

29.91

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA



SIGNIFICACION E IMPORTANCIA DE LA GRAN
INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO.

Investigación por Muestreo

TESIS PROFESIONAL

Sergio F. Jiménez Vázquez
L. Eugenio Guerrero Martínez

México, D. F.

1984



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

I N D I C E

pág.

INTRODUCCION

CAPITULO 1

SURGIMIENTO DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO.

- | | |
|---|----|
| 1.1. Rasgos Generales del Proceso de <u>Industria</u>
<u>lización.</u> | 1 |
| 1.2. Los Agentes de la Industrialización. | 16 |
| 1.3. El Nacimiento de la Gran Empresa Manufac-
turera. | 22 |

CAPITULO 2

IMPORTANCIA DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA

- | | |
|--|----|
| 2.1. Importancia del Sector Industrial Manufac-
turero. | 30 |
| 2.2. Importancia de la Gran Industria dentro -
del Sector Industrial Manufacturero. | 35 |

CAPITULO 3

CONTEXTO SOCIOECONOMICO DE LA INDUSTRIA EN LA
DECADA DE LOS 80'S.

3.1. El Marco Internacional	41
3.2. El Marco Nacional.	46

CAPITULO 4

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA GRAN EMPRESA
MANUFACTURERA.

4.1. Características Económicas.	57
4.2. Características Financieras	76
4.3. Características Tecnológicas.	98

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	106
ANEXO METODOLOGICO.	114
ANEXO ESTADISTICO.	133
BIBLIOGRAFIA.	181

I N T R O D U C C I O N

I N T R O D U C C I O N

A diferencia de lo sucedido en los países altamente industrializados, donde la gran industria ha sido generalmente el resultado del desarrollo de la pequeña y mediana empresa, en nuestro país la gran industria ha sido implantada atendiendo, principalmente, a intereses externos. Es por ello que este segmento del sector industrial en México, aparece como superpuesto a los estratos industriales pequeño y mediano.

Por lo anterior, nuestra estructura industrial presenta una deformación de raíz que se traduce y manifiesta en todos los niveles de la economía y la sociedad. En su articulación, la pequeña, la mediana y la gran industria colaboran para sostener y alimentar esta deformación.

En este sentido, dicha articulación pone en evidencia el problema de saber cuál de estos estratos impone sus finalidades a la estructura industrial en su conjunto. Y esto adquiere mayor importancia en virtud de que la finalidad dominante determina el tipo de producción y de consumo que realizarán no solamente las empresas, sino toda la sociedad.

Es cierto que la gran industria no podría existir sin la pequeña y la mediana; esta es determinante para la existencia de aquella. Sin embargo, es la gran empresa la que generalmente impone sus finalidades a la pequeña y la mediana; lo que produzca y consuma

la gran industria, determina lo que producirá y lo que consumirán tanto la pequeña y mediana empresa, como la sociedad en su conjunto.

En efecto, a pesar de que en nuestro país, las pequeñas y medianas empresas constituyen, en número, la mayoría de los establecimientos del sector industrial, durante las últimas décadas su desarrollo se ha visto determinado por las tendencias impuestas por las empresas grandes, siguiendo esquemas consumistas, adoptados del extranjero y difundidos entre las diferentes capas de la sociedad, lo que ha impedido su orientación a la producción de satisfactores básicos.

En consecuencia, en la actualidad se critica al sector industrial por que no está produciendo los satisfactores mínimos de bienestar para la mayoría de la población, por que no está produciendo el elemento vital que es el empleo, ni los ingresos suficientes para mantener dinámica a la economía.

Consumismo, ineficiencia, altos costos (por encima del nivel internacional), vida artificial alimentada por los subsidios y la sobreprotección, mala calidad, etc., son sólo algunos de los tantos adjetivos que se han utilizado para definir a la estructura industrial nacional.

Sin embargo, este hecho es explicable en una economía, como la nuestra, enferma de centralización, en la que las necesidades de la industria tienden cada vez más a divorciarse de las necesidades so

ciales en la medida en que se concentran o se centralizan el ingreso y la actividad económica. Y con esta dinámica, el propio desarrollo industrial, acorde con las tendencias de la centralización, contribuye a acelerar dichas tendencias, por lo que la actividad industrial se vuelve efecto y causa a la vez de la misma centralización.

Ocurre entonces, en este alejamiento de las necesidades de la sociedad, que la producción y el consumo industriales tienden a basarse cada vez más en las necesidades de la propia industria, y puesto que dentro de ésta la gran empresa es quien impone las finalidades, es posible deducir en consecuencia lógica que las necesidades mencionadas obedecen en gran medida a impulsos externos del país.

En este orden de ideas, resulta prudente hacer una reflexión con el propósito de visualizar algunas alternativas que nos permitieran atacar, y de alguna manera corregir, la deformación de nuestra estructura industrial a que se ha hecho referencia.

De esta manera, una estrategia encaminada a la corrección de la estructura industrial debe incluir acciones tanto sobre la pequeña y mediana industria, como sobre la gran empresa, sea ésta privada, estatal, transnacional o mixta. Y para plantear adecuadamente esta corrección, es necesario tener presente que detrás de las contradicciones entre los distintos estratos de empresas que conforman la estructura del sector industrial, se encuentra la contradicción entre la industria de bienes de capital (o bienes

de producción) y la industria de bienes de consumo.

Por otra parte, es obvio que no podemos plantear si es que se debe apoyar a las empresas grandes, o a las pequeñas y medianas, - puesto que una economía como la nuestra, en sus condiciones, no plantea ni acepta este dilema, dado que si aspira a seguir desarrollándose requerirá en consecuencia de grandes industrias, y requerirá también de empresas medianas y pequeñas.

Así, retomando las reflexiones expuestas en la reunión nacional sobre pequeña y mediana industria, organizada por el IEPES del PRI, mismas que destacan que la cuestión fundamental para dar apoyo e impulso a la industria nacional, está constituida por: la jerarquía y las prioridades; podemos señalar que si el Estado sigue fomentando a la industria dentro de los marcos actuales de jerarquía y prioridades, la economía en su conjunto crecerá lentamente; será un fomento al subdesarrollo, a la ineficacia e ineficiencia, - al divorcio de la industria respecto a las necesidades sociales. Será en resumen un fomento a la centralización.

Al respecto, tal parece que la actual Administración ha tomado en cuenta esta situación, pues, aunque todavía es de manera teórica, las prioridades y jerarquías requeridas para el cambio estructural del sector industrial están contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, dentro de una estrategia de desarrollo general denominada Descentralización de la Vida Nacional.

En este sentido, conviene tener claro que en la actualidad se

cuenta ya con toda clase de estímulos: asesoría técnica, investigación tecnológica, crédito preferencial, estímulos fiscales, apoyos de capital, capacitación, adiestramiento, programas de productividad, programas de extensionismo industrial, etc.

Por lo que ante esta perspectiva sólo resta afinar la coordinación y eficacia de esta serie de instrumentos conforme a un esquema de prioridades que resulte de diagnósticos más detallados o precisos por ramas y productos, así como por regiones.

C A P I T U L O
=====

I

SURGIMIENTO DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO.

1.1. Rasgos Generales del Proceso de Industrialización.

Las características actuales de la industrialización mexicana han sido determinadas en buena medida por las circunstancias en que se fue gestando ese proceso; a saber, los acontecimientos políticos y económicos de principios de siglo, el surgimiento y permanencia de un estado promotor y su extensa frontera con el país más poderoso e industrializado del mundo, son entre otras, circunstancias a las que debe atribuirse la adopción de políticas que han influido sobre las modalidades de nuestro proceso de industrialización.

Por sus características específicas, dentro del proceso de industrialización, se pueden distinguir las siguientes etapas:

1.1.1. Etapa Preindustrial o del Porfiriato 1876-1910.

Durante esta etapa México presentaba las características de una economía orientada "hacia afuera", pues dependía casi exclusivamente de su sector externo. Estas exportaciones consistían sobre todo en productos de la minería, actividad como algunas otras, en la que predominaba el capital extranjero ^{1/}.

^{1/} Mientras en la minería y en el sector de servicios públicos, comunicaciones y transportes, la inversión extranjera directa (IED) representaba el 75% de la inversión total, en la industria manufacturera era apenas del 4.5%.

En esta etapa se alcanzó una industrialización muy incipiente, que limitaba una real competencia externa, y durante la que sólo pudo prosperar la producción de bienes de consumo corriente para el mercado interno y de algunos vinculados con la exportación de minerales.

En resumen, esta etapa se caracterizó por la formación de sectores modernos basados en el capital extranjero, esto es, se originó la dualización de la economía.

1.1.2. Revolución Mexicana y Período de Reforma Económica Posrevolucionaria 1911 - 1940.

Durante el decenio de la revolución disminuyeron en gran medida las inversiones en el sector industrial. Se estima que el producto bruto manufacturero era en 1921 alrededor de un 10% menor que el de 1910.

El movimiento revolucionario favoreció en cierto aspecto el desarrollo posterior del país puesto que inhibió hasta cierto punto la participación extranjera y posibles influencias del exterior en la vida económica y política de nuestro país, al mismo tiempo que impulsó la formación de capital nacional.

A partir de 1921 y hasta 1929, recuperada la paz interior, se inició una recuperación del sector manufacturero que creció a una tasa promedio anual cercana al 5%, muy por arriba de la economía en su conjunto. En ese último año (1929), el mayor volumen de la producción manufacturera (79% del total) correspondía

a las industrias productoras de bienes de consumo, los bienes intermedios y de capital sólo constituían el 18 y el 3% respectivamente 2/.

En cuanto a los bienes de capital, México llegaba a los años de la gran depresión con un notable atraso: apenas iniciaba la producción de maquinaria.

En esta etapa del proceso de industrialización, el único instrumento de política industrial con que se disponía eran las tarifas aduaneras. Estas tarifas tendían a proteger al sector industrial de la competencia externa y eran más elevadas para las ramas en las que se había alcanzado cierto desarrollo como en las textiles y alimenticias 3/.

Por otra parte, un hecho significativo para el desarrollo del país fue la institucionalización del sistema de gobierno a partir de 1929, fecha en que se fundó el Partido Nacional Revolucionario (PNR) y que más tarde se convirtió en el Partido Revolucionario Institucional (PRI).

Pasada la etapa de la gran depresión, el sector manufacturero cobró impulso al crecer a una tasa del 17% hasta 1936. En los años siguientes, particularmente entre 1936 y 1940, se inició una nueva etapa caracterizada por un notorio cambio en las orientaciones de la administración pública, que habría de repercutir

2/ Villareal René.- El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975).- F.C.E., 1976, pág. 29.

3/ Ibid.

en el desarrollo del sector manufacturero y de toda la economía.

En efecto, el gobierno iniciaba una política de nacionalización y de estricto control de los recursos minerales, y de regulación de las principales actividades económicas.

La expropiación petrolera de 1938, además de su profunda significación política en el ámbito mundial, unida a la producción de derivados del petróleo y al surgimiento de la producción petroquímica básica -que el Estado mexicano se ha reservado como actividad exclusiva- marcó el inicio del apoyo estatal a la producción industrial básica a través de la producción de insumos de uso difundido que habrían de contribuir al futuro crecimiento de la industria nacional.

Cabe señalar que a raíz de la expropiación se constituyó la empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) misma que se ha convertido en la más importante del país y es conocida en todo el mundo.

Como se puede apreciar, la política del gobierno durante estos años tendió esencialmente a consolidar un desarrollo nacionalista capaz de romper con el esquema tradicional de funcionamiento de la economía que se había prolongado a pesar de las reformas estructurales de la revolución de 1910.

A pesar de esas medidas, el sector industrial sólo creció a una tasa media anual del 5% entre 1936 y 1939, lo cual se atribuye principalmente a diversas restricciones de orden externo, tales

como las limitaciones en la compra de bienes de capital debidas a dificultades de balanza de pagos y al bloqueo comercial que aplicaron los Estados Unidos a raíz de la expropiación petrolera.

Las medidas apuntadas, aún cuando no formaban parte de una política industrial integral, fueron complementadas por otras de tipo más directo. Así se abrieron las primeras fuentes de crédito de fomento y se señaló la importancia destacada al crédito para el sector industrial.

Hacia fines de la década de los treinta, el sector público había fundado ya la Nacional Financiera, (NAFINSA), el Banco de Comercio Exterior y algunos de crédito agrícola, que junto con el Banco de México constituían un importante sistema financiero. La influencia del Estado como promotor de la economía se aprecia claramente cuando se considera que mientras en 1929 dedicaba un 23% de su presupuesto al fomento económico, el porcentaje se había elevado al 42% en 1937.

Con todo, al finalizar la década de los treinta el sector industrial todavía presentaba la estructura de una economía con un nivel de industrialización muy bajo, pues el 75% de la producción estaba constituido por bienes de consumo no duraderos y las importaciones de dichos artículos representaban el 23% del total de compras de manufacturas al exterior.

1.1.3. Etapa de Industrialización Acelerada: Expansión Económica dependiente y crecimiento acelerado con estabilidad de precios. 1940 - 1970.

En las tres décadas que comprende este período, se distinguen etapas con características peculiares en el desarrollo industrial mexicano.

El crecimiento de la producción industrial acusó durante la segunda guerra mundial un incremento notable (8% anual promedio entre 1939 y 1945), principalmente entre 1941 y 1942, pues la disminución de la oferta exterior de productos manufacturados durante el conflicto permitió impulsar la industria naciente y atender alguna demanda de manufacturas de terceros países. En efecto, el cierre de mercados de los países industrializados hizo posible que nuestro país exportara manufacturas a países latinoamericanos, además de que se iniciaron nuevas actividades industriales diferentes a las que habían prevalecido hasta entonces.

Se empezó a modificar así la estructura industrial que se sustentaba en las ramas textiles y en las confecciones, alimentos, bebidas y tabaco y comenzaron a adquirir importancia otras ramas, como la de productos químicos.

Este tipo de industrialización tardía, que favorecieron y dinamizaron las condiciones mencionadas, marcó la pauta de comportamiento del sector hoy todavía vigente; una protección aduanera

cada vez mayor fue aislando al mercado interno de la competencia internacional, especialmente de la norteamericana; el Estado adoptó durante varios decenios una política fiscal que favorecía la producción interna de bienes de consumo en desmedro de la de bienes de capital, entorpecida ésta última por las medidas que otorgaban una liberalidad casi inrestringida para la importación de maquinaria y equipo.

Simultáneamente a la adopción de los niveles elevados de protección, se inició durante este período una penetración decidida de la inversión extranjera que fue orientándose paulatinamente hacia el sector manufacturero y el de servicios.

Por esta causa no pudo prosperar el proyecto cardenista tendiente a apartar las pautas del proceso de industrialización de nuestro país de las de los países desarrollados mediante la distribución de las actividades manufactureras como una extensión del desarrollo agrícola, y se dio lugar en cambio a un proceso que consistió, fundamentalmente, en la "Sustitución de Importaciones" de bienes que abastecían en mayor medida a los estratos de ingresos más elevados de la población ubicados, en su mayoría, en los grandes centros urbanos. De esta forma se fue reforzando cada vez más la tendencia a la concentración de la industria alrededor de los grandes centros de consumo.

La saturación del mercado con productos importados, unida al decaimiento de la demanda interna y externa, dio por resultado que en 1947 la producción manufacturera se estancara.

Ante esta situación y con el propósito de reactivar la actividad manufacturera, se pusieron en práctica medidas protectoras más - enérgicas que en el pasado; entre las que resaltan las devaluaciones de 1948 y 1949. "La tasa de cambio volvió a convertirse así en uno de los instrumentos proteccionistas más importantes al iniciarse de lleno el proceso de sustitución de importaciones"^{4/}

Además de que en 1947 se había recurrido a otros dos instrumentos importantes para proteger a la industria, éstos fueron la fijación de Precios Oficiales y las Tarifas Ad-valorem.

Como resultado, en parte, de las medidas anteriores, el producto manufacturero se recuperó rápidamente entre 1948 y 1949, iniciándose una transformación en el aparato industrial sustentada en una cuantiosa inversión en las actividades que al final de la guerra parecían más promisorias -como algunos bienes intermedios-.

Además de las medidas antes señaladas, durante la década de los cuarenta se expidieron dos leyes que constituyen el origen del decreto de descentralización en vigor en la actualidad: la de Industrias de Transformación de 1941 y la de Industrias Nuevas y Necesarias de 1945, que concedían amplias exenciones fiscales a las empresas de acuerdo con criterios que se mantienen en esencia todavía.

En 1954 se devaluó la moneda un 45%, hecho que además de favore-

^{4/} CEPAL: Principales Rasgos del Proceso de Industrialización y de la Política Industrial de México en la Década de los Setenta. México 1979, Pág. 21

cer la adquisición externa de nuestras exportaciones supuso perspectivas favorables para proseguir con la sustitución de importaciones.

En ese año se introdujeron también restricciones cuantitativas mayores a la importación y se intensificó el uso de los permisos de importación. Al mismo tiempo se adoptaron nuevas medidas de fomento industrial entre las que destacan la reorientación del crédito bancario y la nueva Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias (1955) que derogó a las similares promulgadas con anterioridad.

A este período siguió otro, que se habría de conocer con el nombre de "Etapa de Desarrollo Estabilizador", dentro del cual el índice de precios mostraría aumentos más moderados. Mientras en la primera etapa se recurrió en dos ocasiones a la devaluación de la moneda, en el nuevo período se mantuvo la estabilidad del tipo de cambio por más de 20 años.

En esta etapa de desarrollo con estabilidad de precios, el sector industrial volvió a constituir el motor del crecimiento, mostrando tasas de expansión promedio aún más altas que en los años precedentes. Asimismo, se dió lugar a una profundización del proceso de sustitución de importaciones entrándose de lleno a la producción de bienes intermedios, bienes de consumo no duraderos y de bienes de capital, circunstancias que obviamente introdujeron cambios importantes en la estructura industrial de nuestro país.

En la década de los 60's aparecieron en el panorama industrial las "industrias de ensamble", mejor conocidas como maquiladoras. "Para hacer frente a los problemas de desocupación en el área fronteriza debido a la expulsión de trabajadores migratorios desde los Estados Unidos, y tratar de frenar esas corrientes provenientes del centro del país, el gobierno mexicano creó el Programa de Industrialización de la Frontera Norte del que se derivan las maquiladoras, industrias que participan en el proceso productivo de la industria extranjera, particularmente norteamericana, en las operaciones más intensivas de mano de obra. Reciben un trato fiscal favorable al permitirseles internar en territorio mexicano maquinaria, materias primas o productos semielaborados sin el pago de derechos de importación, bajo la condición de no enajenar en el país los bienes obtenidos y de exportar toda su producción" ^{5/}

En conclusión, "... el desarrollo industrial de México dió lugar a tasas de crecimiento elevadas durante las tres décadas pasadas (1940-1970) y convirtió al sector industrial en el motor principal de la economía. Al finalizar los años sesenta acusó un claro agotamiento que se tradujo en altas tasas de desempleo, en una concentración del ingreso -como parte de la misma mecánica del modelo-, y en una alta dependencia tecnológica y financiera del capital extranjero (inversión extranjera directa) (IED) y endeudamiento externo. Incluso durante la etapa de crecimiento con estabilidad de precios y de acelerado crecimiento industrial, el

5/ Ibid. Pág. 27

desequilibrio externo se agudizó de tal manera que se hizo indispensable recurrir en forma creciente al endeudamiento externo..." 6/.

