2 651	2 777	2 859	2 871	2 878	3 117	3 626	3 398
Minerales metálicos	1 627	1 511	1 537	1 470	1 541	1 504	1 400	1 347	1 344	1 270	1 275	1 361	1 426	1 363	1 449	1 450	1 555	1 449
Minerales no metálicos	312	434	769	760	888	924	1 082	1 082	1 154	1 323	1 376	1 416	1 433	1 508	1 429	1 667	2 071	1 949
Hidroén y carbón	2 104	2 670	5 128	5 848	6 240	6 752	7 419	8 015	8 502	9 775	10 803	11 525	12 675	13 111	14 161	14 672	16 843	18 717
Extracción y refinación	2 104	2 662	5 089	5 772	6 080	6 575	7 168	7 525	7 898	9 023	9 798	10 256	11 295	11 615	12 332	12 713	14 524	16 122
Petroquímica básica		8	39	76	160	177	251	490	604	752	1 005	1 269	1 380	1 496	1 829	1 959	2 319	2 595
Transformación	16 064	21 423	28 892	30 483	31 890	34 826	40 887	44 761	48 990	52 341	57 641	62 287	67 680	69 745	75 805	82 077	86 941	90 298
Alimentos y similares	5 840	8 324	10 620	11 218	11 588	12 530	13 642	14 368	15 305	16 183	17 380	18 473	19 644	19 849	20 845	21 983	22 712	23 913
Textiles y derivados	4 193	4 845	5 434	5 497	5 757	5 907	7 197	7 671	8 064	8 971	9 655	10 374	11 397	12 115	13 052	14 058	14 527	15 116
Madera y derivados	1 741	1 749	2 347	2 398	2 663	2 864	3 533	3 743	3 908	4 063	4 340	41 774	5 110	4 864	5 321	5 800	6 156	6 145
Productos químicos	1 245	1 969	3 245	3 355	3 699	3 901	4 492	5 274	5 947	6 607	7 401	8 388	9 128	10 064	11 389	12 591	12 975	13 406
Materiales no metálicos	565	791	1 182	1 156	1 309	1 357	1 575	1 727	2 018	2 262	2 550	2 811	2 964	3 220	3 590	4 147	4 408	4 681
Refinación de metales	665	940	1 786	1 906	1 959	2 329	2 728	2 949	3 343	3 568	3 955	4 286	4 636	4 762	5 349	5 786	6 436	6 250
Productos metálicos	447	760	1 019	1 063	1 074	1 290	1 465	1 696	1 843	1 968	2 193	2 319	2 646	2 382	2 773	2 492	2 804	2 905
Artefactos mecánicos	273	343	558	746	641	743	1 191	1 449	1 650	1 712	2 077	2 077	2 390	2 551	2 566	2 683	2 691	3 062
Artefactos eléctricos	362	546	896	1 105	1 115	1 423	1 958	2 374	2 742	2 633	3 222	3 366	3 605	3 447	3 911	4 411	4 880	5 071
Vehículos y accesorios	407	725	1 181	1 364	1 368	1 691	2 138	2 443	3 021	3 184	3 603	4 110	4 629	4 956	5 323	6 412	7 656	8 058
Otras industrias	326	432	624	675	717	791	968	1 067	1 149	1 190	1 265	1 309	1 531	1 555	1 686	1 914	1 696	1 674
Gas y agua	2 998	3 951	6 105	6 074	6 471	7 411	8 663	8 534	9 762	11 032	11 844	12 961	13 583	13 230	15 348	17 856	19 079	20 167
Electricidad	462	845	1 502	1 609	1 753	2 170	2 529	2 769	3 157	3 533	4 228	4 812	5 357	5 784	6 399	6 999	7 645	8 083
SERVICIOS	46 628	64 128	84 127	88 856	92 847	100 115	110 949	117 874	126 082	133 357	144 181	153 469	163 478	170 563	183 893	198 054	208 118	217 226
Comercio	25 799	35 756	46 890	49 638	51 344	55 769	63 254	67 368	72 385	76 397	82 970	88 724	94 491	97 326	105 112	112 894	117 773	121 526
Transportes	2 439	3 157	4 222	4 354	4 514	4 914	5 252	5 306	5 737	6 004	6 644	7 081	7 577	7 978	8 671	9 512	10 483	11 191
Comunicaciones	473	603	774	800	879	990	1 005	1 137	1 243	1 317	1 469	1 633	1 818	2 078	2 438	2 956	3 371	3 858
Servicios bancarios	1 200	1 874	2 837	2 978	2 939	2 904	3 325	3 627	3 861	4 090	4 265	4 709	5 010	5 345	5 799	6 208	6 465	6 665
Gobierno	4 508	5 537	7 399	7 942	8 956	10 053	11 102	11 834	12 749	13 768	15 087	15 585	17 097	18 836	20 349	23 077	25 416	28 183
Otros	14 209	17 231	22 015	23 144	24 215	25 545	27 011	28 602	30 115	31 781	33 800	35 739	37 485	39 000	41 524	43 417	44 610	45 803
ADJUSTE POR SERVICIOS BANCARIOS	564	- 1 076	- 1 519	- 1 585	- 1 959	- 1 849	- 2 208	- 2 854	- 2 702	- 2 942	- 3 009	- 3 343	- 3 567	- 3 840	- 4 127	- 4 394	- 4 427	- 4 684

<sup>p/</sup> Cifras preliminaresFuente: 1960-1973, IAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.  
1974-1975, Banco de México, S.A., Informe Anual de 1975.

MEXICO: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES DE BIENES Y SERVICIOS, 1950-1973  
(Millones de pesos corrientes)

Años	O F E R T A			D E M A N D A							
	Total	PIB <sup>1/</sup>	Impor- tación <sup>2/</sup>	Total	INVERSION FIJA BRUTA			CONSUMO			Expor- tación <sup>4/</sup>
					Nacional	Pública	Privada	Nacional	Público	Privado <sup>3/</sup>	
1950	50 819	44 016	6 803	50 819	5 605	2 840	2 765	38 063	1 769	36 294	7 151
1951	64 022	54 220	9 802	64 022	8 341	3 011	5 330	47 742	2 323	45 419	7 939
1952	69 332	59 900	9 432	69 332	9 635	3 478	6 157	51 188	2 494	48 694	8 509
1953	71 450	62 091	9 359	71 450	8 791	3 258	5 533	54 323	2 701	51 622	8 336
1954	86 341	73 940	12 401	86 341	11 217	4 426	6 791	63 237	3 176	60 061	11 887
1955	103 090	88 269	14 821	103 090	13 609	4 660	8 949	74 380	3 783	70 597	15 101
1956	117 422	99 338	18 084	117 422	17 417	4 827	12 590	83 459	4 284	79 175	16 546
1957	134 092	114 718	19 374	134 092	19 884	5 937	13 947	98 493	5 205	93 288	15 715
1958	143 257	124 063	19 124	143 257	20 448	6 523	13 925	106 965	5 717	101 248	15 844
1959	152 552	134 222	18 330	152 552	21 225	6 873	14 352	114 829	6 196	108 633	16 498
1960	171 547	150 511	21 036	171 547	25 507	8 768	16 739	128 892	7 993	120 899	17 148
1961	184 314	163 265	21 049	184 314	25 649	10 787	14 862	140 373	8 600	131 773	18 292
1962	197 821	176 030	21 791	197 821	27 044	11 339	15 705	150 941	9 568	141 373	19 836
1963	219 926	195 983	23 943	219 926	32 546	14 353	18 193	166 014	11 157	154 857	21 366
1964	259 480	231 370	28 110	259 480	40 339	17 468	22 871	196 184	12 493	183 691	22 957
1965	277 780	252 028	25 752	277 780	44 225	16 974	27 251	210 718	17 667	193 051	22 837
1966	307 356	280 090	27 266	307 356	50 434	21 386	29 048	231 799	20 404	211 395	25 123
1967	335 988	306 317	29 671	335 988	59 571	22 785	36 786	251 287	22 522	228 765	25 130
1968	373 077	339 145	33 932	373 077	65 685	25 359	40 326	279 107	25 933	253 174	28 285
1969	411 018	374 900	36 118	411 018	72 500	28 588	43 912	305 812	28 802	277 010	32 706
1970	467 209	418 700	48 509	467 209	82 200	31 269	50 931	348 050	32 575	315 475	36 959
1971	501 099	452 400	48 699	501 099	82 400	29 983	52 417	378 789	36 712	342 077	39 910
1972	569 326	512 300	57 026	569 326	97 800	41 740	56 060	424 018	42 525	381 493	47 508
1973	695 687	620 700	74 987	695 687	115 400	50 800	64 600	520 593	49 031	471 562	59 694

1/ Producción interna bruta de bienes y servicios

2/ Importación total de bienes y servicios.

3/ Incluye cambio en inventarios.

4/ Exportación total de bienes y servicios.

Fuente: Banco de México, S. A., tomados de Statistics on The Mexican Economy, NAFINSA, 1974.

## MEXICO: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES DE BIENES Y SERVICIOS, 1950-1973

AÑOS	O F E R T A			D E M A N D A							
	Total	PIB	Impor- tación	Total	INVERSION FIJA BRUTA			CONSUMO			Expor- tación
					Nacional	Pública	Privada	Nacional	Público	Privado	
(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(c)	(b)	(c)	(c)	(b)	
1950	50 819	86.6	13.4	50 819	11.0	5.6	5.4	74.9	3.5	71.4	14.1
1955	103 090	85.6	14.4	103 090	13.2	4.5	8.7	72.1	3.7	68.4	14.6
1960	171 547	87.7	12.3	171 547	14.9	5.1	9.8	75.1	4.6	70.5	10.0
1965	277 780	90.7	9.3	277 780	15.9	6.1	9.8	75.9	6.4	69.5	8.2
1970	467 209	89.6	10.4	467 209	17.6	6.7	10.9	74.5	7.0	67.5	7.9
1971	501 099	90.3	9.7	501 099	16.4	6.0	10.4	75.6	7.3	68.3	8.0
1972	569 326	90.0	10.0	569 326	17.2	7.3	9.9	74.5	7.5	67.0	8.3
1973	695 687	89.2	10.8	695 687	16.6	7.3	9.3	74.8	7.0	67.8	8.6

(a) Millones de pesos corrientes

(b) Porcientos de (a)

(c) Porcientos de (b)

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

MEXICO: INSUMOS NACIONALES DE IMPORTADOS, SEGUN RAMA  
DE ORIGEN INDUSTRIAL, 1967

( Millones de pesos corrientes )

	<u>TOTAL</u> (1)	<u>NACIONAL</u> (2)	<u>IMPORTADO</u> (3)	(3) / (1)
<u>TOTAL</u>	<u>167 243</u>	<u>158 134</u>	<u>9 109</u>	5.4
<b>MANUFACTURAS</b>	<u>69 922</u>	<u>62 523</u>	<u>7 399</u>	10.6
Alimentos, bebidas y tabaco	14 524	14 328	196	1.3
Textiles	5 106	4 921	185	3.6
Vestido y calzado	1 469	1 458	11	0.7
Madera y corcho	2 002	1 906	96	4.8
Papel	4 058	3 638	420	10.3
Imprenta y editoriales	1 925	1 910	15	0.8
Cuero y productos de	1 370	1 354	16	1.2
Hule y productos de	1 762	1 621	141	8.0
Productos químicos	10 098	8 004	2 094	20.7
Minerales no metálicos	4 471	4 297	174	3.9
Siderurgia	14 348	13 223	1 125	7.8
Construcción de maquinaria	4 589	3 500	1 089	23.7
Construcción de equipo de transporte	3 594	1 884	1 710	47.6
Otras industrias manufacturadas	606	479	127	20.9

Fuente: CEPAL - NAFINSA, La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México, 1971.

INDICE DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1940-1972  
1960 = 100

AÑOS	Índice general	Minería	Petróleo y Gas			Electricidad	Construcción	Industria de Transformación		
			General	Crudos	Refinados			General	Primarias (1)	Secundarias (2)
1940	30.2	92.5	18.3	35.7	15.7	23.3	16.6	27.0	N. D.	N. D.
1945	38.1	97.7	22.7	35.3	20.8	28.2	29.5	38.6	N. D.	N. D.
1950	46.7	90.3	34.9	58.7	31.3	40.7	44.9	46.8	38.3	55.8
1955	64.5	94.2	55.2	72.4	50.9	64.0	67.6	64.8	62.2	68.7
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	152.8	103.4	135.2	122.1	140.2	160.8	136.0	160.7	168.3	151.6
1970	236.7	121.7	181.9	163.1	185.9	270.5	231.3	251.1	283.5	216.6
1971	245.7	118.7	187.9	(3)	190.2	295.4	235.9	260.9	305.9	217.7
1972	273.9	121.7	208.8	(3)	207.3	324.6	262.3	292.5	344.2	243.5

(1) Fabricantes de bienes de consumo

(2) Fabricantes de bienes de producción

(3) A partir de 1971 se sustituye por el rubro de Petroquímicos (base 1970= 100; 1971 = 112.3; 1972 = 146.8) para tener un índice de productos terminados.

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras, NAFINSA, 1974.

## PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA POR SECTORES ECONOMICOS, 1940-1972

Años	PRODUCTO INTERNO BRUTO <sup>1/</sup>				POBLACION OCUPADA <sup>2/</sup>				PRODUCTIVIDAD <sup>3/</sup> 1 / 2			
	Total	Sector Primario	Indus- trias	Servi- cios	Total	Sector Primario	Indus- trias	Servi- cios	Total	Sector Primario	Indus- trias	Servi- cios
1940	44 595	9 397	10 740	24 458	5 858	3 831	909	1 118	7 613	2 453	11 815	21 877
1950	86 973	15 442	23 467	48 064	8 272	4 824	1 319	2 129	10 514	3 201	17 792	22 576
1955	114 049	20 163	30 834	63 052	9 647	5 422	1 686	2 539	11 822	3 719	18 288	24 833
1960	150 511	23 970	43 933	82 608	11 274	6 097	2 144	3 033	13 350	3 931	20 491	27 236
1965	212 320	30 222	66 508	115 590	12 240	5 726	2 567	3 947	17 346	5 278	25 909	29 286
1970	296 600	34 535	102 154	159 911	13 181	5 205	3 021	4 955	22 502	6 635	33 815	32 273
1971	306 700	35 236	104 741	166 723	13 697	5 306	3 182	5 209	22 392	6 641	32 917	32 007
1972	329 800	35 443	114 591	179 766	14 232	5 407	3 350	5 475	23 173	6 555	34 206	32 834

<sup>1/</sup> Millones de pesos de 1960

<sup>2/</sup> Miles de trabajadores

<sup>3/</sup> Pesos de 1960.

Fuente: Banco de México, S. A.

EVOLUCION DEL PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1950-1973  
(Millones de pesos de 1960)

ANOS	PIB		INDUSTRIA DE TRANSFORMACION										
	TOTAL	TOTAL	Alimentos y similares	Textiles y derivados	Madera y derivados	Productos químicos	Materiales no metálicos	Refinación de metales	Productos metálicos	Artefactos mecánicos	Artefactos eléctricos	Vehículos y accesorios	Otras Industrias
1950	86 973	16 064	5 840	4 193	1 741	1 245	565	665	447	273	362	407	326
1955	114 049	21 423	8 324	4 845	1 749	1 969	791	940	760	343	546	725	432
1960	150 511	28 892	10 620	5 434	2 347	3 245	1 182	1 786	1 019	558	896	1 181	624
1965	212 320	44 761	14 368	7 671	3 743	5 274	1 727	2 949	1 696	1 449	2 374	2 443	1 067
1970	296 600	67 680	19 644	11 397	5 110	9 128	2 964	4 636	2 646	2 390	3 605	4 629	1 531
1971	306 700	69 745	19 849	12 115	4 864	10 064	3 220	4 762	2 382	2 551	3 447	4 936	1 555
1972	329 800	75 805	20 845	13 052	5 321	11 389	3 590	5 349	2 773	2 566	3 911	5 323	1 686
1973	354 000	82 077	21 983	14 058	5 600	12 591	4 147	5 786	2 492	2 683	4 411	6 412	1 914
1974	375 000	86 941	22 712	14 527	6 156	12 975	4 408	6 436	2 804	2 691	4 880	7 656	1 696
1975 p/390 900	90 298	23 930	15 116	6 145	13 406	4 681	6 250	2 905	3 062	5 071	8 058	1 674	
△ Medio Anual: (Porcentajes)													
1950-1960	5.6	6.1	6.2	2.6	3.0	10.1	7.7	10.4	8.6	7.4	9.5	11.2	6.7
1960-1970	7.0	8.9	6.3	7.7	8.1	10.9	9.6	10.0	10.0	15.7	14.9	14.6	9.4
1970-1975	5.7	6.0	4.0	5.8	3.8	8.0	9.6	6.2	1.9	5.1	7.1	11.7	1.8

p/ Cifras preliminares.

Fuente: 1950-1973 NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974  
1974-1975 Banco de México, S.A. Informe Anual, 1975.

EVOLUCION DEL PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1950-1973  
(Porcentajes)

AÑOS	INDUSTRIA DE TRANSFORMACION											
	Total	Alimentos y similares	Textiles y derivados	Madera y derivados	Productos químicos	Materiales no metálicos	Refinación de metales	Productos metálicos	Artefactos mecánicos	Artefactos eléctricos	Vehículos y accesorios	Otras Industrias
1950	100.0	36.3	26.1	10.8	7.7	3.5	4.1	2.8	1.7	2.2	2.5	2.0
1955	100.0	38.8	22.6	8.2	9.2	3.7	4.4	3.5	1.6	2.5	3.4	2.0
1960	100.0	36.6	18.8	8.1	11.2	4.1	6.2	3.5	1.9	3.1	4.1	2.1
1965	100.0	32.1	17.1	8.4	11.8	3.8	6.6	3.8	3.2	5.3	5.4	2.4
1970	100.0	29.0	16.9	7.5	13.5	4.4	6.8	3.9	3.5	5.3	6.8	2.3
1971	100.0	28.5	17.4	7.0	14.4	4.6	6.8	3.4	3.6	4.9	7.1	2.2
1972	100.0	27.5	17.2	7.0	15.0	4.7	7.1	3.6	3.4	5.2	7.0	2.2
1973	100.0	26.8	17.1	6.8	15.3	5.0	7.0	3.0	3.3	5.4	7.8	2.3
1974	100.0	26.1	16.7	7.1	14.9	5.1	7.4	3.2	3.1	5.6	8.8	1.9
1975	100.0	26.5	16.7	6.8	14.8	5.2	6.9	3.2	3.4	5.6	8.9	1.9

Fuente: 1950-1973 NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974  
1974-1975 Banco de México, S.A. Informe Anual, 1975.

## CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL, 1965-1973

(Millones de pesos)

Años	Valor de la Producción	ACTIVOS		Ocupación (Personas)	Remunera- ciones	COMPRAS	
		Totales	Fijos			Nacionales	Extranjeras
1965	4 026	3 977	1 322	16 800	542	1 217	1 437
1966	4 920	4 651	1 476	19 067	709	1 847	1 693
1967	5 461	4 905	1 623	21 530	815	2 124	1 969
1968	6 557	5 248	1 756	21 994	959	2 566	2 105
1969	7 463	5 692	1 837	22 303	1 056	3 016	2 349
1970	8 581	6 282	1 855	23 825	1 174	3 581	2 695
1971	9 452	6 561	1 862	25 809	1 465	4 170	2 800
1972	11 038	7 214	2 234	28 042	1 758	4 822	3 076
1973	14 208	10 504	3 155	35 551	2 428	6 719	4 250
Incremento Medio Anual:							
	1965-1973	17.1 %	12.9%	11.5%	9.8 %	21.0 %	

Fuente: AMIA. La Industria Automotriz de México en Cifras, 1973, p. 127.

MEXICO: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1967-1973  
(Miles de pesos)

Años	Exportación Total (1)	Exportación de Partes para Vehículos (2)	Exportación de Vehículos Ter- minados (3)	(2) / (1) (Porcentajes)	(3) / (1)
1967	114 026.8	113 000.0	1 026.8	99.1	0.9
1968	134 230.8	134 000.0	230.8	99.8	0.2
1969	267 388.6	261 000.0	6 388.6	97.6	2.4
1970	458 807.7	456 000.0	2 807.7	99.4	0.6
1971	647 562.9	628 000.0	19 562.9	97.0	3.0
1972	1 020 000.0	948 390.0	71 610.0	93.0	7.0
1973	1 907 623.5	1 402 429.9	505 193.6	73.5	26.5

Fuente: AMIA. La Industria Automotriz de México en Cifras, 1973, p. 122-123.

MEXICO: IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1950-1973  
(Porcentajes)

Años	Porcentaje a Importación País	Total Industria Automotriz	Material de Ensamble	Vehículos armados		Partes, piezas y refacciones	
				Interior	Zonas y Perímetros Libres	Interior	Zonas y Perímetros Libres
1950	13.1	100.0	51.5	8.4	8.9	29.3	1.9
1955	11.2	100.0	38.2	20.7	11.1	28.5	1.5
1960	12.6	100.0	54.3	9.1	7.5	27.7	1.4
1965	12.4	100.0	63.8	4.4	7.5	22.6	1.7
1970	9.7	100.0	67.9	3.4	7.4	18.6	2.7
1971	11.0	100.0	67.9	2.7	7.6	18.7	3.1
1972	10.0	100.0	70.6	1.4	7.1	17.7	3.2
1973	9.0	100.0	66.9	1.8	8.3	18.6	4.4

Fuente: AMIA. La Industria Automotriz de México en Cifras, 1973, p. 118.

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1950-1973  
(Millones de pesos)

Años	Importación Total (1)	Exportación Total (2)	Saldo	(2) / (1) %
1950	576.1	N. D.		
1955	1 234.9	N. D.		
1960	1 862.8	N. D.		
1965	2 423.1	N. D.		
1966	2 088.0	N. D.		
1967	2 127.6	114.0	- 2 013.6	5.4
1968	2 617.0	134.2	- 2 482.8	5.1
1969	2 692.3	267.4	- 2 424.9	9.9
1970	2 818.5	458.8	- 2 359.7	16.3
1971	3 087.7	647.5	- 2 440.2	21.0
1972	3 404.2	1 020.0	- 2 384.2	30.0
1973	4 333.3	1 907.6	- 2 425.7	44.0

Fuente: AMIA. La Industria Automotriz de México en Cifras, 1973.

PRODUCCION DE ACERO EN AMERICA LATINA  
(Miles de toneladas)

<u>Países</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Brasil	5 390	5 997	6 568	7 156	7 515
México	3 881	3 821	4 431	4 760	5 137
Argentina	1 823	1 912	2 106	2 150	2 400
Venezuela	926	924	1 128	1 062	1 039
Chile	592	653	631	559	632
Otros	426	528	567	715	805
Total	13 038	13 835	15 431	16 402	17 528

Fuente: C. N. I. H. A.

MEXICO. CONSUMO DE ACERO PER-CAPITA  
(Kilogramos)

Años	Población (Miles de Hab.)	Consumo (Ton.)	Consumo per- cápita (Kg.)
1960	34 923	1 853 774	53.1
1961	36 079	1 869 111	51.8
1962	37 273	1 878 581	50.4
1963	38 506	2 085 718	54.2
1964	39 781	2 506 078	63.0
1965	41 097	2 733 496	66.5
1966	42 459	2 986 611	70.3
1967	43 863	3 196 171	72.9
1968	45 316	3 438 393	75.9
1969	46 818	3 629 044	77.5
1970	48 377	3 965 448	82.0
1971	49 923	3 734 714	74.8
1972	52 437	4 276 385	81.6
1973	54 303	5 350 581	98.5
1974	56 204	5 668 414	100.9

Fuente: Población DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA S. I. C.  
Consumo C. N. I. H. A.

MEXICO. CONSUMO E IMPORTACIONES DE ACERO  
(Miles de toneladas métricas)

Años	Consumo	Importación Neta	Importaciones consumo o/o
1960	1 854	362	19.5
1961	1 869	176	9.4
1962	1 879	168	8.9
1963	2 086	60	2.9
1964	2 506	180	7.2
1965	2 733	278	10.2
1966	2 987	200	6.7
1967	3 196	156	4.9
1968	3 438	182	5.3
1969	3 624	157	4.3
1970	3 965	84	2.1
1971	3 735	86	2.3
1972	4 276	155	3.6
1973	5 351	591	11.0
1974	5 668	554	9.8

Fuente: C. N. I. H. A.

CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS QUIMICOS

Millones de Pesos

Cuadro 15

<u>C O N C E P T O</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Producción <u>1/</u>	11 510	13 450	15 200	17 100	20 223	26 371	32 860	39 760
Importación	3 408	3 340	3 440	4 514	5 715	7 035	11 764	10 991
Exportación	718	969	1 054	1 145	1 328	1 971	3 317	3 099 p/
Consumo aparente	14 200	15 821	17 576	20 469	24 610	31 435	41 307	47 652
Auto suficiencia % <u>2/</u>	81	85	86.5	83.5	82.2	83.9	79.6	83.4
Consumo /capita	311	336	364	400	476	587	745	833
Participación de la Industria Química al PIB % <u>3/</u>	1.31	1.40	1.53	1.60	1.67	1.79	1.76	1.72

1/ El valor de la producción está considerado a precios de venta LAB planta productora. Incluye el área petroquímica de PEMEX que participa con un 14% en 1975.

2/ Cociente de la producción y el consumo aparente

3/ Cálculo relativo al PIB a precios corrientes

p/ Preliminares

Fuente: ANIQ, Anuario de la Industria Química Mexicana en 1975, 1976 p. 13

INVERSIONES DE LA INDUSTRIA QUIMICA MEXICANA  
(Millones de Pesos)

Años	Inversión durante el año <u>1/</u>
1970	2 700
1971	1 500
1972	2 200
1973	3 100
1974	5 910
1975	5 145

1/ Incluye maquinaria, equipo, edificio y otros activos fijos  
(al 31 de diciembre de 1975).

Fuente: ANIQ, Anuario de la Industria Química Mexicana en  
1975, 1976 p. 16

VALOR DE LOS INSUMOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA

( Millones de Pesos )

Cuadro 17

<u>C O N C E P T O</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Materias Primas y Auxiliares	5 352	6 250	6 034.4	6 738.7	8 028.5	10 469.3	13 045.4	15 724.2
Sueldos y Salarios	1 289	1 510	1 900	2 137.5	2 527.9	3 296.4	4 490	5 446.6
Energéticos	271.6	318	425.6	478.8	566.3	738.4	920.1	1 113.3
Regalías y Asistencia Técnica	172.6	202	182.4	205.2	242.7	316.4	394.3	477.1
Otros	1 461.7	1 620	2 325.6	2 616.3	3 094.2	4 034.7	4 645.1	6 083.4
Insumos totales	8 517	9 900	10 868	12 226.5	14 459.5	18 855.3	23 494.9	28 904.6
Valor de la reducción	11 510	13 450	15 200	17 100	20 223	26 371	32 860	39 760.6

Fuente: ANIQ, Anuario de la Industria Química Mexicana en 1975, 1976 p. 15

BALANZA COMERCIAL SECTOR QUIMICO  
(Millones de Pesos)

<u>Años</u>	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>	<u>Saldo</u>
1968	3 408	718	- 2 690
1969	3 340	969	- 2 371
1970	3 440	1 064	- 2 376
1971	4 514	1 145	- 3 369
1972	5 715	1 328	- 4 387
1973	7 035	1 971	- 5 064
1974	11 764	3 317	- 8 447
1975	10 991	3 099 p/	- 7 892

---

p/ Preliminares

Fuente: ANIQ, Anuario de la Industria Química Mexicana en 1975,  
1976 p. 17

POBLACION TOTAL, 1940-1972  
(Porcentajes)

Años	Total	Urbana	Rural	Económica- mente Activa	Total de la Po-- blación
1940	100.0	35.1	64.9	29.8	
1950	100.0	42.6	57.4	32.3	
1960	100.0	50.7	49.3	32.4	
1965	100.0	54.7	45.3	29.5	
1970	100.0	58.6	41.4	26.4	
1971	100.0	59.2	40.8	26.9	
1972	100.0	59.8	40.2	27.1	

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1970 y 1974.

## POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, 1940-1972

(Miles de personas)

Años	Total	Sector Primario <sup>1/</sup>	INDUSTRIA					SERVICIOS			
			Total	Extrac- tivas	Transfor- mación	Construc- ción	Electri- cidad	Total	Transportes y Comunicacio- nes	Comerio	Otros 2/
1940	5 858	3 831	- 909	107	670	106	26	1 118	149	452	517
1950	8 345	4 824	+ 1 329	97	972	225	35	2 192	211	684	1 297
1960	11 332	6 144	- 2 147	142	1 556	408	41	3 041	357	1 075	1 609
1961	11 521	6 076	2 229	146	1 616	424	43	3 216	358	1 087	1 771
1962	17 700	5 998	2 311	150	1 677	440	44	3 391	359	1 099	1 933
1963	11 878	5 915	2 394	154	1 739	456	45	3 569	360	1 111	2 098
1964	12 054	5 826	2 477	158	1 800	473	46	3 751	361	1 123	2 267
1965	12 228	5 730	- 2 562	163	1 863	489	47	3 936	362	1 135	2 439
1966	12 396	5 626	2 647	167	1 926	506	48	4 123	363	1 147	2 613
1967	12 561	5 517	2 732	170	1 989	523	50	4 312	364	1 159	2 789
1968	12 722	5 400	2 817	174	2 053	539	51	4 505	365	1 172	2 968
1969	12 880	5 277	2 902	177	2 116	557	52	4 701	367	1 185	3 149
1970	12 994	5 132	- 2 978	180	2 174	571	53	4 884	369	1 198	3 317
1971	13 697	5 306	- 3 182	191	2 323	611	57	5 209	398	1 287	2 779
1972	14 232	5 407	- 3 350	200	2 446	643	61	5 475	423	1 363	3 961

1/ Incluye: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

2/ Incluye: Otros servicios privados y del gobierno y actividades insuficientemente especificados.

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1970 y 1974.

## MEXICO: PRODUCTO POR HABITANTE, 1950-1973

AÑOS	PRODUCTO <sup>1/</sup>	POBLACION <sup>2/</sup>	PRODUCTO POR HABITANTE <sup>3/</sup>
1950	86 973	25 791	3 372
1955	114 049	30 011	3 800
1960	150 511	34 990	4 302
1965	212 320	41 404	5 128
1970	296 600	48 993	6 054
1971	306 800	50 698	6 052
1972	329 100	52 459	6 273
1973	354 000	54 278	6 522
INCREMENTO MEDIO ANUAL: (En porcentos)			
1950-1960	5.7	3.1	2.5
1960-1970	7.0	3.4	3.5
1970-1973	6.1	3.5	2.5

<sup>1/</sup> Producto Interno Bruto en Millones de pesos de 1960

<sup>2/</sup> Miles de habitantes al 30 de junio de cada año

<sup>3/</sup> Pesos de 1960.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN EL  
SECTOR INDUSTRIAL, 1940-1972  
(Porcentajes)

AÑOS	Total	Extractiva	Transformación	Construcción	Electricidad
1940	100.0	11.8	73.7	11.7	2.9
1950	100.0	7.3	73.1	16.9	2.6
1960	100.0	6.6	72.5	19.0	1.9
1965	100.0	6.4	72.7	19.1	1.8
1970	100.0	6.0	73.0	19.2	1.7
1971	100.0	6.0	73.0	19.2	1.7
1972	100.0	5.9	73.0	19.2	1.8

Fuente: Nacional Financiera, S. A.  
La Economía Mexicana en Cifras 1970 y 1974.

## CONTENIDO DE IMPORTACIONES EN LA INVERSION BRUTA FIJA, 1952-1972

(Millones de pesos corrientes)

AÑOS	INVERSION BRUTA FIJA			GASTO INTERNO			IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL		
	Total	Pública	Privada	Total	Público	Privado	Total	Pública	Privada
1952	9 635	3 478	6 157	7 478	2 562	4 916	2 157	916	1 241
1953	8 791	3 258	5 533	6 614	2 349	4 265	2 177	909	1 268
1954	11 217	4 426	6 791	8 169	2 970	5 199	3 048	1 456	1 592
1955	13 609	4 660	8 949	9 708	3 812	5 896	3 901	848	3 053
1956	17 417	4 827	12 590	12 709	3 658	9 051	4 708	1 169	3 539
1957	19 884	5 937	13 947	14 688	4 528	10 160	5 196	1 409	3 787
1958	20 448	6 523	13 925	15 173	5 051	10 123	5 274	1 472	3 802
1959	21 225	6 873	14 352	17 026	6 046	10 980	4 199	827	3 372
1960	25 507	8 768	16 739	20 346	7 225	13 121	5 161	1 543	3 618
1961	25 649	10 787	14 862	20 676	9 077	11 599	4 973	1 710	3 263
1962	27 044	11 339	15 705	22 252	9 764	12 488	4 792	1 575	3 217
1963	32 546	14 353	18 193	27 735	12 987	14 748	4 811	1 366	3 445
1964	40 339	17 468	22 871	33 611	15 536	18 075	6 728	1 932	4 796
1965	44 225	16 974	27 251	37 356	15 309	22 047	6 869	1 665	5 204
1966	50 434	21 386	29 048	43 297	19 324	23 973	7 137	2 062	5 075
1967	59 571	22 785	36 786	51 524	20 782	30 742	8 047	2 003	6 044
1968	65 685	25 359	40 326	56 407	23 242	33 165	9 278	2 117	7 161
1969	72 500	28 588	43 912	61 215	25 811	36 404	10 285	2 777	7 508
1970	82 200	31 269	50 931	70 262	28 261	42 001	11 938	3 008	8 930
1971	82 200	29 983	52 217	71 583	27 456	44 127	10 617	2 527	8 090
1972	97 800	41 740	56 060	85 625	37 914	47 711	12 175	3 826	8 349

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

CONTENIDO DE IMPORTACIONES EN LA INVERSION BRUTA FIJA, 1952-1972  
(Millones de pesos corrientes y porcentos)

Años	INVERSION BRUTA FIJA <sup>1/</sup>			GASTO INTERNO <sup>2/</sup>			IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL <sup>3/</sup>			2/1 (Porcientos)	3/1 (Porcientos)
	Total (a)	Pública (b)	Privada (b)	Total (a)	Público (b)	Privado (b)	Total (a)	Pública (b)	Privada (b)		
1952	9 635	36.1	63.9	7 478	34.3	65.7	2 157	42.5	57.5	77.6	22.4
1955	13 609	34.2	65.8	9 408	39.3	60.7	3 901	21.7	78.3	71.3	28.7
1960	25 507	34.4	65.6	20 346	35.5	64.5	5 161	29.9	70.1	79.7	20.3
1965	44 225	38.4	61.6	37 356	41.0	59.0	6 869	24.2	75.8	84.4	15.6
1970	82 200	38.0	62.0	70 262	40.2	59.8	11 938	25.2	74.8	85.5	14.5
1971	82 200	36.5	63.5	71 583	38.4	61.6	10 617	23.8	76.2	87.1	12.9
1972	97 800	42.7	57.3	85 625	44.3	55.7	12 175	31.4	68.6	87.6	12.4

(a) En millones de pesos corrientes.

(b) En porcentajes.