1.1.4. Período de Crisis, Ajuste y Transición. 1970 - 1982 .

La década de los setenta marcó una nueva etapa en el desarrollo general de la economía mexicana, y en particular en el sector manufacturero. Se puede caracterizar por un crecimiento relativamente lento de la economía respecto al período anterior (el aumento del PIB apenas pasó del 4% anual promedio entre 1970 y 1977), por una acusada situación inflacionaria y por un agravamiento notable del desequilibrio externo.

Especialmente a partir de 1973, el sector manufacturero atravesó por claras dificultades. Su producto presentó durante 1976 y - 1977 -al igual que en 1971- las tasas más bajas de que se tenga memoria.

En cualquier caso debe distinguirse la recesión de 1971 con la que se produjo en 1973. La primera respondió fundamentalmente a causas internas como el proceso de reajustarse que significaba el inicio de una nueva administración pública; la segunda está más directamente relacionada con la crisis por la que atravesaban las economías industrializadas de mercado.

6/ Ibid. Pág. 38 - 39 .

Período 1970 - 1976

La administración que ocupó el poder durante el período 1970-1976 se propuso impulsar una nueva estrategia de política económica - (de "Desarrollo Compartido") dentro de la cual se asignaron responsabilidades específicas al sector manufacturero para tratar de satisfacer objetivos más generales de desarrollo. "... se trató entonces de impulsar un crecimiento sostenido persiguiendo una mejor distribución de los beneficios del progreso económico que - hiciera posible una disminución del desempleo..., se intentó aumentar la autonomía frente al exterior para mejorar el aprovechamiento propio de los recursos nacionales..., se apoyó más decididamente la investigación científica y tecnológica propia, con objeto de atenuar los problemas de balanza de pagos..." ^{7/}.

Para el logro de esos objetivos se fijaron metas relacionadas con la absorción de mano de obra, la disminución de los desequilibrios de la balanza de pagos y la descentralización de las actividades industriales. Se trataba de esta manera de dar forma a un nuevo enfoque del proceso de industrialización que no consistiera simplemente en una sustitución de importaciones indiscriminada, sino que habría de basarse en una ampliación del mercado interno, en la exportación de manufacturas y en una política selectiva de importaciones.

Así, para atender el desarrollo regional dos decretos sustituye-

7/ Ibid. Pág. 43.

ron a la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1955; para apoyar el desarrollo de las exportaciones se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y por medio de una serie de leyes y decretos se concedieron incentivos a los exportadores - de manufacturas nacionales y se autorizó la extensión de la actividad maquiladora a todo el territorio nacional.

Además, se continuó usando el permiso de importación como el instrumento más importante de la política industrial, con la agravante de que, debido a los problemas de balanza de pagos, el uso del permiso previo se hizo extensivo a casi el 100% de las fracciones arancelarias de la tarifa del Impuesto General de Importación.

Los esfuerzos de descentralización no ofrecieron, por otra parte, resultados a corto plazo, y se "heredó" por lo tanto, el propósito a la Administración que se inició a fines de 1976, lo mismo que el proyecto de aumentar la autonomía por la vía del control de la inversión extranjera y de la transferencia de tecnología.

Periodo 1976 - 1982

Para hacer frente a los problemas que presentaba la economía, - la nueva administración puso en marcha una política encaminada a comprometer a todos los sectores que intervienen en el área productiva. "...Para instrumentar la colaboración entre el estado, los empresarios, y los trabajadores, y con el objeto de

afianzar la armonía dentro de una economía mixta, con una definición más clara del rol del sector privado, se adoptó la fórmula conocida como la "Alianza para la Producción", en la que se le seguía asignando al Estado el papel de coordinador de las acciones del resto de los sectores" ^{8/}.

Dentro de la política de desarrollo de esta administración, se volvió a hacer hincapié en la necesidad de orientar el crecimiento económico hacia la satisfacción de las necesidades básicas de la población y el logro de niveles mínimos de alimentación, salud y bienestar para la misma y también se volvió a insistir en el papel que debía desempeñar el desarrollo industrial para alcanzar el objetivo de abatir tanto los desequilibrios geográficos como los sectoriales existentes en el país. Eran objetivos del desarrollo industrial, pues, la atención a la producción de alimentos y energéticos, el desenvolvimiento de la petroquímica, la minería, la siderurgia y los bienes de capital, así como el transporte y los bienes de consumo popular.

Para hacer frente a los nuevos compromisos, la política económica contempló por otra parte, la necesidad de reajustar los instrumentos financieros, de tal modo que hiciera posible una movilización más eficiente de los recursos; la adecuación de la política fiscal, monetaria y crediticia; la de las políticas cambiarias y de comercio exterior, la de endeudamiento interno y externo y las de inversión y gasto público; todo ello permitiría al Estado des-

^{8/} Ibid. Pág. 46 .

empeñar el papel que se había propuesto representar dentro de la concepción de la Alianza para la Producción.

Para encauzar por esta vía al desarrollo económico se hicieron grandes y nuevos esfuerzos de planeación económica. Así, se realizaron ejercicios de programación para los periodos 1979-1982 y 1980-1982 (Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Plan Global de Desarrollo respectivamente), a los que se incorporaron metas específicas para el sector manufacturero.

Dentro de este marco general (Plan Global de Desarrollo) se estimó que el sector industrial al reorientar su crecimiento hacia la producción de bienes básicos de consumo, y contribuir, al mismo tiempo, al desarrollo regional y a la utilización de las materias primas originarias del lugar en que se establezcan, habría de favorecer la absorción de mano de obra puesto que, en general, la producción de esos bienes es susceptible de generar numerosos empleos con una inversión relativamente baja por hombre ocupado.

En esta nueva estrategia, el sector energético condicionaría y orientaría el desarrollo del sector industrial; se destaca el interés del Estado por las ramas petroquímica, fertilizantes y siderurgia, en los que se pretendía ampliar el número de productos recurriendo a procesos más intensos de industrialización y al uso más amplio de los recursos nacionales.

Asimismo, se vió la posibilidad de alentar la producción de bienes de capital, aplicando una política destinada a coordinar me-

por el aparato industrial nacional, modificar la estructura y la evolución de las relaciones con el exterior y a contar con un patrón de desarrollo tecnológico más apropiado para las necesidades del país.

Para ello se llevó a cabo un reordenamiento institucional expresado en tres grandes fases: Reforma Administrativa, Reforma Fiscal y Reforma Política.

1.2. Los Agentes de la Industrialización

"Nuevos personajes mueven la economía del siglo XX. La pequeña empresa de comienzos del capitalismo cedió lugar a la mediana, ésta a la gran Sociedad Anónima y, finalmente, surgieron las distintas formas de agrupación y combinación interempresarial, conocidas como empresas transnacionales. El Estado también se ha convertido en un agente esencial para el funcionamiento de la economía moderna y su presencia en la orientación del desarrollo se manifiesta de muy diferentes modos" ^{9/}.

La economía mexicana, se afirma, es mixta y abierta; sus agentes, esto es, las empresas paraestatales, las mexicanas privadas y las transnacionales, se distinguen particularmente por el tamaño de sus plantas industriales y por el control que ejercen sobre cada una de las ramas. En efecto, dentro del sector paraes

^{9/} Camacho Umiste Edgar - "Tipos de Empresas en la Integración Económica Regional", en Comercio Exterior, Vol. 32, No. 6, México, Junio de 1982, p.p. 591-598.

tatal predominan las empresas grandes y en menor proporción las medianas; dentro del privado existen empresas de todas dimensiones; y las empresas transnacionales son en su mayoría de grandes dimensiones. Estas últimas han mostrado un gran dinamismo en los últimos años.

La participación del Estado en la actividad económica está claramente establecida y las áreas que se reserva exclusivamente, bien estipuladas. Los particulares mexicanos pueden operar en todas las actividades menos en las que el Estado se reserva; los inversionistas extranjeros tienen algunas limitaciones entre las que figura su participación en el capital de las sociedades, que de acuerdo con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera no debe ser mayoritaria, salvo en casos excepcionales, como cuando se demuestre que contribuyen específicamente a la creación de empleos y a la exportación de su producción.

1.2.1. Las Empresas Paraestatales

El Estado ha sido el rector del proceso de industrialización de México, ha sido además un impulsor decisivo de la industria privada.

El Gobierno Mexicano participa decisivamente en el quehacer económico pues por mandato constitucional tiene a su cargo la producción de hidrocarburos y la generación de energía, y puede intervenir en todos los campos, tanto en la producción de bienes

como de servicios. En el caso específico de la industria manufacturera, la petroquímica básica es de su exclusiva competencia; no así la secundaria.

En realidad, lo que caracteriza al sector público de nuestro país es su naturaleza subsidiaria de la actividad privada. Aquí reside su principal debilidad; y es que el aparato estatal ha sido usado por los sectores monopólicos para desahogar sus angustias financieras, obtener apoyo económico y consolidar el sistema.

En este sentido, debe tenerse presente que es a "las empresas estatales a las que se les asigna el papel de cubrir los huecos en aquellas ramas en que la iniciativa privada muestra poca inclinación a invertir, o bien en aquellas que eran básicas para la economía del país..." ^{10/}.

No obstante lo anterior, durante la década de los setenta y en particular desde la Administración 1976-1982, se ha producido un cambio de actitud en lo que respecta al funcionamiento de las empresas públicas. El aumento de la productividad es la meta a la que se le concede la más alta prioridad en la política del Estado en cuanto a sus empresas y organismos.

1.2.2. Las Empresas Privadas

A pesar de la diversidad de su composición, el sector privado ha

10/ Fajnzylber, Fernando y Martínez T. Trinidad, "Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", F.C.E., México 1976, p.p. 144-145.

sido el actor principal de la industrialización de México. La so ci ed a d a n ó n i m a es la forma legal más común de estas empresas. L l a m a a a t e n c i ó n, sin embargo, el hecho de que la propiedad, el co n t r o l y la administración de algunas empresas grandes e incluso de grupos industriales importantes correspondan a una familia. Tal es el caso, por ejemplo, de los grupos ALFA y VISA, dos de los más prominentes del país.

La estructura, la estratificación y la eficiencia de las empresas p r i v a d a s depende mucho de la rama industrial en la que operan. Los grandes industriales financieros se han ido fortaleciendo desde la década de los sesenta, y compiten entre ellos por el control de las distintas ramas. La concentración de capital es cada vez mayor y su fuerza ha crecido a tal grado que su poder de ne g o c i a c i ó n con el gobierno es considerable.

Con respecto al papel desempeñado por el empresario nacional en el proceso de industrialización, su preocupación exclusiva por el mercado interno ha conducido al surgimiento de tendencias o l i g o p ó l i c a s y se ha acelerado la consolidación de elevadas tasas de ganancia a base de sistemas de producción donde la capacidad excedente se neutraliza por los precios.

No obstante, para subsistir, la empresa privada requiere de un gran margen de protección estatal. Muy contadas empresas de e s t e t i p o tienen la productividad y administración que ha d e m o s t r a d o poseer la empresa extranjera.

Por otra parte, como la industrialización se ha derivado más de las necesidades del consumo que del abastecimiento de insumos, se ha concentrado en las ciudades más importantes del país (D.F. Estado de México, Jalisco y Nuevo León); de ello se ha derivado una localización industrial que monopoliza la infraestructura existente en beneficio de los centros de consumo y, en consecuencia una proporción muy elevada de los recursos de que dispone el país para el desarrollo de su infraestructura se encuentra en esas zonas reducidas donde se concentra el empleo y el ingreso.

1.2.3. Las Empresas Transnacionales

La presencia de este tipo de empresas en nuestro país, no sólo ha marcado una etapa en la vida del mismo, sino que ha determinado muchas de las características de su desarrollo y de los problemas que hoy afronta.

Estas empresas han ido ganando terreno en la producción manufacturera y controlan en la actualidad varias ramas industriales. A pesar de que, como se señaló anteriormente, la inversión extranjera en México está regulada, estas industrias se han asociado con capitales mexicanos o han procurado penetrar en el mercado de diversas maneras, manteniendo preferentemente el control absoluto de las firmas e influyendo decisivamente, a veces, en la rama en la que operan.

"... su superioridad es notable en cuanto a avance técnico, re-

cursos financieros, sistemas de gestión, etc.; así como en cuanto a la forma de operar que las caracteriza, buscando altos rendimientos, independientemente del posible mejoramiento de las condiciones económicas de los países en los que se establecen ni las consecuencias ecológicas de su funcionamiento..." ^{11/}.

En este mismo orden de ideas y por los resultados obtenidos en estudios realizados sobre las empresas transnacionales, puede decirse que:

- a) "Las empresas transnacionales han logrado una participación importante y difundida en el conjunto de la actividad industrial de México;
- b) Se ubican preferentemente en los sectores donde un número de empresas reducidísimo genera una proporción mayoritaria de esa producción;
- c) Se expanden más rápidamente que las nacionales, recurren cada vez más al recurso de adquirir empresas locales, y financian su expansión en proporción creciente con recursos financieros captados en el país;
- d) La relación capital-trabajo, la productividad, las remuneraciones y la rentabilidad son más elevadas en estas empresas que en las nacionales; la participación de las remuneraciones en

^{11/} CEPAL, ob. cit. p. 89

el valor agregado es inferior en las empresas transnacionales,
y

- e) Las empresas transnacionales y los sectores en los que predominan, aunque generan menos empleo por unidad de producción (y de inversión) contribuyen en mayor medida que las nacionales al crecimiento del empleo; esto se debe a su mayor ritmo de expansión y modernización" ^{12/}.

1.3. El Nacimiento de la Gran Empresa Manufacturera.

La transición y consolidación del sistema capitalista de su fase competitiva hacia la monopolista, como forma dominante en el ámbito internacional, generó varios procesos, transformaciones y diversas repercusiones en ese contexto.

De acuerdo con Lenin, es posible advertir "1) La concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tan elevado de desarrollo, que ha creado los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) La fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este Capital Financiero, de la Oligarquía Financiera; 3) La exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande; 4) La formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo y 5) La terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas -

^{12/} Fajnzylber, Fernando, y Martínez T., Trinidad, ob.cit.p. 353 - 371.

más importantes"^{13/}.

La intervención de varias potencias como los E.U.A., Inglaterra, Alemania y Francia, que aún se disputan la hegemonía universal, se advierte en dichos procesos.

En este sentido, el tipo de industria que se desarrolló en nuestro país, en el siglo XIX, tuvo un papel marcadamente complementario del grueso del consumo del mercado interno basado en importaciones de manufacturas. De ninguna manera las potencias imperialistas, en las que se dieron los procesos antes mencionados, tuvieron interés alguno para fomentar la producción interna de manufacturas siquiera livianas, por el contrario procedieron a especializar nuestra economía en la producción primaria dejando para ellos la producción de bienes industriales.

Tal fue la política económica dominante impuesta desde esos países, aunque ello no se constituyó en un impedimento lo suficientemente poderoso como para evitar la aparición de los primeros gérmenes de la burguesía industrial nacional.

"Los impulsos provocados por las crisis cíclicas del mercado mundial, el crecimiento de la población urbana, la fuerte concentración de la mano de obra en las plantaciones de tipo capitalista, en los enclaves mineros, petroleros, en la electricidad, en los ferrocarriles, etc., donde se generan masas asalariadas con bajo poder adquisitivo, facilitan el surgimiento de grupos industriales

13/ Ramírez Racaño Mario, - "Burguesía Industrial", Edit. Nuestro Tiempo, México 1974, pág. 14.

locales productores de bienes de consumo de cierta importancia"^{14/}.

La existencia de esos grupos nacionales que aprovecharon la coyuntura del mercado interno, fue la base objetiva sobre la que se cimentó el cambio de actividad económica en el conjunto de la sociedad, en el momento de la crisis del mercado mundial de 1929.

Pues al presentarse restricciones a las importaciones de manufacturas, estos grupos tuvieron la oportunidad de cubrir la demanda insatisfecha. Este cambio se vió apoyado, además, por la orientación nacionalista y desarrollista que asumió el Estado en ese momento.

En términos muy generales, es así como ocurre el proceso de surgimiento y constitución de la burguesía industrial nacional y el tránsito de una economía agraria a una economía urbana industrial.

Con el avance del proceso de concentración del capital en escala mundial, se advirtió en las manos de las grandes compañías estadounidenses una superabundancia de recursos invertibles, que necesitaban encontrar nuevos campos de acción y aplicación en el exterior. En estas condiciones siguiendo fielmente su política expansionista, esas empresas aprovecharon las bases sentadas por la burguesía de nuestro país, para tomar impulso en las actividades industriales vinculadas al mercado interno, y se orientaron hacia la obtención de altas tasas de ganancia aprovechando los

^{14/} Ramírez Rocaño, M. - Ob. Cit. pág. 18.

bajos precios de las materias primas, la mano de obra abundante y dispuesta a ser explotada, los aranceles proteccionistas, las excenciones de impuestos, las obras de infraestructura ya instaladas, etc.

Paulatinamente se llegó al término de la etapa de industrialización basada en la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero, y se presentó la urgencia de implantar la industria pesada. El establecimiento de este tipo de industria era necesario, pues en el momento en el que se pasa a la producción de bienes de capital, se generan efectos multiplicadores sobre la economía.

Pero ya en este momento, la burguesía industrial nacional y el estado, muestran su debilidad e incapacidad en principio por la falta de capitales, tecnología y, lo que es más importante, porque chocan con la presencia cada vez más fuerte de los grupos imperialistas en las ramas precisamente industriales.

"La burguesía industrial nacional en su euforia desarrollista y el énfasis por formar una estructura industrial, había pasado por alto un hecho sumamente determinante y peligroso que va a impedir que se alcance el desarrollo capitalista autónomo: la tarea industrializadora la emprendieron sin excluir en ningún momento a los grupos imperialistas..." ^{15/}

^{15/} Ramírez Racaño, M., Ob. Cit. pág. 23.