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

MEXICO: INVERSION PUBLICA Y PRIVADA, 1950-1973  
(Millones de pesos corrientes)

Años	Inversión Total (1)	Inversión		Relaciones (%)	
		Pública (2)	Privada (3)	(2)/(1)	(3)/(1)
1950	5 605	2 840	2 765	51.7	49.3
1955	13 609	4 660	8 949	34.2	65.8
1960	25 507	8 768	16 739	34.4	65.6
1965	44 225	16 974	27 251	38.4	61.6
1970	82 200	31 269	50 931	38.0	62.0
1971	82 400	29 983	52 417	36.7	63.6
1972	97 800	41 740	56 060	42.7	57.3
1973	115 400	50 800	64 600	44.0	56.0
<b>INCREMENTO MEDIO ANUAL: (PORCENTAJES)</b>					
1950-1960	16.4	11.9	19.8		
1960-1970	12.4	13.6	11.8		
1970-1973	12.0	17.5	8.2		

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

MEXICO: BALANZA DE PAGOS, 1940-1976  
(Millones de dólares)

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974 <sup>d/</sup>	1975 <sup>d/</sup>	1976 <sup>d/</sup> Enero-marzo
I. Balanza de Mercancías y Servicios	22.6	22.1	58.7	34.9	- 300.5	- 314.4	- 945.9	- 726.4	- 761.5	- 1 175.4	- 2 558.1	- 3 643.4	- 613.6
A. Exportación de mercancías y servicios	213.9	500.7	826.7	1 203.1	1 371.8	1 989.1	2 933.1	3 167.1	3 800.6	4 828.4	6 342.5	6 303.3	1 708.1
1. Exportación de mercancías	94.4	271.6	493.4	738.6	738.7	1 113.9	1 281.3	1 363.4	1 665.3	2 070.5	2 850.0	2 858.6	781.0
2. Reducción de plata y oro <sup>a/</sup>	65.4	49.2	50.6	41.0	47.7	44.3	66.4	46.9	51.1	69.8	148.9	140.1	37.7
3. Turismo <sup>b/</sup>	17.3	45.9	110.9	118.1	155.3	274.9	415.0	461.0	562.6	784.2	842.0	800.8	238.1
4. Pasajes internacionales							39.3	47.3	59.5	63.4	78.1	88.7	23.8
5. Transacciones fronterizas	33.0	64.8	121.9	261.7	366.0	499.5	878.9	966.9	1 057.0	1 207.7	1 372.9	1 518.8	375.3
6. Servicios por transformación-maquiladoras							80.9	101.9	164.7	277.6	443.5	445.9	135.5
7. Braceros	...	55.1	19.4	24.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Otros conceptos <sup>c/</sup>	3.8	14.1	30.5	23.9	64.1	56.5	171.3	179.7	240.4	415.2	607.1	450.3	116.7
B. Importación de mercancías y servicios (-)	191.3	473.6	768.0	1 080.8	1 672.3	2 303.5	3 879.0	3 893.5	4 562.1	6 003.8	8 900.6	9 946.7	2 321.7
1. Importación de mercancías	132.4	372.5	596.7	883.7	1 186.4	1 559.6	2 326.8	2 254.0	2 717.9	3 813.4	6 056.7	6 580.2	1 402.0
2. Turismo <sup>b/</sup>	8.0	10.0	9.3	16.7	40.5	119.1	169.7	172.2	220.4	258.0	334.8	398.0	73.3
3. Pasajes internacionales	-	-	-	-	-	-	53.9	54.3	65.7	72.6	96.8	134.1	23.7
4. Transacciones fronterizas	20.0	49.8	76.5	151.2	221.0	295.2	585.6	612.5	649.3	695.0	819.2	933.6	237.6
5. Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera <sup>h/</sup>	25.0	28.9	47.5	67.1	131.0	174.8	357.5	383.0	451.5	528.4	633.7	699.0	719.6
6. Intereses sobre deudas oficiales:	-0-	1.0	11.2	13.5	30.4	62.2	229.2	236.8	261.8	378.5	588.5	778.8	241.7
i) Afinsa y otros	-	0.2	4.5	8.6	29.6	55.8	210.6	219.3	241.5	357.6	560.3	680.6	213.5
ii) Gubernamental	-0-	0.8	6.7	4.9	0.8	6.4	18.6	17.5	20.3	20.9	28.2	98.2	27.7
7. Otros conceptos <sup>d/</sup>	5.6	16.4	26.8	41.0	63.0	92.6	156.9	180.7	195.5	257.9	370.9	423.7	124.3
II. Errores y Omisiones en Cuenta Corriente y en Movimiento de Capital (neto)	0.8	61.7	62.1	49.8	182.4	182.5	498.7	217.7	233.5	- 378.4	- 135.8	- 82.0	- 523.2

## MEXICO: BALANZA DE PAGOS, 1940-1976

(Millones de dólares)

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974 <sup>d/</sup>	1975 <sup>d/</sup>	1976 <sup>d/</sup> Enero-marzo
<b>I. Balanza de Mercancías y Servicios</b>	22.6	22.1	58.7	34.9	-300.5	-314.4	-945.9	-726.4	-761.5	-1175.4	-2558.1	-3643.4	-613.6
<b>A. Exportación de mercancías y servicios</b>	213.9	500.7	826.7	1203.1	1371.8	1989.1	2933.1	3167.1	3800.6	4828.4	6342.5	6303.3	1708.1
1. Exportación de mercancías	94.4	271.6	493.4	738.6	738.7	1113.9	1281.3	1363.4	1665.3	2070.5	2850.0	2858.6	781.0
2. Reducción de plata y oro <u>a/</u>	65.4	49.2	50.6	41.0	47.7	44.3	66.4	46.9	51.1	69.8	148.9	140.1	37.7
3. Turismo <u>b/</u>	17.3	45.9	110.9	118.1	155.3	274.9	415.0	461.0	562.6	784.2	842.0	800.8	238.1
4. Pasajes internacionales							39.3	47.3	59.5	63.4	78.1	88.7	23.8
5. Transacciones fronterizas	33.0	64.8	121.9	261.7	366.0	499.5	878.9	966.9	1057.0	1207.7	1372.9	1518.8	375.3
6. Servicios por transformación-maquiladoras							80.9	101.9	164.7	277.6	443.5	445.9	135.5
7. Braceros	...	55.1	19.4	24.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Otros conceptos <u>c/</u>	3.8	14.1	30.5	23.9	64.1	56.5	171.3	179.7	240.4	415.2	607.1	450.3	116.7
<b>B. Importación de mercancías y servicios (-)</b>	191.3	473.6	768.0	1080.8	1672.3	2303.5	3879.0	3893.5	4562.1	6003.8	8900.6	9946.7	2321.7
1. Importación de mercancías	132.4	372.5	596.7	883.7	1186.4	1559.6	2326.8	2254.0	2717.9	3813.4	6056.7	6580.2	1402.0
2. Turismo <u>b/</u>	8.0	10.0	9.3	16.7	40.5	119.1	169.7	172.2	220.4	258.0	334.8	398.0	73.3
3. Pasajes internacionales	-	-	-	-	-	-	53.9	54.3	65.7	72.6	96.8	134.1	23.7
4. Transacciones fronterizas	20.0	49.8	76.5	151.2	221.0	295.2	585.6	612.5	649.3	695.0	819.2	933.6	237.6
5. Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera <u>h/</u>	25.0	28.9	47.5	67.1	131.0	174.8	357.5	383.0	451.5	528.4	633.7	699.0	719.6
6. Intereses sobre deudas oficiales:	-0-	1.0	11.2	13.5	30.4	62.2	229.2	236.8	261.8	378.5	588.5	778.8	241.7
i) Nafinsa y otros	-	0.2	4.5	8.6	29.6	55.8	210.6	219.3	241.5	357.6	560.3	680.6	213.5
ii) Gubernamental	-0-	0.8	6.7	4.9	0.8	6.4	18.6	17.5	20.3	20.9	28.2	98.2	27.7
7. Otros conceptos <u>d/</u>	5.6	16.4	26.8	41.0	63.0	92.6	156.9	180.7	195.5	257.9	370.9	423.7	124.3
<b>II. Errores y Omisiones en Cuenta Corriente y en Movimiento de Capital (neto)</b>	0.8	61.7	62.1	49.8	182.4	182.5	498.7	217.7	233.5	-378.4	-135.8	-82.0	-523.2

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974 <sup>d/</sup>	1975 <sup>d/</sup>	1976 <sup>d/</sup> Enero-marzo
<b>III. Capital a largo plazo (neto)</b>	2.5	7.6	51.2	116.8	109.5	111.0	503.9	669.1	753.5	1 676.1	2 730.8	3 890.5	1 091.4
1. Inversión extranjera directa	2.2	3.3	53.9	92.9	67.9	152.6	200.7	196.1	189.8	286.9	362.2	362.3	85.2
2. Compra de empresas extranjeras	-	-	-	-	- 116.5	-	-	-	- 10.0	- 22.2	- 2.1	- 25.8	-
3. Operaciones con valores (neto)	...	6.5	- 2.3	- 13.4	- 5.4	11.9	- 7.2	52.0	6.2	- 10.3	- 59.8	136.8	2.5
4. Créditos del exterior (neto) <sup>b/</sup>	-	7.1	10.9	57.9	188.9	- 21.5	324.2	450.6	546.0	1 370.7	1 999.2	2 952.3	662.6
a) Sector público (neto) <sup>d/</sup>	-	-	-	-	-	-	263.1	286.4	359.7	1 046.6	1 672.9	2 469.0	661.6
I) Disposiciones <sup>b/</sup>	-	8.3	28.6	101.7	352.1	344.2	799.0	742.2	864.2	1 891.9	2 233.9	3 157.1	834.2
II) Amortizaciones <sup>b/</sup>	-	- 1.2	- 17.7	- 44.1	- 163.2	- 365.7	- 535.9	- 455.8	- 504.5	- 845.3	- 561.0	- 688.1	- 172.6
b) Sector privado	-	-	-	-	-	-	61.1	164.2	186.3	324.1	326.3	483.3	1.0
I) Empresas con inversión extranjera (neto)	-	-	-	-	-	-	41.7	168.0	179.4	196.4	196.5	348.7	-
II) Otras empresas (neto) <sup>e/</sup>	-	-	-	-	-	-	19.4	- 3.8	6.9	127.7	129.8	134.6	1.0
5. Deuda gubernamental (neto) <sup>g/</sup>	- 4.7	- 9.3	- 11.3	- 20.3	- 25.4	22.3	- 2.3	- 28.9	37.8	69.9	470.9	460.0	-
6. Créditos al exterior (neto) <sup>b/</sup>	-	-	-	-	-	- 54.3	- 11.5	- 0.7	- 16.3	- 18.9	39.5	4.9	- 6.5
<b>IV. Derechos especiales de giro</b>	-	-	-	-	-	-	45.4	39.6	39.2	-	-	-	-
<b>V. Variaciones de la reserva del Banco de México, S. A. (suma de I, II, III y IV) <sup>h/</sup></b>	25.9	91.4	172.0	201.5	- 8.6	20.9	102.1	200.0	264.7	122.3	36.9	165.1	- 45.4

## NOTAS:

a/ Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales, desde 1969 estos datos sólo se refieren a la plata.

b/ Desde 1969 los datos se obtuvieron con base en un nuevo método de investigación, por tanto no son comparables con los de 1940 a 1968.

c/ Desde 1969, estos datos no son comparables con los de 1940 a 1968, porque se calcularon con base en nuevas fuentes de información y abarcan nuevos conceptos.

d/ De 1969 a 1976 este renglón incluye la importación de oro destinado a la industria. En conjunto no son comparables con los de 1940 a 1968.

e/ Incluye los créditos con aval del sector público.

f/ Reserva compilada de acuerdo con el criterio del Fondo Monetario Internacional más la plata, a partir de 1960.

g/ Las cifras correspondientes han sido reclasificadas a partir de 1970.

h/ De 1940 a 1969 el concepto se llamaba Remesas al exterior por las inversiones extranjeras directas.

i/ Cifras preliminares.

- No hubo movimiento.

... No hay datos disponibles

-o- Menos de 500 mil dólares

(-) Egreso de divisas

Fuente: Banco de México, S. A.

MEXICO: RELACION IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES / PIB 1950-1973  
(Millones de dólares corrientes)

Años	PIB (1)	Exportaciones (2)	Importación de mercancías y servicios (3)	Importación de mercancías (4)	(2)/(1)	(3)/(1)	(4)/(1)
1950	3 521.3	826.7	768.0	596.7	23.4	21.8	16.9
1955	7 061.5	1 208.1	1 080.8	883.7	17.1	15.3	12.5
1960	12 040.8	1 371.6	1 672.3	1 186.4	11.4	13.9	7.0
1965	20 162.2	1 989.1	2 303.5	1 559.6	9.8	11.4	7.7
1970	33 496.0	2 933.1	3 879.0	2 326.8	8.7	11.6	7.0
1971	36 192.0	3 167.1	3 893.5	2 254.0	8.7	10.7	6.2
1972	40 984.0	3 800.6	4 562.1	2 717.9	9.2	11.1	6.6
1973	49 656.0	4 828.4	6 003.8	3 813.4	9.7	12.1	7.7

Fuente: NAFINSA, Statistics on the Mexican Economy, 1974.

## EXPORTACIONES DE MERCANCIAS POR SECTORES, 1950-1973

(Miles de dólares)

Años	Valor total	Agricultura	Ganadería y apicultura	Pesca	Industrias extractivas	Manufacturas	No clasificadas
1950	493 443	231 440	2 523	19 203	147 198	33 333	59 746
1955	738 554	375 021	19 840	20 283	219 429	56 668	47 313
1960	738 713	307 489	45 372	36 299	157 602	134 767	57 184
1965 <u>1/</u>	1 113 894	475 833	60 053	44 602	185 013	191 033	157 360
1970	1 281 327	415 780	131 300	67 825	216 230	448 822	1 370
1971	1 363 367	424 050	125 816	75 223	187 865	547 996	2 417
1972	1 665 264	504 482	188 566	88 070	201 898	679 390	2 858
1973	2 063 242	619 987	166 272	112 264	207 157	1 342 960	3 355

1/ Desde 1967, la mayoría de los artículos "No clasificados", fueron ya clasificados.

Fuente: Banco de México, S. A.

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS POR SECTORES, 1950-1973  
(En porcientos)

Años	Valor total	Agricultura	Ganadería y apicultura	Pesca	Industrias extractivas	Manufacturas	No clasificadas
1950	100.0	46.9	0.5	3.9	29.8	6.7	12.1
1955	100.0	50.8	2.7	2.7	29.7	7.7	6.4
1960	100.0	41.6	6.1	4.9	21.3	18.2	7.7
1965	100.0	42.7	5.4	4.0	16.6	17.1	14.1
1970	100.0	32.4	10.2	5.3	16.9	35.0	0.1
1971	100.0	31.1	9.3	5.5	13.8	40.2	0.2
1972	100.0	30.3	11.3	5.3	12.1	40.8	0.2
1973	100.0	29.6	8.1	5.4	10.0	65.1	0.2

Fuente: Banco de México, S. A.

EFECTO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DEL SECTOR INDUSTRIAL  
SOBRE LA BALANZA DE PAGOS, 1970  
(Miles de dólares)

<u>Rama Industrial</u>	<u>Saldo co- mercial 1/</u>	<u>Saldo capital y servicios 2/</u>	<u>Saldo balanza de pagos 3/</u>
Alimentos	4 734	3 260	7 634
Bebidas	-2 324	-11 450	-13 774
Tabaco	602	- 1 162	- 560
Textil	-10 418	- 4 023	-14 441
Prendas de vestir y calzado	- 587	- 846	- 1 433
Madera	28	498	526
Muebles no metálicos	- 204	1 834	1 630
Papel y celulosa	-18 270	- 2 601	-20 371
Imprentas y editoriales	3 268	-	3 268
Cuero y piel	- 655	-	- 655
Caucho y hule	-23 706	- 6 788	-30 494
Química	-104 623	-54 167	-158 890
Derivados del petróleo	- 3 267	- 3 757	- 7 024
Minerales no metálicos	- 5 739	- 8 405	-14 144
Metálicos básicos	-20 047	-11 864	-31 911
Productos metálicos	-35 651	- 9 919	-45 570
Maquinaria no eléctrica	-54 079	-11 391	-65 470
Maquinaria eléctrica	-57 525	-20 647	-78 172
Vehículos y equipo de transporte	-152 172	-10 036	-162 203
Otras manufacturas	-27 065	14 620	-12 445
T O T A L	-507 717	-141 416	-649 133

1/ Exportaciones menos importaciones

2/ Inversión directa menos remesa de utilidades, Asistencia Técnica y otros pagos.

Fuente: Fajnzylber, F. y Martínez Tarrajo, Trinidad. "Las Empresas Transnacionales". F.C.E., México 1976. p. 316.

IMPORTACIONES MEXICANAS POR AREAS GEOGRAFICAS  
(Millones de pesos)

AÑOS	IMPORTACION TOTAL	ESTADOS UNIDOS	RESTO DE AMERICA	EUROPA	ASIA	AFRICA Y OCEANIA
1940	659	517	25	92	20	5
1945	1 604	1 321	178	79	-	26
1950	4 403	3 716	140	458	44	45
1955	11 046	8 763	415	1 602	116	150
1960	14 831	10 689	615	3 104	291	132
1965	19 495	12 811	993	4 827	603	261
1970	30 760	19 569	1 772	7 913	1 310	196
1971	30 091	18 481	2 117	7 933	1 342	218
1972	36 689	22 153	3 041	9 604	1 663	228

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS  
POR AREAS GEOGRAFICAS  
(Porcentajes)**

<b>AÑOS</b>	<b>IMPORTACION TOTAL</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>EUROPA</b>	<b>ASIA</b>	<b>AFRICA Y OCEANIA</b>
1940	100.0	78.4	3.8	13.9	3.0	0.9
1945	100.0	82.4	11.1	4.9	-	1.6
1950	100.0	84.4	3.2	10.4	0.9	1.0
1955	100.0	79.3	3.8	14.5	1.0	1.4
1960	100.0	72.1	4.1	20.9	2.0	0.9
1965	100.0	65.7	5.1	24.8	3.1	1.3
1970	100.0	63.6	5.8	25.8	4.3	0.6
1971	100.0	61.4	7.0	26.4	4.5	0.7
1972	100.0	60.4	8.3	26.2	4.5	0.6

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

EFECTO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DEL SECTOR INDUSTRIAL  
SOBRE LA BALANZA DE PAGOS, 1970  
(Miles de dólares)

<u>Rama Industrial</u>	<u>Saldo co- mercial 1/</u>	<u>Saldo capital y servicios 2/</u>	<u>Saldo balanza de pagos 3/</u>
Alimentos	4 734	3 260	7 634
Bebidas	-2 324	-11 450	-13 774
Tabaco	602	- 1 162	- 560
Textil	-10 418	- 4 023	-14 441
Prendas de vestir y calzado	- 587	- 846	- 1 433
Madera	28	498	526
Muebles no metálicos	- 204	1 834	1 630
Papel y celulosa	-18 270	- 2 601	-20 371
Imprentas y editoriales	3 268	-	3 268
Cuero y piel	- 655	-	- 655
Caucho y hule	-23 706	- 6 788	-30 494
Química	-104 623	-54 167	-158 890
Derivados del petróleo	- 3 267	- 3 757	- 7 024
Minerales no metálicos	- 5 739	- 8 405	-14 144
Metálicos básicos	-20 047	-11 864	-31 911
Productos metálicos	-35 651	- 9 919	-45 570
Maquinaria no eléctrica	-54 079	-11 391	-65 470
Maquinaria eléctrica	-57 525	-20 647	-78 172
Vehículos y equipo de transporte	-152 172	-10 036	-162 208
Otras manufacturas	-27 065	14 620	-12 445
<b>T O T A L</b>	<b>-507 717</b>	<b>-141 416</b>	<b>-649 133</b>

1/ Exportaciones menos importaciones

2/ Inversión directa menos remesa de utilidades, Asistencia Técnica y otros pagos.