En efecto, la ingerencia de los capitales extranjeros es juzgado por la burguesía mexicana como una necesidad tanto en forma de préstamos, como de inversión directa, para dar paso a la formación de la industria de bienes de capital, procesos que se intensifican después de la segunda guerra mundial. A partir de entonces, se manifiesta una tendencia a emplear internamente una tecnología en proporciones elevadas de origen extranjero, oscilando entre un 90% y a veces más.

La entrada de capitales extranjeros en forma directa sufre un cambio sustancial debido a que la misma burguesía industrial nacional y el estado, proceden a patrocinar la política de empresas mixtas, o sea, la asociación de capitalistas nacionales y extranjeros.

"La Ley General de Acumulación de Capital conlleva a la concentración de riqueza entre un reducido grupo de capitalistas predominantemente extranjeros y en forma marginal nacional, que forman el eje hegemónico en la sociedad. Su poderío es tal que dominan gradualmente a la gran mayoría de los sectores industriales medianos, pequeños e incluso a ciertas fracciones de grandes empresarios, desplazados de las posiciones de poder y riqueza y proletinizan a las clases populares..." ^{16/}.

Por otra parte la realidad parece indicar que los sectores en los que el capital extranjero está presente e interesado, continúa

^{16/} Ramírez Racaño, M., Ob. Cit. pág. 32 .

creciendo, mientras que los sectores bajo control nacional aminoran su marcha o se estacan, lo que no significa que los empresarios nacionales estén siendo eclipsados por completo. Por lo demás, también parece ser una tendencia reciente, que el capital extranjero controle predominantemente la industria básica, y el capital nacional encuentre que el camino para sobrevivir a la política imperialista de concentración y centralización del capital, es ocuparse de industrias suplementarias de la industria básica y de industrias livianas de bienes de consumo corriente.

En estas condiciones, en la economía mexicana se perfilaron las siguientes modalidades:

- 1.- Las grandes empresas, especialmente donde se junta al empresario mexicano y a veces al gobierno con los monopolios norteamericanos, y en contadas ocasiones con otros grupos de distintos países imperialistas, crean una creciente dependencia económica, política, tecnológica, cultural, etc.
- 2.- Las grandes empresas, han llegado a ser una de las formas dominantes dentro de la economía urbana, pues a través de ellas el capital extranjero ha logrado un alto grado de control y de dominio sobre el sistema industrial y la sociedad mexicana.
- 3.- Dentro de la gran empresa, las empresas mixtas particularmente, constituyen agentes de descapitalización de la economía. Es normal observar un grado creciente de concentración económica entre tales empresas, monopolización de los mercados, -

elevados niveles de beneficios, repatriación de utilidades, pagos por regalías, servicios técnicos, intereses al capital extranjero y otras formas que representan egresos netos de capital en beneficio de las sociedades industriales.

- 4.- A pesar de ser un número reducido, transforman en sectores dominantes a la generalidad de los distintos grupos de productores de materias primas y a otros grupos industriales. Las grandes empresas han organizado una especie de sistema subsidiario, en el cual los medianos y pequeños industriales producen partes para la ensambladora local manejada por dichos monopolios, mismos que prescriben los procesos industriales, de terminan su producción, son los únicos compradores, imponen a su arbitrio los precios, producen su propio desembolso de capital, se apoyan en la inversión y crédito de sus contratistas, subcontratistas mexicanos, y trasladan los costos de las superproducciones cíclicas sobre estos fabricantes, en tanto que se reservan los mayores beneficios para la reinversión y expansión del capital para remitirlos a su país de origen y otros lugares de operación.
- 5.- En el seno de las grandes empresas, ha surgido un estrato administrativo, compuesto por ejecutivos nacionales y extranjeros, que representa los intereses de los países imperialistas. En función de ello, existe una creciente organización política del capital extranjero que determina un alto grado de influencia sobre la vida política y las medidas estatales nacionales.

- 6.- Estas empresas influyen poderosamente en la esfera económica y a la postre consiguen que la política oficial, no solo no lesione sino que beneficie sus intereses y contribuya a preservar el sistema en que se desenvuelven.
- 7.- Las grandes empresas absorben la mayor parte del ingreso y del excedente económico, y por lo tanto, controlan los principales medios de producción y la mayor parte de la riqueza nacional.
- 8.- Por último, la concentración de capitales entre estas empresas ha incidido en su lógico fortalecimiento y las ha llevado a operar en forma casi única en el mercado, consolidándose prácticamente en las posiciones de tipo oligopólico, pues muchos de sus competidores que tienen enfrente son relegados a las posiciones subsidiarias, subordinados, limitados a obtener beneficios en forma marginal y sin posibilidades de prestar competencia o lucha. Este último es el papel que ha venido jugando, fundamentalmente, la pequeña y mediana industria nacional.

C A P I T U L O

=====

2

===

IMPORTANCIA DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA.

2.1 Importancia del Sector Industrial Manufacturero.

"La importancia que los países en vías de desarrollo conceden al papel de la industrialización en la promoción de los objetivos de desarrollo nacional emana en parte de que se identifiquen, por un lado, el poder y la riqueza de los países desarrollados con su papel dominante en la industria manufacturera y, por otro, la debilidad y pobreza de los países subdesarrollados con el predominio que allí tienen las actividades agrícolas y otras formas de producción primaria. También es el resultado de la correlación que se observa en los países desarrollados entre el alto porcentaje de productos industriales en la composición total del PNB y un elevado ingreso por habitante. Surge asimismo de la necesidad de generar oportunidades adicionales de empleo para absorber a una población en expansión, sin reducir aún más los ingresos por habitante, riesgo que a menudo se corre en la agricultura cuando aumenta el empleo... Por ello, las esperanzas de aumentar el ingreso por habitante en los países subdesarrollados se orientan hacia el fomento de un crecimiento industrial de amplia base. En suma, en los nuevos países que han surgido en el período de la posguerra, la industrialización se consideraba sinónimo de desarrollo, y éste, a su vez, suponía llegar a la altura de los países desarrollados, utilizando básicamente los mismos medios. Según se creía, la industrialización conforme a las pautas de los países

avanzados daría resultados similares no sólo en cuanto al aumento del bienestar físico, sino también en cuanto a la eliminación de la pobreza y la creación de empleos" 17/.

Aseveraciones como ésta ponen de manifiesto, y explican el hecho de que en países como el nuestro el sector industrial en general, y el manufacturero en particular, haya adquirido tanta importancia.

En efecto, haciendo una retrospectiva en la evolución del sector industrial, podremos apreciar que hasta los inicios de la década de los 40's nuestro país se caracterizaba por poseer una estructura eminentemente agrícola; pero conforme avanzó dicho decenio se conjugaron una serie de circunstancias favorables, tanto internas como externas, que posibilitaron la implantación de políticas de desarrollo tendientes a dinamizar nuestra economía a través del fortalecimiento del sector industrial.

De este modo el sector industrial en nuestro país se convirtió de manera gradual en el eje central del desarrollo económico y social de la economía.

Baste señalar que el sector industrial supera el ritmo de crecimiento de los demás sectores de actividad económica. Medido en pesos de 1970, en el período comprendido entre 1970 y 1982, mientras el sector industrial registró una tasa de crecimiento anual

17/ ONUDI, -La Industria en el Año 2000: Nuevas Perspectivas-Editado por la ONU, Austria 1979, pp. 79.

promedio del 6.8%, la economía nacional en su conjunto lo hizo en 6.1%, en tanto que los sectores agropecuario, y servicios, lo hicieron en 3.3, y 6.3%, respectivamente.

Este ritmo de crecimiento le permitió, al sector industrial, elevar en términos reales su participación en el PIB total, pues - mientras en 1970 significaba el 32.65% de éste, para 1982 significó el 35.02%. (Cuadro No. 1)

En el contexto internacional, esta participación del sector industrial en el PIB total de la economía mexicana es comparable, incluso, con países altamente industrializados. Por ejemplo, para 1976 el sector industrial en México contribuyó con el 34% aproximadamente al PIB total, mientras que en otros países mostró - los siguientes niveles de participación: en Estados Unidos 29%; en Alemania Federal 41%; Canada 25%; Francia 30%; Suecia 29%; y Noruega 28%. (Cuadro No. 2)

En este sentido, con el propósito de tener una mejor perspectiva en el ámbito internacional, conviene señalar que en la década de los 70's la expansión de la producción industrial registró una - tasa anual promedio del 7.2%, cifra que resulta favorable si se compara con la expansión industrial del mundo que en conjunto mostró, en el período 1976-1978, una tasa anual promedio del 5.6%.

En el mismo orden de ideas, cabe resaltar que mientras el sector manufacturero en nuestro país creció a un ritmo promedio anual - del 6.6%, entre 1976 y 1978, el sector manufacturero del mundo -

en su conjunto lo hizo en un 5.9%. (Cuadro No. 3)

Por otra parte, referente a la estructura del sector industrial nacional es importante apuntar que en el período 1970-1982 la participación en el PIB del sector por parte de los subsectores que lo integran, presentó las siguientes variaciones: el subsector petrolero aumentó su participación al pasar de 6.1% en 1970, al 11.1% en 1982; el subsector electricidad por su parte pasó del 3.6% en 1970, al 4.6% en 1982. En contraste, los siguientes subsectores mostraron decrementos: las manufacturas pasaron del 69.4%, al 65.0% en el período referido; la construcción pasó del 16.2%, al 15.6%; y la minería pasó del 4.7% en 1970, al 3.7% en 1982. (Cuadro No. 4)

Como se puede advertir, no obstante que ha disminuído, la significación del sector manufacturero dentro del PIB del sector industrial, sigue siendo por mucho la más importante.

Mención especial merece el ritmo de crecimiento observado por el subsector petrolero que se aceleró, sobre todo, en los últimos años pasando del 7.6% en 1978, al 11.1% en 1982.

Desde otra óptica, debido a su dinamismo el sector industrial se ha convertido en una muy importante fuente de empleo, principalmente por la alta participación que en este sentido muestran los subsectores manufacturero, y de la construcción, que se distinguen por presentar una mayor absorción de mano de obra por unidad de capital invertido.

Tan solo entre 1970 y 1980, la población económicamente activa (PEA) en el sector industrial pasó de 3.1 a 5.2 millones de personas, lo cual se tradujo en un incremento del 68.2%, en dicho período. Las manufacturas, por su parte, mostraron un incremento en la PEA del 64%, al pasar de 2.3 a 3.7 millones de personas ^{18/}.

Si comparamos estos resultados con los mostrados por los sectores agropecuario, y comercio y servicios, en el mismo período - (1970-1980), es posible apreciar que tanto el sector industrial en general, como el manufacturero en particular, presentan incrementos relativos en la PEA superiores a los registrados por esos sectores. Pues mientras el sector industrial, y las manufacturas observaron incrementos del 68.2% y 64%, respectivamente, el sector agropecuario lo hizo en 27.6%, y el sector comercio y servicios en 59.4%. (Cuadro No. 5)

En lo que se refiere a su participación en el sector externo, la importancia del sector industrial ha sido creciente ya que mientras en 1970 contribuyó con el 51.9% de las exportaciones totales, para 1982 lo hizo con el 94.1%. En contraste el sector agropecuario presenta una disminución drástica en su participación en este sentido, pues pasó del 48% en 1970, a sólo el 5.9% en 1982.

Al respecto, conviene señalar que en el período mencionado (1970-1982), las exportaciones de manufacturas han reducido su participación relativa dentro de las exportaciones totales pues mientras

18/ PEA es la población de 12 años y más que se encontraba en alguna de las siguientes situaciones: habla trabajado; no trabajó pero tenía trabajo; y no trabajó pero buscó trabajo.

que en 1970 contribuyeron con el 35%, para 1982 se redujo a sólo el 15.1%. (Cuadro No. 6).

Por lo anterior, la creciente participación de las exportaciones industriales en el total de exportaciones se explica más bien por el acelerado crecimiento de las exportaciones de petróleo y productos petroquímicos, que por las ventas al exterior de productos manufacturados.

A partir del panorama general descrito, y reconsiderando lo apuntado al inicio del presente apartado, es posible comprender la gran importancia que el Gobierno Federal le concede al sector industrial en general, y a las manufacturas en particular, y que la expresa en su propósito de fortalecerlo, y lo cristaliza a través de las diferentes acciones y medidas concretas de apoyo y fomento comprendidas en los planes: Nacional de Desarrollo Industrial - (PNDI) 1979-1982, y Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988; mismos que lo elevan, al sector industrial, al nivel de objetivo nacional.

2.2. Importancia de la Gran Industria dentro del Sector Industrial Manufacturero.

La gran industria, definida a partir de los criterios establecidos por el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) para la definición de pequeña y mediana industria (PyMI)^{19/}, contaba en 1975 con 1,253 establecimientos, los

^{19/} Véase el Anexo Metodológico.

cuales representaban aproximadamente el 1.0% del total de establecimientos de la industria manufacturera. En tanto que al estrato de PyMI correspondía el 42.4% y al de empresas artesanales el 56.6%.

Número de Establecimientos de la Industria Manufacturera, por Tamaño de Empresa. 1975 .

Estratos	Número de Establecimientos	Porcentaje
Total Industria de Transformación	118,643	100.0
Artesanales	67,118	56.6
Pequeñas	45,680	38.5
Medianas	4,592	3.9
Grandes	1,253	1.0

FUENTE: FOGAIN-Subdirección de Estudios Económicos y Programación Industrial, "La Pequeña y Mediana Industria en el Desarrollo Regional de México. Una Estrategia de Apoyo". 1982

En términos de rama industrial ^{20/}, el número de grandes establecimientos mostraba para 1975, una elevada concentración. Baste mencionar que más del 50% de dichos establecimientos se encontraban en tan solo 4 grupos de actividad industrial; alimentos 17.1% química 14.5%, textil 12.9% y minerales no metálicos 7.9%. (Cuadro No. 7).

Esto es sólo una muestra del grado de concentración que guarda la

20/ Se usa de manera indistinta el término de rama industrial y clase industrial, en el entendido de que corresponde al nivel de clasificación de 4 cifras en el CMAE-1976.

gran industria en nuestro país, aunque, como también puede observarse en el cuadro referido, se ubica en todos los grupos de actividad económica que conforman a la industria manufacturera.

Al respecto cabe mencionar que la empresa transnacional, identificada casi toda ella como gran industria, se encuentra localizada en los 20 grupos industriales apuntados, logrando colocar al menos una de las cinco empresas más poderosas y con mayor control oligopólico en cada uno de ellos.

De acuerdo con su ubicación geográfica, la gran industria presenta igualmente un alto grado de concentración, pues alrededor del 59% de estos establecimientos se ubicaban en solo 3 entidades federativas; Estado de México 25.4%, Distrito Federal 23.7% y Nuevo León 9.5% (Cuadro No. 8) . Al igual que sucede por grupo industrial, la gran industria se ubica en las 32 entidades federativas con al menos un establecimiento.

Esto nos permite apreciar la tendencia de los grandes establecimientos industriales a ubicarse en los grandes centros de consumo del país, en lugar de hacerlo en las localidades donde se produzcan u originen las materias primas necesarias para su proceso productivo.

Referente al personal ocupado, según datos del X Censo Industrial de 1976, en la gran industria ascendió en 1975 a 662,017 personas, cifra que representa el 40.0% del empleo registrado, en ese mismo año, en toda la industria manufacturera. En tanto que en las em-

presas pequeñas el personal ocupado significó el 23.9% del total, en la mediana el 27.6% y en la artesanal el 8.5% (Cuadro No.4)

Si se toma en cuenta el hecho de que la gran industria representaba apenas el 1.0% del total de establecimientos manufactureros, se pone en evidencia su alto potencial relativo de generación de empleo.

Con respecto a la capacidad de absorción de empleo presentada por la gran industria en las ramas industriales, se observa que las ramas productoras de alimentos, equipo de transporte, química, textil y metálicas básicas se distinguen por haber generado una mayor cantidad de empleo.

En términos de capital invertido, la gran industria poseía el 75.6% del total del capital invertido en la industria manufacturera en 1975, en tanto que la PyMI poseía el 24.0% y la artesanal tan solo el 0.4%. Estas cifras hablan por sí solas del elevado nivel de capitalización relativa registrado por la gran industria en contraste con los demás estratos. (Cuadro No. 9)

Por rama industrial, la gran industria presentaba un nivel más alto de capitalización en las actividades de: química, metálicas básicas, alimentos, minerales no metálicos y equipo de transporte, sumando solo entre ellas el 50.2% del total del capital invertido en la industria manufacturera por este tipo de empresas.

Por otra parte, en lo que a producción bruta se refiere, para

1975 del total producido por la industria manufacturera los grandes establecimientos produjeron el 61%, esto es poco más de las dos terceras partes de la producción manufacturera con solo el 1% del número de empresas. (Cuadro No. 9)

Distribuida, la producción bruta de la gran industria, por actividad económica se observa que los sectores con mayor producción son: química, metálicas básicas, alimentos y equipo de transporte, sumando entre ellos el 34.9% de la producción de este estrato de empresas.

Respecto al valor agregado generado por el sector manufacturero, el 60.7% correspondió a la gran empresa, y fueron las ramas de química, metálicas básicas, alimentos y equipo de transporte, quienes contribuyeron en mayor medida para alcanzar ese porcentaje.

Por otra parte, si se consideran las relaciones existentes entre las variables antes descritas (Número de Establecimientos(E), Personal Ocupado(PO), Capital Invertido(CI), Producción Bruta(PB) y Valor Agregado(VA)), se puede observar que la gran industria arroja los siguientes indicadores ^{21/}:

Indicador	Gran Industria *	PyMI
PO/E	528	17
CI/E	98336	778
PB/E	224267	3452
VA/E	85276	1313
CI/PO	186.1	45.9
PB/PO	424.5	203.7
VA/PO	161.4	77.5

* Valores en miles de pesos de 1975, excepto PO/E que está dado en personas

^{21/} Para mayor detalle consúltese el Cuadro No. 10, en el Anexo Estadístico.

Es importante resaltar que de la consideración de la relación inversa del indicador CI/PO surge el hecho de que por cada 100 mil pesos de inversión, la gran industria generaba en 1975, 0.54 empleos, mientras que la PyMI alcanzaba a generar 2.18 empleos utilizando el mismo monto de inversión, lo que equivale a señalar que la PyMI generaba 304% más de empleo por unidad de capital que la gran industria.

A manera de conclusión preliminar, la significación e importancia de la gran industria dentro del sector manufacturero, para 1975, puede resumirse de la siguiente manera: Con sólo el 1% del número de establecimientos de este sector empleaba al 40% del personal ocupado, poseía el 75.6% del capital invertido, generaba el 61% de la producción bruta y aportaba el 60.7% del valor agregado registrado por el total de la industria manufacturera.

C A P I T U L O

3
==

CONTEXTO SOCIOECONOMICO DE LA INDUSTRIA EN LA DECADA DE LOS 80.