Fuente: Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, Trinidad. "Las Empresas Transnacionales", E. C. E. México, 1972, p. 216.

**IMPORTACIONES MEXICANAS POR AREAS GEOGRAFICAS**  
(Millones de pesos)

<u>AÑOS</u>	<u>IMPORTACION TOTAL</u>	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA Y OCEANIA</u>
1940	659	517	25	92	20	5
1945	1 604	1 321	178	79	-	26
1950	4 403	3 716	140	458	44	45
1955	11 046	8 763	415	1 602	116	150
1960	14 831	10 689	615	3 104	291	132
1965	19 495	12 811	993	4 827	603	261
1970	30 760	19 569	1 772	7 913	1 310	196
1971	30 091	18 481	2 117	7 933	1 342	218
1972	36 689	22 153	3 041	9 604	1 663	228

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS  
 POR AREAS GEOGRAFICAS  
 (Porcentajes)

AÑOS	IMPORTACION TOTAL	ESTADOS UNIDOS	RESTO DE AMERICA	EUROPA	ASIA	AFRICA Y OCEANIA
1940	100.0	78.4	3.8	13.9	3.0	0.9
1945	100.0	82.4	11.1	4.9	-	1.6
1950	100.0	84.4	3.2	10.4	0.9	1.0
1955	100.0	79.3	3.8	14.5	1.0	1.4
1960	100.0	72.1	4.1	20.9	2.0	0.9
1965	100.0	65.7	5.1	24.8	3.1	1.3
1970	100.0	63.6	5.8	25.8	4.3	0.6
1971	100.0	61.4	7.0	26.4	4.5	0.7
1972	100.0	60.4	8.3	26.2	4.5	0.6

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

## EXPORTACIONES MEXICANAS POR AREAS GEOGRAFICAS, 1940-1972

(Millones de pesos)

AÑOS	EXPORTACION TOTAL	ESTADOS UNIDOS	RESTO DE AMERICA	EUROPA	ASIA	AFRICA Y OCEANIA
1940	960	859	18	53	29	1
1945	1 272	1 062	200	7	1	2
1950	4 339	3 747	273	237	73	9
1955	9 484	5 753	2 170	1 069	462	30
1960	9 247	5 685	1 764	1 067	665	66
1965	13 924	7 824	2 617	1 896	1 246	341
1970	17 162	12 168	2 098	1 720	1 117	59
1971	18 421	12 928	2 422	1 611	1 418	42
1972	22 811	16 013	3 034	1 920	1 763	81

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS  
POR AREAS GEOGRAFICAS, 1940-1972**

<u>AÑOS</u>	<u>EXPORTACION TOTAL</u>	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA Y OCEANIA</u>
1940	100.0	89.5	1.9	5.5	3.0	0.1
1945	100.0	83.5	15.7	0.5	0.1	0.2
1950	100.0	86.3	6.3	5.5	1.7	0.2
1955	100.0	60.6	22.9	11.3	4.9	0.3
1960	100.0	61.5	19.1	11.5	7.2	0.7
1965	100.0	56.2	18.8	13.6	8.9	2.5
1970	100.0	70.9	12.2	10.0	6.5	0.3
1971	100.0	70.2	13.1	8.7	7.7	0.2
1972	100.0	70.2	13.3	8.4	7.7	0.4

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS  
POR AREAS GEOGRAFICAS, 1940-1972**

<u>AÑOS</u>	<u>EXPORTACION TOTAL</u>	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA Y OCEANIA</u>
1940	100.0	89.5	1.9	5.5	3.0	0.1
1945	100.0	83.5	15.7	0.5	0.1	0.2
1950	100.0	86.3	6.3	5.5	1.7	0.2
1955	100.0	60.6	22.9	11.3	4.9	0.3
1960	100.0	61.5	19.1	11.5	7.2	0.7
1965	100.0	56.2	18.8	13.6	8.9	2.5
1970	100.0	70.9	12.2	10.0	6.5	0.3
1971	100.0	70.2	13.1	8.7	7.7	0.2
1972	100.0	70.2	13.3	8.4	7.7	0.4

Fuente: NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras, 1974.

MEXICO: BALANZA COMERCIAL POR ZONAS ECONOMICAS, 1940-1972

(Miles de pesos)

Cuadro 32

		<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA</u>	<u>OCEANIA</u>	<u>TOTAL</u>
1940-1949	Importaciones	1 646 944.2	104 084.5	133 593.0	11 479.3	1 111.7	12 012.0	1 909 224.7
	Exportaciones	1 325 019.6	154 325.7	100 353.1	61 140.4	7 611.9	532.8	1 648 983.5
	Déficit o superávit	- 321 924.6	+ 50 241.2	- 33 239.9	+49 661.1	+ 6 500.2	+ 11 479.2	- 260 241.2
1950-1959	Importaciones	7 750 865.3	390 221.5	1 540 900.0	120 200.7	13 462.9	89 639.3	9 905 289.7
	Exportaciones	4 753 876.9	1 401 188.0	784 632.5	377 528.7	13 138.6	11 790.8	7 342 155.5
	Déficit o superávit	-2 996 988.4	1 010 966.5	- 756 267.5	257 328.0	- 324.3	- 77 848.5	-2 563 134.2
1960-1969	Importaciones	12 477 340.3	975 031.8	4 607 631.9	666 306.7	18 431.7	195 101.1	18 939 843.5
	Exportaciones	7 649 028.5	2 455 477.5	1 467 379.7	1 072 673.0	60 547.5	46 743.8	12 751 849.5
	Déficit o superávit	- 4 828 311.8	+1 480 445.7	-3 140 252.2	+ 406 366.3	+42 115.8	148 357.3	- 6 187 994.0
1970	Importaciones	19 568 806	1 771 729	7 913 000	1 309 631	32 389	164 585	30 760 140.0
	Exportaciones	12 168 086	2 098 207	1 719 951	1 116 569	16 051	34 095	17 161 959.0
	Déficit o superávit	- 7 400 720	+ 326 478	-6 193 049	+ 193 062	-16 338	-121 490	-13 598 181.0
1971	Importaciones	18 480 849	2 117 007	7 932 614	1 342 449	58 092	159 954	30 090 965.0
	Exportaciones	12 927 554	2 422 046	1 611 183	1 418 525	22 686	18 822	18 420 816.0
	Déficit o superávit	- 5 553 295	+ 305 039	-6 321 431	+ 76 076	-35 406	-141 132	-11 670 149.0

276.

		<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA</u>	<u>OCEANIA</u>	<u>TOTAL</u>	Cuadro 32 (Conclusión)
1972	Importaciones	22 153 048	3 040 531	9 603 790	1 663 194	78 908	149 320	36 633 791.0	
	Exportaciones	16 013 119	3 034 128	1 919 523	1 762 515	54 432	27 040	22 810 757.0	
	Déficit o superávit	-6 139 929	- 6 403	-7 684 267	+ 99 321	-24 476	-122 280	-13 878 034.0	
1973	Importaciones	28 293 870						47 476 830.0	
	Exportaciones	13 855 605						25 777 725.0	
	Déficit o superávit	-14 438 265						-21 699 105.0	
1974	Importaciones	46 926 540.0						75 405 915.0	
	Exportaciones	18 803 235.0						35 482 500.0	
	Déficit o superávit	28 123 305.0						-39 923 415.0	

Fuente: NAFINSA. La Economía Mexicana en Cifras, 1974 y Banco de México, S. A., Informe Anual de 1974.

		<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>RESTO DE AMERICA</u>	<u>EUROPA</u>	<u>ASIA</u>	<u>AFRICA</u>	<u>OCEANIA</u>	<u>TOTAL</u>
1972	Importaciones	22 153 048	3 040 531	9 603 790	1 663 194	78 908	149 320	36 638 791.0
	Exportaciones	16 013 119	3 034 128	1 919 523	1 762 515	54 432	27 040	22 810 757.0
	Déficit o superávit	-6 139 929	- 6 403	-7 684 267	+ 99 321	-24 476	-122 280	-13 878 034.0
1973	Importaciones	28 293 870						47 476 830.0
	Exportaciones	13 855 605						25 777 725.0
	Déficit o superávit	-14 438 265						-21 699 105.0
1974	Importaciones	46 926 540.0						75 405 915.0
	Exportaciones	18 803 235.0						35 482 500.0
	Déficit o superávit	28 123 305.0						-39 923 415.0

Fuente: NAFINSA. La Economía Mexicana en Cifras, 1974 y Banco de México, S.A., Informe Anual de 1974.