3.1. El Marco Internacional

En los años transcurridos de la presente década, el contexto mundial se ha caracterizado, en términos generales, por lo siguiente:

- Una aguda recesión por parte de las economías de los países industrializados
- La adopción, por parte de las economías desarrolladas, de una estrategia anti-inflacionaria, basada fundamentalmente en políticas monetarias y fiscales restrictivas, y en una austeridad presupuestal.
- Un fuerte desempleo en esos países, como consecuencia de la adopción de las políticas mencionadas.
- Una readecuación por parte del sistema financiero internacional.
- La adopción de políticas comerciales más proteccionistas por parte de los países industrializados.
- La inestabilidad del mercado petrolero internacional, reflejada en las constantes fluctuaciones del precio del producto.
- Las consecuentes repercusiones de estos elementos, sobre los países en desarrollo. Afectando el último elemento sobre todo a los países que, como el nuestro, fundamentan el desarrollo de su aparato productivo en los ingresos provenientes por la venta de petróleo.

En efecto, en los últimos años, el crecimiento económico tanto de los países industriales como de los países en desarrollo ha sido

muy bajo, inferior al ya de por sí reducido ritmo que ambos grupos de países registraron en la década de los setenta. En las naciones industrializadas la debilidad del crecimiento económico se tradujo en un alto nivel de desempleo, mismo que en la segunda mitad de 1982 alcanzó una tasa de 9% ^{22/}. El desempleo en esos países aumentó considerablemente en los dos años anteriores; pues - mientras que en el primer semestre de 1980 su nivel fue de 20.5 millones de trabajadores, para la segunda mitad de 1982 se elevó a 31.8 millones, lo cual en términos relativos significó un incremento de 55%.

Desde mediados de 1979, en la mayoría de los países industrializados la política económica ha estado orientada sobre todo a contener la inflación. Su estrategia anti-inflacionaria se ha basado primordialmente en políticas monetarias muy restrictivas, cuyos resultados han sido combinados: se ha tenido éxito en el control de la inflación, pero la debilidad de la actividad económica ha sido prolongada. De esa manera, el ritmo de crecimiento económico de los países industriales, después de promediar 4.1% anual en el período 1976-1979, se redujo a sólo 1.2% anual en 1980 y 1981, y fue ligeramente negativo (-0.3%) en 1982.

La inflación en estos países, se redujo de 11% en promedio de 1980, a 9.4% en promedio en 1981 y a 7% en la segunda mitad de 1982. - Las disminuciones más acentuadas fueron las obtenidas en el Reino

22/ Todas las cifras, porcentos, etc., anotados en el presente apartado tienen como fuente al Banco de México, S. A., la Secretaría de Programación y Presupuesto y al Banco de Comercio, S.A.

Unido y en los Estados Unidos; en el primero la inflación cayó de una tasa de 15.2% en 1980 a 5.4% en 1982; en el segundo pasó de 12.4% a 3.9% en el mismo período.

Referente a la situación de los países en desarrollo, ésta se tornó particularmente difícil a partir de 1979, debido en buena medida a la recesión en el mundo industrial y al brusco aumento de las tasas de interés en los mercados internacionales. En efecto, el crecimiento de la producción en los países en desarrollo ha observado en los últimos años tasas significativamente inferiores a las alcanzadas en el pasado. En estas naciones, el promedio de crecimiento del producto interno bruto (PIB) en términos reales fue de 5.5% en el período 1973-1980, y se redujo a 2.8% y a 1.8% en 1981 y 1982, respectivamente. El debilitamiento de la situación económica ha sido más acentuado en los países latinoamericanos y del Caribe, cuyo ritmo de crecimiento ponderado, pasó de 6.3% en promedio anual en 1979-1980, a 0.5% en 1981, y fue negativo en 0.7% en 1982. Asimismo en la totalidad de los países de América Latina, el crecimiento del producto per-cápita fue negativo en 1982.

Con respecto al problema inflacionario en estos países, éste se aceleró a partir de 1979, pues el crecimiento promedio de los precios al consumidor de este grupo de países pasó de 20% en 1978, a 32% en 1980 y a 36% en 1982. En este último año, 1982, la inflación promedio en los países de América Latina y el Caribe fue de 86% y estuvo asociada, se dice, a dificultades de los gobiernos de estos países para controlar sus déficit presupues-

tales y la expansión monetaria.

Por otra parte, durante 1982 en los principales mercados financieros se observó una tendencia general a la baja en las tasas de interés. La tasa preferencial en los Estados Unidos se redujo de 15.5% a principios de año, a 11% a finales del mismo. Esta caída en las tasas de interés de Estados Unidos aunada a la reducción de las presiones inflacionarias, permitieron una disminución de las tasas de interés vigentes en otros países. No obstante lo anterior, las tasas de interés en los mercados financieros se mantuvieron muy altas tanto en términos nominales como reales, en comparación con lo observado históricamente y su variabilidad continuó siendo muy acentuada.

En otro sentido, la recesión en los países industrializados, así como el creciente desempleo, fortalecieron las demandas de diversos sectores para que se adoptaran, en estos países, políticas comerciales más proteccionistas. Adicionalmente, la evolución de los tipos de cambio en algunos de estos países, reforzaron tales tendencias. Dichas presiones fueron muy fuertes en 1982, año en que, como efecto de la contracción económica, el volumen de las importaciones fue inferior a lo esperado. Las consecuencias más graves de esta baja en el comercio han recaído en los países en desarrollo y, muy especialmente, en los de industrialización media.

La actividad económica deprimida de los países industrializados y sus esfuerzos para acumular petróleo y para sustituirlo con -

otras fuentes de energía han debilitado el mercado petrolero mundial. Esta situación, acusada en los últimos años y que persistió en 1982, ocasionó disminuciones en el precio del petróleo y redujo las importaciones de crudo de los países industriales. Después de haber promediado 26.8 millones de barriles diarios (m.b.d.) en 1979, tales importaciones cayeron a 20.3 m.b.d. en 1981 y a 17.5 m.b.d. en la segunda mitad de 1982, período en el cual continuó la reducción de inventarios de petróleo en dichos países. Se estima que los precios del petróleo bajaron en el mercado internacional aproximadamente 4.5% durante 1982, y que los países exportadores de petróleo redujeron su volumen exportado de crudo en alrededor de un 20%. Por consiguiente, en ese año, los ingresos de estos países por exportación de petróleo disminuyeron en cerca de 60 mil millones de dólares.

A manera de juicio general, puede apuntarse que después de varios años de bajo crecimiento, en los que la política económica de los países industrializados se ha orientado con éxito a abatir la inflación, en los últimos meses de 1982 el desempleo y el estancamiento económico aparecen como los principales problemas a que se enfrentan estas economías.

Desde el punto de vista de numerosos observadores si ha de lograrse una reactivación económica, será necesario alcanzar en algunos países industriales una mayor congruencia entre la política monetaria y la fiscal, que haga posible cierto relajamiento de la primera y una reducción de las tasas de interés. Si no se observa una recuperación de la actividad económica, puede esperarse que

se intensifiquen las medidas proteccionistas que han ido en aumento durante los últimos años y que por sí mismas constituyen un obstáculo a la expansión del comercio internacional. Por último, dadas las limitaciones evidentes a que se enfrenta la continua expansión del financiamiento externo a los países en desarrollo, la reactivación de las economías industriales y la recuperación del comercio internacional se vuelven indispensables para permitir el crecimiento sostenido de este conjunto de países.

3.2. El Marco Nacional

Es innegable, por la tan alta dependencia externa, que la identificación de nuestro México actual, sus problemas y perspectivas, encuentran gran parte de su significado y explicación en el desenvolvimiento del entorno internacional en que nos ubicamos.

De esta manera, la evolución observada por la economía nacional es acorde con la observada en el contexto internacional. Esto se apunta, sin embargo, sin considerar las particularidades que, por las características de su estructura, acontecieron en la economía mexicana.

A partir de 1978, el acelerado crecimiento del ritmo de la economía se hizo factible gracias al aumento sin precedente de la capacidad para importar, derivada del incremento de la exportación petrolera, de la activa contratación de crédito externo ante una amplia oferta, y del alza general que experimentaron los precios de nuestras exportaciones hasta 1980. De este modo, de 1977 a -

1981 la importación de bienes se incrementó a una tasa anual de 43.5% en promedio. Sin embargo, las presiones sobre la planta productiva existente y algunos "cuellos de botella" se hicieron cada vez más patentes, por lo que la inflación aumentó. Baste mencionar que la tasa de crecimiento del Índice nacional de precios al consumidor, medida de diciembre a diciembre, pasó de 16% en 1978, a 20% en 1979, y a casi 30% en 1980 y en 1981. (Cuadro 11).

Por su parte, la política económica continuó, en lo fundamental, con los mismos lineamientos de su estrategia durante el período 1978-1981. En este lapso la economía creció rápidamente bajo el impulso de la demanda agregada, misma que a su vez se vio continuamente estimulada por un elevado gasto público, que aumentó a una tasa anual promedio de 13.3% en términos reales.

En este mismo período, los avances económicos conseguidos en distintos aspectos fueron muy considerables; entre 1978 y 1981 el crecimiento promedio de la inversión pública y privada fue de casi 15% anual, en términos reales. Este proceso de acumulación permitió crear cerca de 4 millones de nuevos empleos ^{23/}, que llevaron a nuestra economía a lograr los niveles más altos de ocupación que se hayan registrado en los últimos tiempos.

Por otra parte, la acelerada expansión, en la capacidad de producción y en los niveles de empleo, registrada en el período referido hizo posible que la producción global de la economía pudiera

^{23/} Según fuentes oficiales.

crecer a una tasa promedio casi 60% más alta que la observada en el ámbito mundial. De esta manera, al finalizar el año de 1981, nuestro país había logrado progresar considerablemente en la modernización de su aparato industrial y, al mismo tiempo, se había convertido en un importante exportador de petróleo.

Es importante señalar que la reactivación de la inversión privada, principalmente, en 1978 obedeció en parte a un cambio en las expectativas de los empresarios, explicadas por la reducción en el ritmo de la inflación conseguido con el programa de ajuste aplicado en 1977, por la mayor oferta de crédito tanto interno como externo, y por las perspectivas del mercado interno asociado al potencial petrolero de nuestro país.

En efecto, las cuantiosas inversiones del sector público en el área de los energéticos representaron un aumento importante en la demanda, e influyeron decisivamente en el gasto privado, al hacer clara el gobierno su decisión de impulsar la extracción y la exportación de petróleo. Por otra parte, el potencial petrolero del país y la política adoptada en materia de energéticos facilitaron en gran medida el acceso de organismos públicos y empresas privadas a los mercados financieros internacionales. La capacidad de nuestro país para obtener crédito externo se reflejó tanto en el número y monto de las operaciones concertadas, como en las condiciones financieras ofrecidas.

Los recursos percibidos por el sector público como resultado de la actividad petrolera tuvieron un doble efecto; por una parte

aumentó la participación relativa del sector público en la economía (consecuente con la mayor participación del petróleo en el PIB); y por otra parte, mientras aumentaron los ingresos por exportaciones de petróleo, las demás percepciones del sector público se rezagaron notablemente.

En parte este rezago se produjo en virtud de que la magnitud de los ingresos por la venta de petróleo permitía posponer decisiones de aumentos en precios y tarifas.

Esta situación se tradujo en incrementos en los subsidios reales otorgados a distintos sectores de la economía, destacando aquellos otorgados a los servicios y productos básicos.

En otro sentido, la mayor inflación observada en el país respecto al exterior, ocurrida mientras el tipo de cambio se mantenía estable o con un ligero desliz, provocó una sobrevaluación creciente del peso en 1980 y 1981. Por lo anterior, la pérdida de competitividad de los productos mexicanos en el exterior, y la intensa actividad económica interna, se reflejaron en un virtual estancamiento de las exportaciones no petroleras, que prácticamente no aumentaron durante el lapso 1979-1981.

Así, la riqueza petrolera creó en algunos empresarios la idea de que era factible una sobrevaluación permanente del tipo de cambio que les permitiera financiar inversiones y adquisiciones de empresas con créditos externos a un costo en pesos igual a las tasas de interés extranjeras. Esto los llevó a un uso imprudente

de esa fuente de financiamiento que, al devaluarse la moneda, dejó a varias empresas en una situación financiera sumamente difícil ^{24/}.

Ante esta situación, hacia mediados de 1981 se adoptaron disposiciones correctivas, tendientes a absorber en alguna medida las influencias negativas sobre el déficit financiero del sector público provenientes del exterior:

- El gasto presupuestal autorizado para el segundo semestre del año se redujo en 4%.
- Se introdujo el mecanismo de permiso previo para un amplio grupo de productos de importación y se incrementaron algunos aranceles.
- Se aumentaron en más de 100% los precios internos de la gasolina y del diésel.

Sin embargo, los desequilibrios interno y externo persistieron. Frente a las presiones sobre las finanzas públicas, las medidas de ajuste fueron insuficientes. El déficit financiero del sector público en 1981 fue dos veces mayor, en términos reales, que el correspondiente al año anterior, llegando a una relación sin precedente respecto al PIB, de 14.5%. (Cuadro No. 11).

Como consecuencia de lo antes descrito, el año de 1982 se inició en el ámbito interno, con la presión sobre el tipo de cambio

24/ Tal fue el caso de varias grandes corporaciones, entre las que destaca el caso del Grupo Alfa.

que se había manifestado desde la segunda mitad de 1981, y en el externo, con recesión en los Estados Unidos y otros países industrializados, altas tasas de interés y un mercado petrolero débil. No obstante se esperaba aún que las medidas de ajuste a las finanzas públicas impuestas en 1981, pudieran reducir el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; además de una recuperación por parte de la economía mundial que se reflejará en una mayor demanda de productos mexicanos de exportación, lo cual coadyuvaría a superar los problemas de balanza de pagos.

Sin embargo, muy pronto se hizo patente que la especulación cambiaria no disminuía. Continuaron e incluso se intensificaron los pagos de capital, en tanto que el pago del endeudamiento de corto plazo junto con los menores ingresos de PEMEX presionaron las finanzas del sector público, de tal manera que el "déficit de caja" del Gobierno Federal, acumulado hasta la primera semana de febrero, fue más de tres veces superior al registrado en la misma fecha de 1981.

Ante esta situación, se decidió abandonar el desliz cambiario -- que se venía manejando; el 18 de febrero de 1982 se inició un período de Flotación del Tipo de Cambio, e inmediatamente después se anunció un primer paquete de medidas económicas, mediante -- las cuales se dispuso:

- Una reducción de 3% del presupuesto federal para 1982.
- Se emprendieron acciones de carácter financiero con el fin de apoyar selectivamente programas prioritarios, como

el de productos básicos, y otras de tipo fiscal dirigidas a absorber en parte las pérdidas cambiarias de la empresa.

- Se fortaleció el control de precios y se redujeron los aranceles a 1500 artículos básicos, materias primas y bienes de capital.
- Se establecieron lineamientos para aplicar de manera flexible la política de tasas de interés y del tipo de cambio, tendiente a evitar una nueva sobrevaluación de nuestra moneda.

Poco más tarde, en abril, se reforzaron las medidas anteriores al decretarse una mayor contracción del gasto público (8%), y establecerse metas específicas para disminuir los desequilibrios interno y externo.

En virtud de que las medidas contempladas en este Programa de Ajuste Económico no tuvieron los efectos esperados, y por tanto las expectativas seguían siendo sombrías, el 6 de agosto de ese año (1982), entró en vigor un sistema de doble tipo de cambio: - uno "preferencial" que se fijó en \$49.13 por Dll. con un desliz de 4 centavos diarios, y otro "general" que se determinaría por el libre juego de la oferta y demanda de divisas.

Poco después, el 13 de agosto, las autoridades financieras acordaron que los depósitos bancarios denominados en moneda extranjera deberían restituirse en su equivalente en moneda nacional, al

tipo de cambio vigente al momento de realizarse el pago. 25/. En esa fecha se cerró también el mercado cambiario, mismo que -- reinició actividades el 19 del mismo mes, estableciéndose un tipo de cambio de \$69.50 por Dll. para el pago de los "mexdólares".

En ese mismo año, el 10. de septiembre se decretó el establecimiento de un Control Generalizado de Cambios, que tuvo una vigencia -- aproximada de 3 meses, ya que el 20 de diciembre se modificó nueva mente el esquema de las operaciones cambiarias, volviéndose a un sistema de doble mercado.

De hecho, no se logró el principal objetivo buscado con el establecimiento del control integral de cambios, que era, una vez más, de tener la fuga de capitales. Por el contrario, ésta siguió produciéndose por medio del nuevo método de no ingresar al país las divisas provenientes de la exportación de mercancías y servicios.

De esta manera la crisis cambiaria fue factor determinante, a decir de los medios oficiales, de la Nacionalización de la Banca Privada Mexicana, que se dispuso junto con el control generalizado de cambios el 10. de septiembre de 1982. Dicha nacionalización, según el decreto respectivo, se fundó también, entre otras razones, en la persistencia de condiciones oligopólicas y en la conveniencia de reorientar las políticas de crédito con criterios de diversificación social.

En otro sentido, como parte del Programa Inmediato de Reordenación

25/ Conforme a lo previsto en el artículo 8° de la Ley Monetaria.

Económica (PIRE), la nueva administración que tomó posesión el 10. de diciembre de 1982, anunció el establecimiento de otro sistema de control de cambios que incluía la operación de un mercado "controlado", cuya cotización inicial fue de \$95 por Dll. (con un desliz de 13 centavos diarios durante el resto del mes), y de otro - "libre" cuya cotización inicial fue de \$148.50 por Dll. a la compra y \$150.00 por Dll. a la venta. Cabe señalar que una devaluación de la moneda nacional de tal magnitud no tiene precedente en la historia del país.

Por otra parte, sobre las bases y lineamientos contemplados en el PIRE, la política económica programada para 1983 establece dos -- puntos fundamentales para corregir el persistente desequilibrio - de las finanzas públicas:

1. El primero consiste en frenar el crecimiento del gasto público, cuidando de reducir al mínimo las consecuencias de esta - política sobre la generación de empleos productivos, y la ejecución de programas indispensables para fortalecer la capacidad productiva del país.
2. Segundo, el cumplimiento de los compromisos financieros adquiridos.

En este contexto, y casi medio siglo después de que se colocó a la industria como prioridad básica de la política económica nacional, este sector está prácticamente desintegrado, no alcanza aún

una modernización adecuada, y se encuentra en el umbral de la más grave crisis de su historia.

En la actualidad todavía 32 de cada cien mexicanos con ocupación son campesinos, 42 laboran en el comercio y servicios y sólo 26 están empleados en la industria.

A pesar de que ha mantenido sus altas tasas de crecimiento, incrementando paulatinamente su participación en el PIB, la industria se encuentra dispersa en más de 125 mil establecimientos fabriles, de los cuales 2 mil (1.6%) alcanzan el calificativo de industrias modernas, y se identifican casi todas ellas como empresas de --- gran escala.

Más aún, en la actualidad el 60% de la planta productiva del país encuentra serias dificultades que se manifiestan en una fuerte escasez de divisas combinada con endeudamientos con proveedores extranjeros (estimados en 25 mil millones de dólares), en un encarecimiento de los créditos, contracción del mercado en 30%, incapacidad exportadora, falta de liquidez, inflación sin precedentes y desempleo generalizado.

En efecto, tal y como antes se describió, después de un período de fuerte expansión, que duró aproximadamente 5 años, y que se sustentó fundamentalmente en los ingresos por exportación de petróleo y contratación de deuda externa, México se enfrenta a --- una severa crisis que se manifiesta en altas tasas de inflación,

la duplicación del desempleo abierto, la quiebra de empresas, y - una drástica reducción del salario real. 26/

Adicionalmente, destaca el hecho de que la planta productiva nacional se encuentre trabajando al 40% de su capacidad instalada, debido a la contracción del mercado, las dificultades financieras y la desintegración del propio aparato industrial. Todo lo cual configura una crisis que, además de los factores coyunturales, refleja el agotamiento de un modelo económico; de un modelo de desarrollo que, centrado en un sobreproteccionismo industrial, coloca a la nueva administración frente a una inversión deprimida en 20%, desplome de la actividad productiva hasta en 25% y una mínima participación de las exportaciones no petroleras en el comercio exterior, que se estima reducirán a la mitad en el resto del año de 1983 los 4 millones de nuevos empleos generados entre 1977 y 1981.

Así el sector industrial sobreprotegido y basado en el mercado interno, requiere ahora de un giro completo; el Estado mexicano y la industria en especial no tienen más opción que dar un giro de 180 grados hacia el mercado de las exportaciones, en el que se deberá alcanzar la competitividad suficiente para recuperar mercados, romper con círculos viciosos de la economía y dejar de ser simples exportadores de excedentes industriales. 27/.

26/ De acuerdo con datos publicados por el Consejo Técnico de la Facultad de Economía de la UNAM, en UNO MAS UNO de junio 3 de 1983; en términos reales el salario ha caído en un 45% en mayo de 1983 respecto a octubre de 1976.

27/ Las cifras correspondientes al sector industrial fueron publicadas en el periódico UNO MAS UNO del 21 al 24 de febrero de 1983.

C A P I T U L O

=====

4

C A P I T U L O 4

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA GRAN EMPRESA MANUFACTURERA

El fin del presente capítulo es mostrar de una manera sucinta, casi descriptiva, las principales características que presenta la gran industria para 1981. Asimismo, a manera de antecedentes, se presentan las prevalecientes en 1975 para este mismo segmento del sector industrial.

Por otra parte, en todos los apartados que comprende este capítulo se hace referencia a aquellos grupos que destacan por presentar indicadores que están alejados del promedio correspondiente a la variable de que se trate. La información sobre los grupos que no merecen una mención especial se encontrará en los cuadros estadísticos que se presentan en el Anexo Estadístico.

4.1. Características Económicas

Al igual que en los dos siguientes, en este apartado se presentan los resultados de la encuesta realizada entre la gran industria manufacturera cuyas características y detalles se muestran en el Anexo Metodológico.

Para la ejecución del análisis, según se detalla en el anexo referido, los resultados de dicha encuesta se tabularon de ---

acuerdo al grupo industrial y a la zona económica a que pertenecían o correspondían cada una de las empresas. Es decir, que los resultados se presentan de la siguiente manera:

- Por Grupo Industrial: De acuerdo con las características de la actividad industrial desarrollada por la empresa, así como por las de su producto principal y de su estructura de insumos, se definieron 6 grandes grupos de actividad para clasificar a las empresas encuestadas:

Grupo 1: Alimentos, Bebidas y Tabaco

Grupo 2: Textil y del Vestido

Grupo 3: Madera, Productos de Madera y Papel

Grupo 4: Química y Minerales no Metálicos

Grupo 5: Metalmecánica

Grupo 6: Otras no especificadas

- Por Zona Económica: Con el propósito de distinguir las características de las empresas ubicadas en las localidades de mayor concentración industrial, de aquellas ubicadas en otras localidades, se clasificó a las empresas por zona económica de acuerdo con su localización geográfica. Para este efecto se tomó como base el decreto publicado en el Diario Oficial el 2 de febrero de 1979, mediante el cual se establecieron las zonas geográficas para la ejecución del Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las Actividades Industriales. Dado lo anterior las empresas de la muestra se distribuyeron de la siguiente manera: 28/

28/ La Zona I incluye a las zonas I-A y I-B; de la misma forma la zona III incluye a las zonas III-A y III-B.

Zona I: De Estímulos Preferenciales.

Zona II: De Prioridades Estatales.

Zona III: De Ordenamiento y Regulación.

Zona Resto del País.

Clasificadas bajo estas consideraciones, las grandes empresas encuestadas mostraron las siguientes características económicas:

4.1.1. Capital Invertido

- Evolución del Capital Invertido.

De acuerdo con el año o período de inicio de operaciones, la gran industria registró una tasa de crecimiento anual, de 1930 a 1980, del 25.9% en promedio general, observando además una tendencia ascendente en las tasas de crecimiento registrados en las distintas fases del período referido. En particular destacaron los registros de las fases 1970-75 (46.5%) y 1976-80 (84.6%).

Estos resultados nos permiten apreciar un ascenso constante de la importancia de la gran industria manufacturera en términos de capital invertido, así como su mayor impaccio en las fases referidas y explicadas en el primer caso por las políticas adoptadas en ese entonces por el Gobierno Federal tendientes para dar un nuevo enfoque al proceso de industrialización a través de una ampliación del mercado interno, una política selectiva de importaciones, etc., todo lo cual trajo consigo una mayor actividad -

de las empresas industriales. En el segundo caso, el porcentaje registrado se explica más bien por el efecto multiplicador - del denominado "boom petrolero" que por cualquier otra causa.

Por Grupo Industrial, destacan el 4 y el 6 por haber registrado las tasas más altas, 29.9% y 28.9% respectivamente, en el periodo considerado (1930-80). (Cuadro No. 12).

Referente a los resultados por zona económica, destaca el hecho de que el porcentaje más alto (35.3%) se registrara en la zona II de prioridades estatales, aún cuando las zonas I y III registraron también porcentajes superiores al promedio general. Esto nos da una idea de que la gran industria tiende a crecer en mayor medida en una zona con amplias posibilidades y que de alguna manera coadyuva a la desconcentración territorial de las actividades industriales. (Cuadro No. 13).

A manera de comparación, cabe señalar que en el periodo considerado la PyMI registró conjuntamente una tasa de crecimiento promedio anual del 48.03% por el 25.9% registrado por la gran industria, lo cual significa un mayor dinamismo, en términos relativos, por parte de la PyMI aunque no en términos de valores absolutos. 29/.

29/ Los resultados para la PyMI que de aquí en adelante se presentan para los efectos de comparación, fueron tomados de "La Industria Mediana y Pequeña en México en 1981; Investigación por muestreo". FOGAIN 1982.

- Capital Invertido por Empresa (CI/E).

Con el propósito de tener una visión esquemática y a la vez más amplia de la significación de este indicador de la gran industria, a continuación se presentan los resultados de este estrato de empresas así como los mostrados en este sentido por la -- PyMI.

(Promedios Generales; en Miles de Pesos)

	<u>Grande</u>	<u>Mediana</u>	<u>Pequeña</u>
CI/E	286,653	32,242	4,205

Como se puede apreciar la gran industria observa un nivel promedio de capital invertido por empresa muy superior a los promedios tanto de la pequeña como de la mediana; al respecto baste señalar que el nivel promedio de la grande es 7.9 veces superior al de la mediana y 67.2 veces mayor que el de la pequeña.

Por grupo de actividad económica, se distinguió por registrar el mayor nivel promedio el grupo 5 (metalmecánica), con 377.7 millones de pesos (m. de p.) de capital invertido por empresa, cifra muy superior a la observada en promedio general por las empresas encuestadas. Respecto al nivel más bajo, este fue registrado por las empresas del grupo 6 (Otros), con 189.0 (m. de p.) en promedio por empresa. (Cuadro No. 14).

Por zona económica, la zona II de prioridades estatales se significó por registrar el nivel promedio más alto (342.7 m. de p.) -

en tanto que el más bajo, 190.5 m. de p., se ubicó en la zona I de estímulos preferenciales. (Cuadro No. 15)

- Capital Invertido por trabajador (CI/T)

Del procesamiento de la información proporcionada por las empresas encuestadas, resultó que la gran industria arroja un nivel promedio de capital invertido por trabajador del orden de 959 - miles de pesos, superior a los niveles promedio que presentan - la pequeña empresa (243 miles de pesos) y la mediana (456 miles de pesos).

Dados estos niveles, puede deducirse que con la cantidad de capital con que la gran empresa genera 1 empleo, la mediana podría generar 2.1 empleos y la pequeña 4.

Si además de esta situación consideramos el hecho de que la gran industria muestra niveles de ocupación por empresa mayores a -- los de la PyMI (Ver cuadro No.16), podemos afirmar que aunque la gran industria ocupa más trabajadores por empresa, no es la alternativa más adecuada para aliviar el problema del empleo, - dado que requiere de un nivel de inversión por empleo mucho mayor al de la PyMI, por lo que éste último se constituye como el elemento más apropiado para la solución de dicho problema.

Un hecho que apoya esta afirmación lo constituye el nivel de capital invertido por empresa (CI/E) registrado por la gran industria en comparación con los observados por la PyMI, y cuyos

resultados fueron presentados anteriormente.

Por otra parte, dentro de la gran industria, el grupo industrial que se distinguió por registrar el nivel más alto de (CI/T) fue el grupo 1 (alimentos, bebidas y tabaco) con 1,540 miles de p., en tanto que el más bajo se apreció en el grupo 3 (madera y papel) con 603 miles de p.

Asimismo, por zona económica se encontró que la zona I de estímulos preferenciales observó el nivel máximo con 1,624 miles de pesos, y que las zonas Resto del País y II mostraron los mínimos con 794 y 796 miles de pesos respectivamente.

- Participación extranjera en el capital.

Apegándonos a los resultados de la encuesta, las empresas grandes manifestaron que en promedio la participación extranjera en su capital social ascendía al 25.3% por empresa.

Dicha participación alcanzó el nivel máximo en los grupos industriales 3 (madera y papel) y 5 (metalmeccánica), al registrar -- 49.0 y 31.3% en promedio por empresa; en tanto que el nivel mínimo fue hallado en los grupos 2 (textil y del vestido) con 14.0% y 1 (alimentos, bebidas y tabaco) en 16.9%.

Por zona económica la participación extranjera en el capital -- presentó características muy especiales, pues mientras las empresas de las zonas I y II dijeron no contar con participación

extranjera alguna, las empresas de la zona III de ordenamiento y regulación dijeron contar con 29.9% en promedio y las de la zona Resto del País con el 8.6% también en promedio.

4.1.2. Empleo

- Personal Ocupado por empresa (T/E).

Referido al personal empleado de planta, las empresas de la muestra registraron un promedio general de 343 trabajadores por establecimiento.

Comparando este promedio con el obtenido en 1975 (528 empleados por empresa), se aprecia una disminución del orden de 185 T/E en promedio, lo cual pone de manifiesto el hecho de que la gran industria ha venido adoptando procesos productivos más intensivos en capital, que si bien redundan en una mayor productividad de las empresas, lo hacen también en una menor absorción de mano de obra.

En este mismo sentido, comparando el promedio general mostrado por la gran industria en la encuesta realizada con los promedios tanto de la pequeña como de la mediana empresas, podemos señalar que la gran empresa presenta un nivel de ocupación promedio 3.4 veces superior al de la mediana y 20.4 veces mayor que el de la pequeña; es decir que por cada trabajador que ocupa la mediana industria, la grande emplea 4.4, y por cada trabajador ocupado en la pequeña, la grande emplea 21.4. No obstante esta situación,

si consideramos los requerimientos de capital para generar un -- empleo por parte de cada uno de estos estratos, podemos observar la situación descrita en el punto referente a (CI/T). Analizando -- la relación (T/E), desde el punto de vista de grupo industrial podemos señalar que el grupo 5 (metalmecánica) presenta el mayor nivel de absorción de mano de obra con un promedio por empresa -- de 511 trabajadores, en tanto que el grupo 4 (Química y minerales no metálicos) observa el más bajo con un promedio de 215 -- trabajadores por empresa. [Cuadro No. 16].

Por zona económica se distinguen por mostrar los promedios más altos en este sentido la zona II de prioridades estatales con -- un promedio de 508 T/E y la zona Resto del País con 401 T/E, en tanto que el nivel más bajo lo registra la zona I de estímulos preferenciales con tan solo 144 T/E. Estos resultados bien -- pueden prestarse a una interpretación tendiente a mostrar a la gran industria como un elemento importante para la absorción -- de mano de obra en zonas económicas que el Estado considera -- como prioritarias, sin embargo si esos promedios son multiplicados por el número de grandes establecimientos industriales -- existentes en cada una de dichas zonas, podrá observarse que -- su participación en este sentido aunque importante es poco sig. -- nificativa; por el contrario aún cuando la zona III de ordenamiento y regulación muestra un promedio inferior (384 T/E) al de las zonas II y R. del P., multiplicándolo por el número de empresas ubicadas en esta zona podrá apreciarse que su impor-- tancia es, por mucho, más significativa.

De esta situación y a manera de conclusión preliminar podemos -- afirmar que la desconcentración de las grandes unidades fabriles coadyuvaría de manera sumamente significativa a solucionar varios problemas "crónicos" que aquejan a nuestra economía, -- entre ellos podríamos mencionar el problema de la migración -- campo-ciudad que ocasiona elevados niveles de aglomeración, de empleo, etc., en las grandes ciudades, así como los grandes problemas de servicios urbanos, el problema de la centralización de la vida nacional y otros muchos que de manera derivada podrían menguar su magnitud, o bien algunos como la infraestructura en los lugares donde se instalen se vería incrementada, -- etc.

- Generación de Empleo por unidad de inversión (T/\$).

De estrecha relación con el análisis del punto (CI/T), en este apartado se aborda la productividad de la inversión desde el punto de vista de la capacidad de la generación de empleo por unidad de inversión, es decir del número de empleos productivos que se generan por cada millón de pesos invertido.

A partir de esta definición podemos señalar que la gran industria genera 1.04 empleos de planta por millón de pesos invertido, en tanto que la mediana lo hace en 2.19 (T/\$) y la pequeña en 4.12 (T/\$). Como se puede apreciar la capacidad de generación de empleo por unidad de inversión tanto de la pequeña como de la mediana empresa es muy superior a la de la grande,

por lo que podemos confirmar lo apuntado en el apartado (CI/T) en el sentido de que la pequeña, principalmente, y la mediana industria constituyen el bastión fundamental para solucionar el problema del empleo.

Visto por grupo de actividad económica, la gran empresa es más "productiva" en los grupos 3 (madera y papel), 5 (metal mecánica) y 6 (Otros), pues estos grupos generan 1.66, 1.60 y 1.55 (T/\$) respectivamente; y es menos "productiva" en los grupos I (Alimentos, bebidas y tabaco) y 4 (Química y Mins. no metálicos) pues apenas generan 0.65 y 0.98 (T/\$) en ese orden. (Cuadro No. 16).

De acuerdo con la zona económica se distinguen las empresas de las zonas R. del P. y II por ser las más "productivas" pues -- mostraron registros de 1.26 (T/\$) para ambas, mientras que la zona I resultó la menos "productiva" pues tan sólo genera 0.62 (T/\$). (Cuadro No. 17).

4.1.3. Ventas Netas.

- Ventas Netas por Empresas (V/E)

De manera general las empresas encuestadas registraron un nivel promedio de ventas por empresa de 325.5 millones de p.; resultado que si se compara con el de la mediana (54.4 millones de p.) resulta casi 5 veces mayor, y con el de la pequeña (7.9 millones de p.) resulta 41 veces más grande. (Cuadro No. 18).

Este hecho nos da una idea del grado de dominio que sobre el mercado tiene la gran industria en relación con la PyMI.

De acuerdo con su actividad económica, los grupos industriales que presentaron los niveles más altos de (V/E) fueron el 5 (Metalmeccánica) y el 3 (Madera y Papel), con promedios por empresa de 423.1 millones de p. y 365.9 millones de p. respectivamente; por lo que toca al promedio más bajo éste fue ubicado en el grupo 2 (Textil y del Vestido) con 174.5 millones de p. de (V/E).

Por zona económica la situación fue la siguiente: Resto del País y III mostraron los registros más altos con 497.5 millones de p. y 343.3 millones de p. de (V/E), en tanto que en la zona I se ubicó el nivel más bajo con 220.4 millones de pesos.

- Ventas Netas por trabajador (V/T).

Según los resultados de la encuesta, la gran empresa reveló un promedio de (V/T) del orden de 1.063 millones de p., cifra muy significativa si se compara con las obtenidas por la pequeña (0.378 millones de p.) y por la mediana empresa (0.635 m. de p.). (Cuadro No. 18)

Al respecto algunos analistas consideran esta relación como un indicador de la productividad del trabajo, por lo que basados en esta consideración podemos afirmar que la productividad del factor trabajo es mayor en la gran industria que

en la PyMI.

Esta productividad en los grandes establecimientos alcanza su nivel más alto en el grupo I (alim. beb. y tab.) con 1.64 m. de p. y su nivel más bajo en el grupo 2 (textil y del vestido) con 0.630 m. de p. Asimismo, por zona económica dicha producti vidad encuentra su máximo en las zonas I y II con 1.820 m. de p. y 1.640 m. de p. en ese orden, y su nivel mínimo en la zona III con 0.898 m. de p. de (V/T). (Cuadro No. 19).

- Ventas Netas por Peso Invertido (V/I).

No obstante que la gran industria presenta niveles promedio de (V/E) muy superiores a los de la PyMI, en su relación de ventas por peso invertido (V/I), o productividad de la inversión, reve la un promedio de 1.17, el cual resulta inferior a los registra dos por la mediana (1.69) y la pequeña industria (1.89).

Esta situación puede ser explicada por el crecimiento sin precedentes que experimentó la demanda interna como resultado de la creciente actividad petrolera del país y de los ingresos -- provenientes de la misma, lo cual exigió por una parte, un mejor aprovechamiento así como mayor inversión en la planta productiva, y dió lugar, por otra parte, a una mayor participación de la PyMI en el mercado para la satisfacción de dicha demanda.