MEXICO: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCIAS Y SERVICIOS, 1940-1976  
(Millones de dólares)

AÑOS	Importación de mercancías	Turismo	Pasajes internacionales	Transacciones fronterizas	Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	Intereses sobre deudas oficiales	Otros conceptos	Total Importación de mercancías y servicios
1940	132.4	0.8	-	20.0	25.0	-	5.6	191.3
1945	372.5	10.0	-	49.8	28.9	1.0	16.4	473.6
1950	596.7	9.3	-	76.5	47.5	11.2	26.8	768.0
1955	883.7	16.7	-	151.2	67.1	13.5	41.0	1 080.8
1960	1 186.4	40.5	-	221.0	131.0	30.4	63.0	1 672.3
1965	1 559.6	119.1	-	295.2	174.8	62.2	92.6	2 303.5
1970	2 326.8	169.7	53.9	585.6	357.5	229.2	156.9	3 879.0
1971	2 254.0	172.2	54.3	612.5	383.0	236.8	180.7	3 893.5
1972	2 717.9	220.4	65.7	649.3	451.5	261.8	195.5	4 562.1
1973	3 813.4	258.0	72.6	695.0	528.4	378.5	257.9	6 003.8
1974 p/	6 056.7	334.8	96.8	819.2	633.7	588.5	370.9	8 900.6
1975 p/	6 580.2	398.0	134.1	933.6	699.0	778.8	423.7	9 946.7
1976 p/	1 402.0	73.3	23.7	237.6	219.6	241.2	124.3	2 321.7

p/ Preliminar para 1976 enero-marzo.

Fuente: Balanza de Pagos, Banco de México, S. A.

MEXICO: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCIAS Y SERVICIOS, 1940-1976  
(Porcentajes)

AÑOS	Importación de mercancías	Turismo	Pasajes internacionales	Transacciones fronterizas	Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	Intereses sobre deudas oficiales	Otros conceptos	Total Importación de mercancías y servicios
1940	69.2	4.2	-	10.5	13.1	-	2.9	100.0
1945	78.7	2.1	-	10.5	6.1	0.2	3.5	100.0
1950	77.7	1.2	-	10.0	6.2	1.5	3.5	100.0
1955	81.8	1.5	-	14.0	6.2	1.2	3.8	100.0
1960	70.9	2.4	-	13.2	7.8	1.8	3.8	100.0
1965	67.7	5.2	-	12.8	7.6	2.7	4.0	100.0
1970	60.0	4.4	1.4	15.1	9.2	5.9	4.0	100.0
1971	57.9	4.4	1.4	15.7	9.8	6.1	4.6	100.0
1972	59.6	4.8	1.4	14.2	9.9	5.7	4.3	100.0
1973	63.5	4.3	1.2	11.6	8.8	6.3	4.3	100.0
1974	68.0	3.8	1.1	9.2	7.1	6.6	4.1	100.0
1975	66.2	4.0	1.4	9.4	7.0	7.8	4.3	100.0
1976	60.4	3.2	1.0	10.2	9.5	10.4	5.4	100.0

Fuente: Balanza de Pagos, Banco de México, S.A.

MEXICO: IMPORTACIONES TOTALES E IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS,  
1950-1969

AÑOS	IMPORTACIONES (Millones de pesos de 1960)		IMPORTACIONES (Porcentajes)	
	Total de bienes y servicios	Manufacturas	Total de bienes y servicios	Manufacturas
1950	12 244	7 259	100.0	59.3
1955	15 822	9 636	100.0	60.9
1960	18 525	12 203	100.0	65.9
1963	18 808	12 507	100.0	66.5
1966	21 963	16 272	100.0	74.1
1969	28 758	18 506	100.0	64.3

Fuente: CEPAL y NAFINSA. La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México 1971.

MEXICO: EXPORTACION DE MANUFACTURAS EN RELACION AL PRODUCTO  
 MANUFACTURERO Y AL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1950-1969  
 (Millones de pesos de 1960)

AÑOS	Producto Inter- no Bruto (1)	Producto Manu- facturado (2)	Exportaciones de Manufacturados (3)	Relaciones	
				(3)/(1)	(3)/(2)
1950	86 973	16 064	2 844	3.3	17.7
1955	114 049	21 431	3 418	3.0	15.9
1960	150 511	28 931	3 769	2.5	13.0
1963	178 516	35 003	4 814	2.7	13.8
1966	227 037	49 594	4 890	2.2	9.9
1969	279 829	63 444	6 015	2.1	9.5

Fuente: CEPAL - NAFINSA, La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México,  
 México, 1971.

## BIBLIOGRAFIA

- Baran, Paul A.      The Political Economy of Growth, Penguin Books Ltd., Inglaterra, 1973.
- Baran, Paul A. y Hosbawm, E.   Las Etapas del Crecimiento Económico, Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.
- Bazdresch Parada, Carlos.   La Política Actual hacia la Inversión Extranjera Directa, Comercio Exterior, México. Noviembre. 1972.
- Bernal Sahagún, Víctor M.   El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos. El Caso de México. International Labour Office, Geneve, Working Papers, 1976.
- Bhagwati J.           La Economía de los Países Subdesarrollados, Ediciones Guadarrama, S.L. Madrid, 1965.
- Centro de Investigaciones Agrarias. Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México, Tomo I, México, 1970.
- CEPAL-NAFINSA.       La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México, México 1971.
- CONACYT.            Política Nacional de Ciencia y Tecnología: Estrategia, Lineamientos y Metas, México.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. Las Empresas Transnacionales, Fondo de Cultura Económica, México 1976.

Flores de la Peña, Horacio. Los Obstáculos al Desarrollo Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

El Marco Económico de la Política de Industrialización, El Trimestre Económico, No. 150, Fondo de Cultura Económica, México, 1971.

Frank, Andrés Gunder. Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina, Editorial de Ciencias Sociales, Cuba, 1970.

Goldsmith, Raymond. The Financial Development of México, OECD, Centro de Desarrollo de París, 1966.

Griffin, K. B. y Enos, J. L. La Planificación en el Desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Asistencia Externa: Objetivos y Consecuencias, El Trimestre Económico, No. 157, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

Haytler, Teresa. Aid as Imperialism, Penguin Books, 1971.

Hirschman, Albert O., A Bias for Hope, Yale University Press, New Haven, Estados Unidos, 1971.

The Strategy of Economic Development, Yale University Press, Estados Unidos, 1958.

Ibarra, David. El Perfil de México en 1980, Tomo I, Siglo XXI Editores, México, 1970.

Jalée, Pierre. El Tercer Mundo en la Economía Mundial, Siglo XXI, Editores, México, Argentina, España, 1970.

- Jolly, Richard.** Third World Employment, Penguin Modern Economics Readings, Inglaterra, 1973.
- Kuznets, Simon.** Modern Economic Growth-Rate, Structure and Spread, Yale University Press, Londres, Inglaterra, 1972.
- Lewis, W. Arthur.** The Theory of Economic Growth, Unwin University Books, Inglaterra, 1970.
- Little, I.M.D. y Mirrlees J.A.** Project Appraisal and Planning for Developing Countries, Heinemann Educational Book, Londres, 1974.
- Livingston, I.** Economic Policy for Development, Penguin Modern Economics Readings, Inglaterra, 1971.
- Magdoff, Harry.** The Age of Imperialism, Modern Reader Paperbacks, Nueva York y Londres, 1969.
- Martínez, Ifigenia.** Bienestar Campesino y Desarrollo Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1971.
- La Política Fiscal y el Desarrollo Económico de México, UNAM., México, 1967.
- Meier, Gerald M.** Leading Issues in Economic Development, Studies in International Poverty, Oxford University Press, 1971.
- Newfarmer, Richard y Muller, Willard F.** Multinational Corporations in Brazil and México: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power, Subcommittee on Multinational Corporations of United States Senate U. S. Government Printing Office, Washington, 1975.

- Olmedo, Raúl. Para Comprender la Crisis Económica Actual. Excelsior 6 de noviembre, 1976.
- ONU. El Proceso de Industrialización en América Latina, Nueva York, 1965.
- Patnaik, P. The Political Economy of Underdevelopment, Bulletin of the Conference of Socialist Economists, Londres, Inglaterra, Primavera, 1972.
- Rosenzweig, Fernando. Fundamentos y Requisitos de una Política de Creación de Empleo en los Países en Vías de Desarrollo, Comercio Exterior, Vol. 25, No. 12, México, 1975.
- Rostow, Walt W. Las Etapas del Crecimiento Económico: Un Manifiesto no Comunista. Fondo de Cultura Económica. México, 1964.
- Schumacher, E.F. Small is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered, Blond and Briggs Ltd., Londres, Gran Bretaña, 1973.
- Sepúlveda, B. y Chumacero, A. La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Shanin, Teodor. Peasants and Peasants Societies, Penguin Modern Sociology Readings, Inglaterra, 1973.
- Streeten, Paul. The Frontiers of Development Studies, Macmillan Press Ltd., Gran Bretaña, 1972.
- Sutcliffe, R. B. Industry and Underdevelopment, Addison-Wesley Publishing Company, España, 1971.

Trejo Reyes, Saúl. El Desempleo en México: Características Generales, Comercio Exterior, julio de 1974. México.

UNIDO Recent Overall Progress in Industrialization Archived by Developing Countries, United Nations Bulletin of Industrialization and Productivity, No. 13.

**OTROS MATERIALES BIBLIOGRAFICOS PUBLICADOS POR:**

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A. C., La Industria Automotriz de México en Cifras.

Asociación Nacional de la Industria Química, A. C., Anuarios de la Industria Química Mexicana.

Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.

Banco de México, S. A. Informes Anuales.

Nacional Financiera, S. A. La Economía Mexicana en Cifras y Statistics on the Mexican Economy.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. Agendas Estadísticas.