Por grupo industrial la productividad de la inversión (V/I) - fue más alta en los grupos 3 (madera y papel) y 6 (Otros) al mostrar promedios de 1.48 y 1.39 (V/I) respectivamente, y fue

más baja en los grupos 2 (Textil y del Vestido) y 4 (Química, y Minerales no Metálicos) con 0.82 y 0.88 (V/I) en ese mismo orden.

Por otra parte, en la zona Resto del País se ubicó el nivel - más alto con 1.52 (V/I), y en la zona II de prioridades estatales el más bajo con 1.00 (V/I).

- Destino de las Ventas.

El análisis del destino de las ventas de los grandes establecimientos arrojó los siguientes resultados: en promedio general estas empresas manifestaron realizar el 92.8% de sus ventas en el mercado nacional (VN), y el restante 7.2% lo destinan a la exportación (VEx). En este mismo sentido cabe señalar que sólo el 25.7% (1 de cada 4) de las empresas visitadas dirigían una parte de su producción al extranjero (EEx). (Cuadro No.18).

De estos resultados podemos desprender una apreciación en el sentido de que la gran industria manufacturera no se distingue precisamente por su participación en las exportaciones de este sector; por el contrario, tomando en cuenta su potencial de -- producción, su nivel de tecnificación y organización, etc., -- así como la importancia que tiene dentro del sector manufacturero, en términos de su peso relativo en la producción total, valor agregado, etc. del sector, su participación en el rubro de las exportaciones podría calificarse como insignificante e

inadecuada. Esta apreciación se confirma si consideramos la aportación que en este sentido tiene la PyMI; pues la pequeña destina a la exportación el 20.5% de sus ventas netas totales, y la mediana lo hace en el 15.38%.

Vistos por grupo industrial los indicadores referidos presentan la siguiente situación: en el indicador (VN) el nivel más alto lo registran los grupos 3 (madera y papel) y 6 (Otros) - con 100% en ambos casos, en tanto que el más bajo se ubicó en el grupo 1 (84.9%); de manera obvia podemos deducir que el indicador (VEx) encontró su nivel más alto en el grupo 1 (alim., bebidas y tabaco) con 15.1% en promedio; y el más bajo en los grupos 3 y 6 mismos que no dirigen ni siquiera una parte de su producción al extranjero; respecto al indicador (EVE) se observa que en los grupos 4 y 5 se ubica un mayor número de empresas que exportan, aún cuando la parte de su producción que exportan es poco significativa.

Por otra parte, las empresas de la zona III se distinguen por ser las que en mayor medida realizan sus ventas en el mercado nacional (96.5% en promedio), en tanto que las de las zonas I y II sobresalen por registrar los mayores porcentajes de ventas al extranjero (21.5% y 21.2% respectivamente); asimismo en las zonas II y R. del País son más, en número, las empresas que exportan (2.7 y 2.4 de cada 4 empresas) que en las demás.

- Tipo de Mercado.

De estrecha relación con el contenido de los apartados anteriores, en el presente se analiza el tipo de mercado en el que participa la gran industria, es decir el grado de monopolio u oligopolio que el mismo presenta en la determinación de precios. Al respecto, en promedio general el 51.4% de las empresas encuestadas manifestaron no tener poder para influir en la determinación de precios dado que los mismos estaban sujetos a control por parte del Gobierno Federal, o bien porque empresas con mayor poder eran quienes lo determinaban; el restante 48.6% de estas empresas afirmaron contar con el poder suficiente como para poder participar en la determinación de precios junto con otras, o bien que por si solas podían determinarlo. (Cuadro No. 20).

Por grupo industrial pudo apreciarse que las empresas de los grupos 5, 2, 3 y 6 participaban en un mercado no competitivo puesto que el grado de monopolio u oligopolio era muy fuerte, es decir que las empresas de esos grupos tenían mucha o definitiva ingerencia en la determinación de los precios; por su parte las empresas de los grupos 4 y 1 dijeron participar -- dentro de un mercado con características competitivas, dado que los precios no estaban determinados por una empresa líder o bien que estaban controlados por el Estado.

Por zona económica esta situación presentó las siguientes características: en las zonas II, Resto del País y III, las empresas manifestaron la existencia de fuertes presiones monopólicas u oligopólicas, es decir de un grado elevado de ingerencia en la determinación de precios; en la zona I las empre

sas dijeron participar en un mercado competitivo, cuyas características ya fueron explicadas. (Cuadro No. 21).

4.1.4. Impacto en la Balanza de Pagos.

Antes de abordar este aspecto en sí, debe señalarse que el impacto a que se hace referencia es relativo, puesto que sólo se consideran algunos elementos: por un lado las importaciones de materia prima y maquinaria y equipo, así como el pago por el uso de tecnología importada, y por el otro las exportaciones de bienes producidos por estas empresas.

No obstante que sólo se considera una parte de los elementos que intervienen para realizar una óptima evaluación del impacto en la Balanza de Pagos por parte de la gran industria, este análisis relativo nos da una idea de la magnitud y orientación del mismo.

- Importaciones de Materia Prima y Maquinaria y Equipo (IMPMyE).

En promedio general la gran industria importa el 18.4% de las materias primas que utiliza para realizar su producción; asimismo, el 79.3% de la maquinaria y equipo existente en los grandes establecimientos industriales es importada de varios países, principalmente de E.U.A. (Cuadros Nos. 22 y 23).

En el caso de las materias primas los porcentajes de componenen

te importado más altos, fueron hallados en los grupos 3 (madera y papel) y 5 (metalmecánica) con 23.8% y 23.6% de (IMP), - en tanto que los más bajos los mostraron los grupos 1 (alim., bebidas y tabaco) y 4 (mins. no metálicos y Química) con 14.0% y 15.7% respectivamente.

Referente a la maquinaria y equipo se encontró que los grupos 2 (textil y del vestido) y 3 (madera y papel) son quienes cuentan con el mayor componente importado en este aspecto, 94.2% y 91.2% en ese orden; y que el grupo 4 es el que muestra el menor porcentaje de (IMyE) pues registra 55.6%, en promedio.

Por zona económica, la zona III presenta el porcentaje más - significativo de (IMyE) con 94.6%, y la zona Resto del País observa el nivel más elevado de (IMP) con 25.0%; en tanto que los niveles más bajos los muestran la zona III en (IMP) con 18.1% y la zona II en (IMyE) con 65.7%.

- Pagos por el uso de tecnología importada.

De acuerdo con la información proporcionada por las empresas encuestadas, se pudo apreciar que el 17.56% de dichas empresas (aproximadamente 1 de cada 6) realizan pagos al exterior por concepto de la tecnología que usan; el monto de este pago asciende en promedio al 4.6% del total de sus ventas netas - anuales.

Por grupo industrial destaca el hecho de que en el grupo 5 - metalmecánica) 1 de cada 3 empresas pagan por la tecnología que usan un monto respecto de sus ventas totales equivalente al 3.3%; así como que en el grupo 1 (alim., bebidas y tabaco) sólo el 3.6% de las empresas visitadas (1 de cada 28) pagan por la tecnología usada en un monto hasta por el 15% de sus ventas totales.

Asimismo, por zona económica justifica mención especial el hecho de que en la zona III de ordenamiento y regulación, 1 de cada 4.5 empresas encuestadas (el 22%) realicen pagos por la tecnología que usan equivalente al 3.9% de sus ventas. De la misma manera destaca la zona II de prioridades estatales porque ninguna de las empresas visitadas en esa zona pagan por el uso de tecnología. (Cuadros Nos. 22 y 23).

- Exportaciones (VEx)

Tal y como se apuntó en el apartado "Destino de las Ventas", sólo una de cada cuatro grandes empresas exportan; y lo hacen en un 7.2% de sus ventas totales en promedio. La situación que presentan por grupo industrial y zona económica corresponde a la descrita en el apartado antes referido.

Dado lo anterior, y haciendo un balance a priori, esto es, sin considerar los egresos que este tipo de empresas tiene por concepto de pagos por uso de patentes, marcas, regalías,

créditos externos, etc. ; podemos señalar que, desde un punto de vista puramente contable, el impacto de la gran industria en la balanza de pagos no es favorable.

4.2. Características Financieras

4.2.1. Consideraciones Preliminares.

A partir de la información recopilada de la encuesta, se llevó a cabo una reclasificación de las cuentas de las empresas con el propósito de uniformar la presentación de sus estados financieros, de manera tal que nos permitiera realizar el análisis de toda la muestra en su conjunto, así como de sus clasificaciones por grupo industrial y zona económica.

Para este efecto fueron considerados los estados financieros básicos, esto es, el Balance General, y algunas cuentas del Estado de Resultados; esto último en virtud de que no todas las empresas proporcionaron la información con el desglose requerido. En este sentido, los diversos renglones que las empresas presentan en su Balance fueron agrupados de manera que las cifras quedaron acumuladas bajo rubros de cuentas generalmente utilizadas, para que no dieran lugar a equivocaciones respecto a los conceptos que incluyen.

4.2.2. Estructura Financiera Consolidada.

4.2.2.1. Del total de empresas de la muestra.

- Origen de los Recursos.

A partir del Balance General Consolidado del total de empresas de la muestra, se pudo apreciar que los recursos que las mismas manejan, han sido obtenidos de la siguiente forma:

Recursos propios (Capital Contable)	53.21%
Recursos ajenos (Pasivos, corto y largo plazo)	46.79%

Estos porcentajes muestran una buena posición de estabilidad financiera por parte de la gran industria manufacturera, dado que el porcentaje de endeudamiento es inferior al de recursos propios, lo que significa y representa un alto grado de seguridad para los acreedores (proveedores e instituciones bancarias), así como la posibilidad de obtener mayores recursos a través de créditos a corto, mediano o largo plazo para mejorar el aprovechamiento o ampliar la capacidad productiva de la planta. (Cuadro No. 24).

Comparando estos porcentajes registrados por la gran industria, con los que obtuvo la PyMI en el mismo año, podemos observar que éstas últimas revelan una estructura de capital contable más sólida, pues en ellas este renglón significa el 71.40% del total de los recursos que manejan, frente a sólo un 28.60% de recursos ajenos. Estos resultados nos revelan que la PyMI requiere de una proporción de recursos propios bastante mayor que la gran empresa, debido muy probablemente a que esta última tiene un

mayor acceso al financiamiento que su desarrollo requiere.

Asimismo cabe señalar que los porcentajes mostrados por la gran industria significan en términos absolutos un monto de 152.53 millones de pesos de capital contable por empresa en promedio, y 134.12 millones de pesos de pasivos totales promedio. A partir de estos promedios también podemos señalar - que las sumas totales de capital contable y pasivo total -- mostradas por las empresas encuestadas, ascendieron a 11,287 y 9,925 millones de pesos, respectivamente.

Por otra parte, si observamos la estructura general consolidada del pasivo total podremos advertir que el 61.87% es de corto plazo y el restante 38.13% de largo plazo. Esta situación nos muestra que aun cuando la gran industria cuenta con un gran apoyo financiero externo (bancario y proveedores), sus costos de capital son elevados debido a que prevalece la amortización de corto plazo. Visto en términos absolutos, la gran industria en general mostró un promedio por empresa de 82.98 millones de pesos de pasivo circulante, y 51.14 millones de pesos de pasivos fijos. (Cuadro No. 24).

- Aplicación de los Recursos.

De acuerdo con los resultados obtenidos se advierte que las empresas estudiadas han canalizado sus recursos totales de la siguiente manera:

Activos Circulantes	58.77%
Activos Fijos	38.42%
Activos Diferidos	2.81%

En términos absolutos estos porcentajes significan montos totales de 12,465 millones de pesos de activos circulantes, 8,150 millones de pesos de activos fijos netos, y 597 millones de pesos de activos diferidos; sumados estos rubros, nos arrojan un total de activos del orden de 21,212 millones de pesos.

Dividido por el número de establecimientos encuestados, estos rubros nos muestran promedios generales por empresa de 168.45 millones de pesos de activo circulante, 110.14 millones de pesos de activo fijo neto, 8.06 millones de pesos de activo diferido, así como 286.65 millones de pesos de activos totales.

Por otra parte, adoptar una posición o vertir alguna opinión respecto de la estructura que guarda la gran industria en la aplicación de sus recursos sería un tanto aventurado, puesto que ello requiere de un análisis financiero propiamente dicho, así como de información referente a sus políticas de ventas, inventarios, etc.

Dado lo anterior, y retomando lo señalado al principio de este capítulo, debemos aclarar que a lo largo del desarrollo del mismo nos limitamos a presentar, de una manera esquemática y descriptiva, los resultados de la encuesta realizada.

4.2.2.2. De las empresas por grupo industrial

- Origen de los recursos

De acuerdo con los resultados por grupo industrial podemos señalar que los grupos 6 (Otros) y 2 (Textil y del Vestido) presentan estructuras de origen de recursos más sólidas, pues en ellas los recursos propios significan el 69.63% y el 68.40% respectivamente, en tanto que los grupos 5 (Metal mecánica) y 3 (Madera, productos de madera y papel) muestran una tendencia mayor al uso de recursos ajenos ya que registran promedios de 47.32% y 49.02% de capital contable en ese orden.

Desde el punto de vista de la estructura del pasivo total podemos observar que los grupos 3 (Madera, productos de madera y papel) y 1 (Alimentos, bebidas y tabaco), muestran una política más prudente de endeudamiento que los demás, ya que su pasivo circulante significa el 17.52% y 45.44% respectivamente, del total de sus deudas.

Vista en términos de números absolutos, esta situación nos permite advertir que los niveles promedio por empresa de capital contable más elevados corresponden a los grupos: 5 (Metal mecánica) con un promedio de 178.75 millones de pesos y 1 (Alimentos, bebidas y tabaco) con 148.33 millones de pesos, en tanto que el más bajo se ubicó en el grupo 6 (Otros) con 131.64 millones de pesos. (Cuadros Nos. 25 al 30).

Por su parte, el rubro de pasivos totales observó el siguiente comportamiento: su nivel más alto fue registrado por los grupos 5 (Metal mecánica), 3 (Madera, productos de madera y papel) y 1 (Alimentos, bebidas y tabaco), con 198.97, 143.70 y 135.66 millones de pesos respectivamente; y el más bajo correspondió a los grupos 6 (Otros) con un promedio de 57.34 millones de pesos, 2 (Textil y del vestido) con 61.77 millones de pesos y 4 (Química y minerales no metálicos) con 97.12 millones de pesos.

Como se puede apreciar, la estabilidad financiera de una empresa no depende tanto de la magnitud de los montos de recursos propios y ajenos que la misma tiene, sino que más bien depende de la proporción que dichos montos signifiquen con respecto al total de recursos de dicha empresa.

- Aplicación de los recursos

A partir de la estructura del total de activos mostrada por cada uno de los grupos industriales, podemos señalar que, -- excepto el grupo 2 que muestra una proporción mayor de activos fijos (54.65%), todos los demás presentan un mayor porcentaje de activos circulantes, destacando los grupos 6 y 3 por registrar los más altos (72.91 y 72.62% en ese orden).

Asimismo, resalta el hecho de que los grupos 6 y 4 muestren los niveles relativos más altos de activos diferidos con -- 4.87 y 4.39% respectivamente.

Por otra parte, desde la óptica de promedios absolutos por empresa es posible advertir que los niveles más altos de activos circulantes corresponden a los grupos 5 (con 235.51 m. de p.) y 3 (con 204.73 m. de p.); en tanto que el mayor monto de activo fijo fue registrado por el grupo 5, con 137.83 m. de p. en promedio por empresa. Para el caso del activo diferido, los grupos 1 y 4 presentan los promedios superiores (11.23 y 10.09 millones de pesos respectivamente), y el grupo 3 presenta el mínimo con 2.94 millones de pesos.

4.2.2.3. De las empresas por Zona Económica.

- Origen de los recursos.

Como se puede apreciar en los cuadros, las grandes empresas manufactureras ubicadas en la zona Resto del País son las que muestran, en promedio, una estructura de origen de recursos más sólida, ya que la proporción de recursos propios significa el 81.68% de sus recursos totales. Asimismo, las empresas de las zonas I (de estímulos preferenciales) y III (de ordenamiento y regulación) presentan una mayor propensión al uso de recursos externos, puesto que el total de dichos recursos asciende al 51.07 y 48.37%, respectivamente, del total de sus recursos. (Cuadros Nos. 31 al 34).

Tal y como lo muestran los cuadros referidos, se puede observar además, que en cifras absolutas los niveles más elevados

de recursos propios correspondieron a las empresas localizadas en las zonas: II (de prioridades estatales) con un promedio de 205 m. de p., Resto del País con 181 m. de p., y III (de ordenamiento de regulación) con 165.51 m. de p. En tanto, que los niveles mayores de recursos externos fueron detectados en las zonas III y II con promedios de 155.07 y 137.67 millones de pesos de pasivo total.

Sobre este último fue posible también advertir que las empresas pertenecientes a las zonas Resto del País y II, muestran unapolítica de endeudamiento más prudente dado que la parte fija o de largo plazo de sus pasivos es superior a la de su parte circulante o de corto plazo.

- Aplicación de los Recursos.

De acuerdo con lo observado en la estructura del activo total de cada una de las zonas económicas, podemos apuntar que sólo en la zona Resto del País se advierte un mayor peso relativo del rubro de activo fijo neto respecto del total de activos; dado que en los restantes es el activo circulante hacia donde se canaliza la mayor parte de los recursos que las empresas manejan.

Por otra parte, en términos de promedios absolutos, los montos de 223.33, y 194.79 millones de pesos de activo circulante correspondientes a las zonas económicas II y III, respectiva-

mente, se distinguieron por ser los más altos; mientras que en el caso del activo fijo neto los montos que ascendieron a 121.39, y 119,34 millones de pesos, y que correspondieron a las zonas arriba apuntadas, sólo que en el orden inverso, fueron también los más elevados. Para el caso del activo diferido la zona Resto del País se distinguió por mostrar el mayor nivel promedio, con 39.72 millones de pesos.

4.2.3. Principales Indicadores Financieros.

"Los diversos elementos que figuran en los estados financieros de una empresa muestran la configuración financiera de ésta; pero el significado de tales elementos, cuando se les considera aisladamente, es demasiado limitado para concederles importancia; son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros las que tienen importancia y no los valores absolutos de éstos". 28/

Dada esta consideración, en este trabajo utilizamos los 15 indicadores más frecuentemente usados para mostrar la situación financiera que las empresas presentan en sus balances y estados de resultados.

Asimismo, atendiendo a las distintas áreas de responsabili-

30/ Pineda Macías, Roberto - El análisis de los estados financieros y las deficiencias en las empresas. ECA., México 1972. p.p. 63.

dad financiera, estos indicadores o razones fueron reunidas en cuatro grupos:

- De Liquidez
- De Endeudamiento
- De Actividad
- De Rentabilidad

4.2.3.1. Razones de Liquidez.

Este tipo de indicadores nos muestran la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones de vencimiento en el corto plazo.

- Solvencia Mediata.

Esta razón es la medida generalmente aceptada de solvencia a corto plazo, porque indica la proporción con que los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos - que se espera puedan convertirse en efectivo en un periodo aproximado al vencimiento de esos derechos.

Atendiendo a los resultados de la encuesta la gran industria muestra un índice general de solvencia mediata de 2.63, mismo que si se compara con los obtenidos, tanto por la pequeña como por la mediana industria (1.99, y 2.06, respectivamente) resulta superior. (Cuadro No. 35).

Visto por grupo industrial, el grupo 6 (Otros) se distingue por presentar el índice de solvencia mediata más elevado, - pues tiene un registro de 4.53. En tanto, el grupo 2 (Textil y del Vestido) observa el índice más bajo con tan sólo 1.75.

Respecto a los resultados por zona económica, este índice - muestra su nivel más significativo en la zona I (de estímulos preferenciales) con 2.79, mientras que el menor se ubica en la zona II (de prioridades estatales) con 1.16. (Cuadro No.36).

Como lo muestran estos resultados, de manera general la solvencia de la gran industria manufacturera es, salvo algún -- caso excepcional, muy bueno, incluso mejor que el de la PyMI.

- Solvencia Inmediata.

Esta razón nos muestra la capacidad que tiene una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de sus inventarios.

En promedio general la gran industria presenta un índice de - solvencia inmediata de 1.42, resultado significativamente inferior al obtenido en la prueba de solvencia mediata, y lo cual nos indica el gran peso que los inventarios tienen dentro del activo circulante de este tipo de empresas.

Por grupo industrial resaltan los registros obtenidos por los - grupos 6, 4, y 5, (2.84; 1.58; y 1.50 respectivamente), por - ser superiores al promedio general. Asimismo, destaca también - el índice mostrado por el grupo 2 (0.86), por haber sido el - más bajo.

La situación por zona económica nos muestra que las zonas - Resto del País y III, observan promedios por encima del gene - ral con 1.60 y 1.49, en ese orden; en tanto que la zona II mues - tra el promedio más bajo al registrar 0.88.

Como se puede apreciar, también en este sentido la gran industria muestra una solvencia aceptable, salvo casos excepcionales, incluso superior a la de la pequeña (1.03) y la mediana (1.09) empresas.

4.2.3.2. Razones de Endeudamiento.

Este tipo de indicadores nos permiten conocer la proporción de las contribuciones de los propietarios de una empresa, comparadas con la financiación proporcionada por los acreedores de la misma.

- Apalancamiento financiero.

También conocido como razón de endeudamiento, este indicador mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

La gran industria, de manera general, presenta un apalancamiento financiero del 34.84%, lo que significa que la aportación de los propietarios es aproximadamente 2 veces superior a la de los acreedores. (Cuadro No. 37).

Esta situación se hace más patente en el grupo 6 donde la proporción de los recursos aportados por los propietarios es más de 3 veces superior a la de los acreedores, pues presenta una razón de endeudamiento del 24.33%. Asimismo, la participación más elevada de los acreedores la presenta el Grupo I, al mostrar un apalancamiento financiero del 40.00%.

Por zona económica, la participación de los acreedores es mayor, incluso que las de los propietarios, en las empresas localizadas en la zona II donde se observa un apalancamiento promedio de 51.02%. En tanto, que en la zona Resto del País se aprecia el Índice de endeudamiento más bajo (24.10%)

- Capacidad de endeudamiento.

Como complemento del indicador anterior, esta razón se usa para ilustrar el respaldo interno con que cuenta una empresa para responder por el apalancamiento mostrado, así como también para mostrar el margen que tiene una empresa para endeudarse.

En este sentido la gran industria presenta una capacidad de endeudamiento de 2.87 en promedio general, lo cual significa que estas empresas disponen de inversiones que pueden garantizar ampliamente las obligaciones a su cargo, y que además -- cuentan con un amplio margen para endeudarse. (Cuadro No. 37).

Visto por grupo de actividad, los grupos 6, 3, 4 y 2 muestran promedios en su índice de endeudamiento superiores al promedio general al registrar 4.11, 3.65, 3.49 y 3.17 respectivamente. Por su parte los grupos 1 y 5 presentan promedios por debajo del general pues observan índices de 2.50 y 2.59.

Por zona económica, el registro más alto fue observado en la

zona Resto del País con un promedio de 4.15; en tanto que el más bajo se ubicó en la zona II con 1.96. (Cuadro No. 38).

Como es posible advertir, aun considerando los registros más bajos, la capacidad de endeudamiento de la gran industria manufacturera puede considerarse como satisfactorio, dado que el respaldo interno con que cuenta este tipo de empresas es más que suficiente para responder por el apalancamiento financiero que las mismas presentan.

- Independencia Financiera.

Esta razón nos indica la relación entre los fondos suministrados por los acreedores y los que aportan los dueños de la empresa.

En este sentido las empresas comprendidas en la muestra mostraron un grado de independencia financiera del 62.23% en promedio general; lo cual significa que el total de sus pasivos representa un poco menos de las dos terceras partes de su capital contable.

Por grupo industrial el grupo 6 presenta el mejor grado de independencia financiera pues en él los pasivos totales de la empresa significan apenas el 34.76% de su capital contable. En contraste con esta situación, los grupos 5 y 1 muestran niveles de independencia financiera menos aceptables pues en ellos la proporción de recursos ajenos versus recursos propios

significan el 78.3 y 74.57%, respectivamente.

La panorámica por zona económica resulta un tanto más interesante pues por ejemplo en la zona II, los recursos ajenos son superiores a los propios de la empresa, por lo que presentan un grado de independencia financiera del 111.14% en promedio; en tanto que la zona Resto del País muestra la mejor situación de independencia financiera al mostrar un índice promedio del 33.33%.

4.2.3.3. Razones de Actividad.

Este tipo de razones nos indican la eficiencia con que una empresa emplea los recursos a su disposición.

- Rotación de Inventarios.

Definida como el resultado de dividir las ventas netas entre los inventarios, la rotación de los inventarios en la gran empresa es de 6.43 veces en promedio general, lo que significa que dichos inventarios tienen una duración media de 56 días.

De acuerdo con literatura al respecto, esta situación sugiere que estas compañías no poseen existencias excesivas de inventarios; por lo que la razón de solvencia mediata se ve fortalecida.

La gran industria presenta mayor actividad en este sentido en los grupos industriales 3 y 6, pues en ellos alcanza una rota-

ción de 9.73 y 7.66 veces al año, en ese orden, al reponer sus existencias de almacén cada 37 y 47 días, también en el mismo orden. Asimismo, presenta menos actividad en los grupos 2 y 4, ya que en ellos registra una rotación de 4.24 y 4.80 veces al año, respectivamente, al reponer sus existencias cada 85 y 75 días, también respectivamente. (Cuadro No.39).

Por zona económica la rotación de inventarios más elevada fue detectada en la zona Resto del País, donde las empresas alcanzaron un promedio de 8.57 veces al año, que significa una duración media de dichos inventarios de 42 días. Por su parte - la zona I mostró el nivel de rotación de inventarios más bajo pues tan solo alcanzó un promedio de 5.9 veces al año, es decir que cada 61 días repone las existencias de su almacén. - (Cuadro No. 40).

Cabe destacar que en este sentido la información proporcionada por las empresas de la zona II no fue del todo confiable, por lo que se optó por no presentarla.

- Rotación de Cartera.

Entendida como la rotación de documentos y cuentas por cobrar, la rotación de cartera en los grandes establecimientos manufactureros es del orden de 5.63 veces al año, lo que se traduce en un periodo medio de cobro de 64 días.

Comparado con la rotación de inventarios, la rotación de cartera resulta más elevada, por lo que puede suponerse que para reponer sus existencias en almacén la gran industria acude a otro tipo de financiamiento distinto del que pueda resultar de su propia actividad con sus clientes.

Visto por grupo industrial, el promedio de la rotación de cartera resulta más elevada en el grupo 2, pues éste muestra un promedio de 17.14 veces al año, lo que significa que su período medio de cobro es de 21 días. El grupo 4 por su parte muestra el período de cobro más largo (126 días), por lo que la rotación de su cartera es la más baja (2.86 veces al año).

En este mismo sentido la zona Resto del País presenta el promedio más alto de rotación con 12.41 veces al año, lo que significa que cada 29 días recupera su cartera. En tanto que la zona III observa el promedio más bajo con 4.86 veces al año, es decir que recupera su cartera cada 74 días en promedio.

- Rotación del Activo Total.

Conocida también como la razón de actividades finales, esta razón mide la rotación de todo el activo de la empresa.

En el caso de las empresas consideradas en la muestra, la rotación del activo total resultó de 1.17, en promedio general; siendo, de acuerdo al grupo industrial, más alta en los grupos 3, 6, 5 y 1 (1.48, 1.39, 1.29 y 1.19, respectivamente), y más

baja en los grupos 2 y 4 (0.82 y 0.88).

Para el caso de estos últimos grupos (2 y 4), de acuerdo con la literatura especializada al respecto, sus resultados sugieren - que estas empresas no están produciendo un volumen suficiente - para la cuantía de su capital invertido en activos, por lo que deben aumentar sus ventas o enajenar algunos activos, o bien -- adoptar ambas medidas.

Respecto de la situación observada por zona económica puede - - apuntarse que sólo empresas localizadas en la zona Resto del -- País presentan una rotación superior al promedio general, pues registran en promedio 1.52 veces. Dada esta situación para el resto de las zonas es válida también la consideración arriba se ñalada.

- Rotación del Activo Fijo

En promedio las empresas encuestadas mostraron una rotación de activos fijos de 3.72.

De acuerdo con el grupo de actividad al que corresponden, las empresas del grupo 6 registraron un promedio de rotación de sus activos fijos superior al general, pues alcanzaron un registro de 7.38. En tanto que las empresas del grupo 2 observaron el promedio de rotación más bajo, pues apenas promediaron 1.04.

Atendiendo a su localización geográfica las empresas de la zona

III arrojaron un promedio de rotación de activo fijo por encima del promedio general, pues registraron 3.88. Asimismo, las empresas pertenecientes a la zona Resto del País presentaron el promedio más bajo al registrar 2.56.

Debe señalarse que para el caso de las empresas que presentan promedios de rotación de activo fijo por debajo del promedio general, significa que dichas empresas no están usando sus activos fijos a un nivel de capacidad tan alto como otras.

4.2.3.4. Razones de Rentabilidad.

"La lucratividad es el resultado neto de gran número de normas y decisiones. Las razones antes examinadas revelan algunos aspectos interesantes acerca de la forma con que coopera la empresa, pero las razones de rentabilidad proporcionan respuestas finales en cuanto a la eficiencia con que está siendo administrada la empresa". 29/

- Margen de utilidad sobre las ventas.

Entendiendo a la utilidad neta como aquella que resulta después de deducir los impuestos y la participación de los trabajadores, y a las ventas como netas y anuales, podemos señalar que la gran industria presenta un margen de utilidad respecto a sus ventas - del 11.40% en promedio general.

29/ Weston J. Fred y Brigham Eugene F. - Administración Financiera de Empresas. - Nueva Editorial Interamericana, México 1975. p.p. 45.

Dicho margen resulta más elevado en los grupos industriales 6, 4, y 5 pues presentan niveles promedio de 17.00, 15.19, y 12.30% respectivamente y más bajo en los grupos 3, 2 y 1, que presentan márgenes promedio de 7.89, 8.93, y 10.50% en ese orden. (Cuadro No. 41).

Asimismo, atendiendo a la zona económica en que se ubican, las empresas de las zonas Resto del País y III muestran márgenes por encima del promedio general al registrar 12.41 y 11.72%, respectivamente. En tanto que las empresas de las zonas II y I, presentan -- promedios por debajo del general pues alcanzan márgenes del 7.62 y 10.43%, en el mismo orden. (Cuadro No. 42).

Cabe señalar que en el caso de las empresas que se encuentran por debajo del promedio general, tal situación se puede deber a que los precios de venta de sus productos son relativamente bajos o bien -- que sus costos son relativamente altos, o ambas cosas.

- Margen de utilidad sobre el activo total.

Esta razón nos indica la utilidad del total del capital invertido en la empresa, por lo que también se le denomina Rendimiento de la Inversión (REI); y es mejor mientras más alto sea el cociente que resulte de la relación.

En este sentido, la gran industria muestra un REI del orden del 14.68% en promedio general.

De acuerdo con su distribución por grupo industrial, las empresas

consideradas dentro del grupo 6 presentan el REI más elevado -- (25.57%); mientras que aquellas que están comprendidas dentro del grupo 2 presentan el REI más bajo (8.65%).

Por otra parte, de acuerdo con su ubicación geográfica, las empresas localizadas en la zona III, y Resto del País, registran el REI más alto, pues alcanzan un nivel del 15.92, y 14.65%, respectivamente. Y las ubicadas en la zona II muestran el REI más bajo - al observar un nivel del 7.62% en promedio.

- Margen de utilidad sobre el activo fijo.

Esta razón nos muestra el beneficio obtenido en términos de utilidad por la parte del capital invertido en activos fijos.

Visto de esta manera, el margen de utilidades sobre el activo fijo que mostraron las empresas encuestadas ascendió al 46.56% en promedio general.

Como se puede apreciar en el cuadro No. 41, las empresas del grupo 6 registraron el promedio más elevado en este sentido, pues lograron un nivel del 125.51%; en tanto que aquellas empresas comprendidas dentro del grupo 5 mostraron el margen más bajo, pues apenas alcanzaron un margen del 7.00%.

Asimismo, atendiendo a la zona económica en que se localizan, las empresas ubicadas en la zona III arrojaron el promedio más alto - (55.70% en promedio), mientras que las localizadas en la zona II

observaron el menos significativo ya que lograron un margen del 23.15% en promedio. (Cuadro No. 42).

- Margen de utilidad sobre el capital contable.

Este indicador mide la tasa de utilidad de la parte del capital invertido por los accionistas.

Desde esta óptica la industria grande presenta un margen de utilidad respecto de su capital contable del 22.95% en promedio; pudiéndose apreciar niveles mayores en los grupos industriales 6, 5, y 4, (33.92, 28.75, y 24.96%, en ese orden), así como en la zona económica III donde registró un 24.35% en promedio.

Asimismo fue posible advertir porcentajes más bajos, tanto en los grupos industriales 1, 3, y 2, (22.26, 18.67, y 10.97%, respectivamente), como en las zonas económicas II, Resto del País, y I, que mostraron promedios respectivos de 21.74, 19.80 y 19.36%.

- Rentabilidad del Trabajo.

Resultado de dividir las utilidades netas antes de ISR y PTU, entre el número de trabajadores de planta, la utilidad por trabajador alcanzó un promedio general de 112 miles de pesos.

Por grupo industrial, los promedios de los grupos 4, 6, y 1, superan al general pues ascienden respectivamente a 157, 153 y 148 miles de pesos; mientras que los grupos 5, 3, y 2 presentan

promedios inferiores al general pues alcanzan niveles de 96, 70 y 56 miles de pesos de utilidad por trabajador.

Por otra parte, la zona económica III se distingue por mostrar el nivel más bajo en este sentido al promediar 104 miles de pesos; en tanto que las zonas restantes presentan promedios por encima del promedio general al registrar niveles de 125, 138 y 140 miles de pesos de utilidades por trabajador.

4.3. Características Tecnológicas.

En virtud de que la información que se requirió a los empresarios encuestados para abordar este tema con cierto detalle nos fue proporcionada de manera incompleta, y en algunos casos con poca precisión y confiabilidad, nos hemos limitado a presentar en este apartado aquella información que de acuerdo con nuestra consideración era importante y confiable.

De esta manera, se muestran las características tecnológicas de la gran industria manufacturera relacionadas con el origen de su maquinaria y equipo (medida en términos de proporciones relativas respecto de su valor en términos absolutos), así como con el grado de utilización de su capacidad instalada (visto desde tres diferentes ángulos), y las razones principales que le impiden aumentar el nivel de dicha utilización.

4.3.1. Origen de la Maquinaria y Equipo.

Antes de abordar el tema que aquí nos ocupa, creemos oportuno citar algunas consideraciones que al respecto se han manifestado.

Se dice por ejemplo que "Es innegable la contribución de la tecnología al crecimiento económico". Se afirma además, que "En un país como el nuestro la innovación tecnológica, importada de países industrialmente avanzados e incorporada en técnicas de producción modernas y en nuevos productos, desempeña un papel tan importante como el capital en el proceso de desarrollo". 30/

También se consigna que "La naturaleza de esta dependencia es importante por sus consecuencias estructurales y tecnológicas, que inciden en el tipo de desarrollo de un país dado". 31/

Por otra parte, se señala que "...la tecnología aparece pues como un punto clave, una condición necesaria, aunque no suficiente, para el desarrollo independiente no sólo de nuestra industria sino de nuestro país". 32/

Bajo estos señalamientos, y tomando en cuenta la importancia que dentro del Sector Industrial tiene la gran industria manufacturera, misma que se describió en el apartado (III.1), podemos -

30/ Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio, -La Inversión Extranjera en México.- FCE, México. 1977, p.p. 93.

31/ IBID, p.p. 94.

32/ Warman José - en "EL Financiero" 15 de junio de 1982, p.p. 16.

señalar que de acuerdo con los resultados de la muestra la gran empresa presenta un promedio general del 79.3% de componente importado en el total de su maquinaria y equipo, y que el resto, es decir el 20.7%, lo es de fabricación nacional.

Como se puede apreciar la significación de la maquinaria y equipo de origen extranjero en los grandes establecimientos es sensiblemente superior (en casi tres veces) a la de origen nacional.

Esta situación se hace más patente en las agrupaciones industriales 2 y 3, donde la proporción de componente importado asciende al 94.2, y 91.2% respectivamente. Cabe señalar que aún la proporción más baja, localizada en el grupo 4, es muy significativa -- pues alcanza un nivel del 55.6%. (Cuadro No. 43).

De manera lógica se puede deducir, por tanto, que las empresas de los grupos 4, 5, y 1, son los que cuentan con la mayor proporción de maquinaria y equipo nacionales ya que registran niveles de -- 44.4, 24.5, y 24.2%, en ese orden; en tanto que los porcentajes más bajos de ésta se ubican en las agrupaciones 2, y 3, que registran apenas un 5.8 y 8.8%, respectivamente.

Por zona económica los resultados nos indican que la zona III se distingue por mostrar el nivel más alto de componente importado en su maquinaria y equipo, puesto que registra un 94.6%; mientras que la zona II, por su parte, presenta el "más bajo" con un 65.7%. (Cuadro No. 44).

4.3.2. Grado de utilización de la Capacidad Instalada.

Tal y como se apuntó al principio de este gran apartado, el grado de utilización de la capacidad instalada en la gran industria lo enfocamos desde tres diferentes ángulos, esto es:

- Por una parte se consideró que de manera teórica todas las empresas están capacitadas para trabajar tres turnos diarios 33/, - es decir las 24 horas del día. A este tipo de capacidad la denominamos como "Capacidad Instalada de Operación" (CIO), y al grado de aprovechamiento de la misma le nombramos "Aprovechamiento de la Capacidad Instalada" (ACI).

Bajo esta convención, y en el entendido de que la gran industria observó en promedio general una CIO de 2,398 miles de pesos por día, y una Producción Real (PR) de 1,648 miles de pesos diarios, su ACI alcanzó un nivel del 63.7% en promedio para todas las empresas. (Cuadro No. 45).

Dicho porcentaje puede ser explicado en parte, como ya se mencionó, por la ampliación del mercado interno derivada del denominado "boom petrolero".

Visto por grupo industrial, el grupo 2 presenta el ACI más elevado (72.6%), mientras que el grupo 6 muestra el más bajo (43.1%).

33/ Entiéndase por un turno de trabajo como el legal, es decir de 8 horas por día.

Cabe destacar, sin embargo, que los grupos 5 y 1 son los que muestran los niveles más altos de CIO, y PR; y que los grupos 2 y 4 son los que muestran los promedios menos significativos en este sentido.

Por zona económica el mayor ACI se ubicó en la zona II (81.9%), en tanto que el menor fue localizado en la zona Resto del País con un ACI del 59.0%. (Cuadro No. 46).

Asimismo los CIO, y PR más elevados fueron registrados por las zonas Resto del País y III, y el más bajo en la zona I.

- Por otra parte, a partir de las consideraciones personales, - de los empresarios entrevistados, sobre las condiciones existentes para realizar su operación, se definió una "Capacidad de Operación Máxima Factible" (COMF) como aquella que podría alcanzarse al máximo tomando en cuenta las condiciones materiales y humanas, prevalecientes para realizar su operación.

De la misma manera que en la parte anterior, en función de su COMF y de su PR, se calculó su "Aprovechamiento Factible" (AF); mismo que ascendió en promedio general, al 65.5%, trabajando en promedio 2.8 turnos factibles de trabajo diarios.

Por agrupación industrial el grupo 2 muestra el AF más alto al registrar un promedio del 76.6%, trabajando durante 2.9 turnos factibles al día; por su parte el grupo 4 observó el AF menos -

significativo pues alcanzó un 51.8% en promedio, con 2.6 turnos de trabajo factibles realizados por día.

De acuerdo con su localización geográfica las empresas de la zona II registran el mayor AF con un promedio del 81.9%, trabajando 2.7 turnos factibles diarios; asimismo la zona Resto del País presenta el AF más bajo al promediar 64.1%, con 2.8 turnos de -- trabajo factibles realizados al día.

- Por último un tercer ángulo o punto de referencia lo constituye la consideración de una "Capacidad de Operación Real" (COR) entendida como aquella capacidad con que cuenta la empresa bajo las condiciones en que actualmente opera.

De modo similar a los anteriores, en este caso se calcula el "Aprovechamiento Real" (AR) relacionando la PR y la COR.

Visto de esta manera, la gran industria presenta de manera general un AR del 80.7% en promedio, trabajando durante 2.3 turnos reales.

De acuerdo con los resultados observados por grupo industrial, los grupos 6, 3, y 5, presentan los niveles más altos de AR al registrar de manera respectiva 96.9, 95.9, y 90.7%, trabajando 1.6, 2.1 y 2.1 turnos reales, en el mismo orden. Por su parte los grupos 2 y 4 presentan los registros más bajos con 76.6 y 76.8%, y con un promedio de turnos reales trabajados de 2.9 y 2.3 respectivamente.

A su vez, por zona económica, el AR resultó más alto en la zona II con un promedio del 100%, trabajando durante 2 turnos reales al día; en tanto que en la zona III se ubicó el menos significativo pues presentó un AR del 76.8%, con un promedio de 2.3 turnos reales trabajados diariamente.

Como es posible advertir, el panorama general de la gran industria nos muestra, desde cualquier ángulo que se le vea, un aprovechamiento de planta que puede considerarse como bueno, puesto que si se le compara con los obtenidos por la PyMI resulta superior en los tres casos. 34/

4.3.3. Razones que impiden incrementar el grado de utilización de la capacidad de planta.

De estrecha relación con el punto anterior, en el presente se apuntan las principales razones que le impedían, a la empresa entrevistada, aumentar el uso de su capacidad de planta.

De acuerdo con lo expresado por los empresarios, las principales razones que le impiden aumentar el uso de su capacidad instalada son, por orden de importancia:

- Escasez de Mano de Obra Calificada	28.2%
- Escasez y problemas de abasto de materia prima.	26.6%
- Financiamiento	15.6%

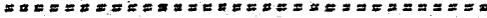
34/ La pequeña empresa registró niveles de ACI del 30.92%; de AF del 48.13%; y de AR del 72.81%; mientras que la mediana presentó un ACI del 41.73%; un AF del 55.26; y un AR del 79.49%.

- Ventas	15.6%
- No costeable para la empresa	3.1%
- Otras razones	10.9%

Por grupo industrial el problema de la escasez de mano de obra calificada se hace más patente en los grupos 2, y 5; a su vez la razón de escasez y abasto de materia prima se agudiza en los grupos 3, 6, 1, y 5; por su parte el financiamiento se muestra en mayor magnitud como una razón que impide el aumento en el uso de la capacidad productiva, en los grupos 3, 1 y 5; mientras que las ventas lo hacen en los grupos 6 y 4. (Cuadro No. 47).

Las características que esta problemática presenta por zona económica nos permiten advertir que las razones principales que impiden aumentar el uso de la capacidad de planta en las empresas localizadas en la zona I son por orden de importancia escasez y abasto de materia prima y financiamiento; mientras que en la zona II son materia prima y ventas; a su vez en la zona III las constituyen escasez de mano de obra calificada y materia prima; finalmente en la zona R.P. la escasez y abasto de materia prima y el financiamiento son las razones principales que le impiden a las empresas incrementar el grado de utilización de su capacidad de planta. (Cuadro No. 48).

C A P I T U L O



C A P I T U L O 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La industrialización se ha derivado más de las necesidades de consumo que del abastecimiento de insumos, es por ello que en las ciudades más importantes del país (D.F., Edo. de México, Jalisco y Nuevo León) presenta un grado muy elevado de concentración.
- Un hecho significativo para el desarrollo del país lo constituye la institucionalización del sistema de gobierno a partir de 1929, fecha en la que se fundó el Partido Nacional Revolucionario (PNR), que después se convirtió en el actual Partido Revolucionario Institucional (PRI).
- La expropiación petrolera de 1938, unida a la producción de derivados del petróleo y al surgimiento de la producción petroquímica básica, marcó el inicio del apoyo estatal a la producción industrial básica a través de la producción de insumos de uso difundido.
- Durante el periodo 1940-1970, el desarrollo industrial de nuestro país dió lugar a tasas de crecimiento elevadas, y convirtió así al sector industrial en el motor principal de la economía.

- En el contexto de nuestra economía, los agentes de la industrialización, esto es, las empresas paraestatales, las mexicanas privadas y las transnacionales, se distinguen básicamente por el tamaño de sus plantas industriales y por el nivel de control que cada una de éstas ejerce dentro de las ramas de actividad en que participan.

- El Estado ha sido el rector del proceso de industrialización de nuestro país, y su participación en la actividad económica está claramente establecida así como también bien estipuladas están las áreas que se reserva exclusivamente. No obstante, se caracteriza por su naturaleza subsidiaria de la actividad privada, pues ha sido usado por los sectores monopólicos para desahogar sus angustias financieras, así como obtener apoyo económico y de esta manera consolidar el sistema.

- La industria privada nacional ha sido el actor principal de la industrialización de nuestro país. Su estructura, estratificación y eficiencia, depende mucho de la rama industrial en la que operan. No obstante, para subsistir, este tipo de empresas requiere de un gran margen de protección estatal.

- Las empresas transnacionales han logrado una importante y difundida participación en el conjunto de la actividad industrial de México, al grado de que han determinado

muchas de las características de su desarrollo y de los problemas que hoy afronta . Además, mantienen preferentemente el control absoluto de las firmas e influyen decisivamente, las más de las veces, en las ramas en que operan. Asimismo, financian su expansión en proporción creciente con recursos financieros captados en el país.

- A diferencia de lo sucedido en los países altamente industrializados, donde la gran industria ha sido generalmente el resultado del desarrollo de la pequeña y mediana empresa, en nuestro país la gran industria ha sido implantada-atendiendo, sobre todo, a intereses extranjeros.
- Las grandes empresas han llegado a ser una de las formas-dominantes dentro de la economía urbana, pues a través de ellas el capital extranjero ha logrado un alto grado de control y de dominio sobre el sistema industrial y la sociedad mexicana.
- Es la gran empresa quien generalmente impone sus finalidades a la pequeña y la mediana. Por lo que en función de ello, lo que produzca y consuma la gran industria, determina lo que producirán y lo que consumirán tanto la pequeña y la mediana empresa, como la sociedad en su conjunto.
- La importancia que se le ha concedido en nuestro país al papel de la industrialización en la promoción de los

objetivos del desarrollo nacional surge en parte de la identificación que muestran el poder y la riqueza de los países desarrollados con su papel dominante en la industria manufacturera, así como de la debilidad y pobreza de los países subdesarrollados con el predominio que allí tienen las actividades agrícolas y otras formas de producción primaria. También es el resultado de la correlación que se observa en los países industrializados entre el alto porcentaje de productos industriales en la composición del PIB y un elevado ingreso por habitante.

- En el contexto de la economía mexicana, y apoyados con datos del X Censo Industrial de 1976, la significación e importancia que la gran industria tiene dentro del sector manufacturero puede resumirse de la siguiente manera: Con sólo el 1% del número de establecimientos de este sector empleaba al 40% del personal ocupado, poseía el 75.6% del capital invertido, generaba el 61% de la producción bruta y aportaba el 60.7% del valor agregado generado por el total de la industria manufacturera.
- A manera de confirmación de la hipótesis central planteada para el desarrollo de este trabajo, puede concluirse que efectivamente el proceso de industrialización en México se ha topado con las resultantes propias de la ineficiencia; falta de competitividad entre las distintas

unidades industriales; una elevada concentración geográfica, oligopolística y transnacional; alta dependencia en cuanto a tecnologías externas y mercados internacionales; insuficiente generación de empleo; una muy reducida capacidad exportadora de bienes manufacturados; elevado-sobrepoteccionismo gubernamental con implicaciones negativas en los diferentes agregados macroeconómicos; inexistencia de una adecuada integración por parte de las empresas de distinto tamaño; y una estructura agravada además, por factores de carácter coyuntural como la recesión mundial, la readecuación del sistema financiero internacional, la reducción de los precios internacionales del petróleo, la pesada carga que significa el cumplimiento de los compromisos contraídos por el endeudamiento externo, la quiebra de empresas, y una drástica reducción del salario real.

En estas circunstancias, el sector industrial sobreprotegido y basado en el mercado interno requiere ahora en nuestra consideración de un giro completo; el Estado y la industria en especial creemos que no tienen más opción que dar un giro de 180 grados hacia el mercado de las exportaciones, en el que se deberá alcanzar la competitividad suficiente para recuperar mercados, romper con círculos viciosos de la economía y dejar de ser simples exportadores de excedentes industriales.

- Ante esta problemática, se recomienda diseñar una estrategia realista encaminada a corregir la estructura industrial, que incluya acciones que contemplen los conceptos de jerarquía y prioridades, y que sean aplicadas tanto a la pequeña y mediana industria, como a la gran empresa.

La tabulación de los resultados del trabajo de campo nos permitieron, por otra parte, derivar las siguientes conclusiones:

- En términos de capital invertido durante el periodo 1930-1980 la gran industria mostró una tasa de crecimiento anual con una tendencia ascendente que no obstante si se compara con la observada por la PyMI en conjunto, resulta significativamente inferior. Este hecho nos permite advertir un mayor dinamismo, en términos relativos, de este último tipo de empresas.
- La gran industria presenta un nivel promedio de capital invertido por empresa superior en 7.9 veces al promedio de la mediana, y 67.2 veces mayor que el de la pequeña.
- El análisis del capital invertido por trabajador nos muestra que con la cantidad de capital con que la gran empresa genera un empleo, la mediana generaría 2.1 em

pleos, y la pequeña 4. Este hecho nos permite apreciar, además, que la gran industria no es la alternativa más adecuada para aliviar el problema del empleo.

- Apegándonos de manera estricta a los resultados de la encuesta, encontramos que la participación extranjera en el capital social de la gran industria asciende al 25.3% en promedio por empresa.
- Referida al personal ocupado de planta, la comparación del resultado de la encuesta con el observado para 1975, pone de manifiesto el hecho de que la gran industria ha venido adoptando procesos productivos más intensivos en capital, que si bien redundan en una mayor productividad de las empresas, lo hacen también en una menor absorción de mano de obra.
- Medida como las ventas netas realizadas por trabajador empleado, la productividad del factor trabajo es mayor en la gran industria que en la PyMI.
- Tomando en cuenta su potencial de producción, su nivel de tecnificación y organización, así como de la importancia que guarda dentro del sector manufacturero; la participación de la gran industria en el rubro de las exportaciones puede calificarse como insignificante e inadecuada.

- La gran industria cuenta con una muy significativa y ca si definitiva influencia en la determinación de precios.

- Sin considerar los egresos por concepto de pagos de pa tentes, uso de marcas, regalías, créditos externos, etc, y desde un punto de vista puramente contable, podemos - afirmar que el impacto de la gran industria en la balan- za de pagos no es favorable.

- En el aspecto financiero puede afirmarse que la gran in- dustria manufacturera guarda una buena posición de esta- bilidad financiera, dado que el porcentaje de endeuda - miento es inferior al de recursos propios. Presenta ade- más una buena posición de liquidez, pues los índices de - solvencia mediata e inmediata son muy superiores a los - de la PyMI. Dispone también de un amplio margen de endeu - damiento, por lo que su independencia financiera es bue - na.

- Referente a sus características tecnológicas puede apun- tarse que, en promedio general, el 79.3% de la maquina - ría y equipo de la gran empresa, es de origen extranjero. Presenta también un aprovechamiento de su capacidad de - operación real del 80.7% en promedio general, no pudien- do incrementar dicho aprovechamiento debido principalmen - te a la escasez de mano de obra calificada, y a la esca - sez y problemas de abasto de materias primas.

A N E X O

=====

M E T O D O L O G I C O

=====

M E T O D O L O G I A

1. Antecedentes

Ante lo escaso y difícil de la información necesaria para la realización de un estudio tendiente a mostrar las características específicas de la gran industria manufacturera, y basados en la utilidad que tradicionalmente reportan las encuestas para la consecución de la misma, consideramos conveniente realizar una de éstas dirigida a este estrato del sector industrial manufacturero, a fin de proveernos de más y mayores elementos de juicio para la ejecución del presente estudio.

El resultado, es una considerable ampliación en la información disponible sobre la empresa industrial manufacturera de gran escala en México.

2. Diseño Muestral.

El diseño de la muestra abarcó las etapas de selección y estimación, para hacer inferencias que fueran del valor muestral al valor de la población.

El proceso de selección consistió en la adopción de reglas y operaciones mediante las cuales se incluyeron en la muestra algunos miembros de la población. Cabe mencionar, que a la técnica utilizada en este proceso de selección se le conoce como Muestreo Aleatorio Estratificado.

El proceso de estimación, por su parte, consistió en el cálculo de los estadísticos de la muestra (varianza, desviación estándar, media, etc.), que son estimaciones muestrales de valores de la población.

2.1. Selección

Tal y como antes se señaló, este proceso abarcó una serie de consideraciones para la selección de la muestra, mismas que se identifican como las siguientes:

2.1.1. Criterios de Agrupamiento

Con el fin de facilitar el manejo y la presentación de la información recabada, las empresas incluidas en la muestra fueron ordenadas y presentadas de acuerdo a la forma siguiente:

Por Grupo Industrial

Atendiendo a las características de la actividad industrial - desempeñada por la empresa, así como a las de su producto principal y su estructura de insumos, se establecieron 6 grandes -- grupos industriales de importancia para clasificar a las empresas encuestadas:

Grupo 1: Alimentos, bebidas y tabaco.

Grupo 2: Textil y del vestido.

Grupo 3: Madera, productos de la madera y papel.

Grupo 4: Química y minerales no metálicos.

Grupo 5: Metal-mecánica.

Grupo 6: Otras no especificadas.

Cabe señalar que esta clasificación se hizo de acuerdo con los grupos industriales señalados en el Catálogo Mexicano de actividades Económicas 1975 - SEPAFIN (CMAE).

Por Zona Económica.

Asimismo, con el propósito de distinguir los resultados de las empresas ubicadas en las localidades de mayor concentración industrial, de aquellas ubicadas en otras localidades, se clasificó a las empresas por zona económica de acuerdo con el decreto - aparecido en el Diario Oficial de la Federación el 2 de febrero de 1979, por el que se establecen las zonas geográficas para la ejecución del Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las Actividades Industriales, esto es:

Zona I-A: Zona de prioridad para el desarrollo portuario industrial.

Zona I-B: Zona de prioridad para el desarrollo urbano industrial.

Zona II : Zona de prioridades estatales.

Zona III-A: Zona de crecimiento controlado.

Zona III-B: Zona de consolidación.

Zona Resto del

País: Incluye a las localidades no consideradas en las demás zonas.

Debe señalarse que en el desarrollo del trabajo se adoptó una convención mediante la cual se consideró una Zona I, de Estímu

Los Preferenciales, que agrupa a las Zonas I-A y I-B; así como una Zona III, de Ordenamiento y Regulación, que contempla a las Zonas III-A, y III-B.

2.1.2. Marco Muestral

Para poder determinar nuestro marco muestral tomamos como base los criterios establecidos por el Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria (FOGAIN) para definir a los pequeños y medianos establecimientos industriales en 1981.

A saber, la institución referida tenía como criterios en 1981, los siguientes:

- Pequeña Industria; aquella que tenía de \$50 a \$7,000 miles de pesos de capital contable.
- Mediana Industria; aquella que tenía más de \$7,000 y hasta \$60,000 miles de pesos de capital contable.

Dada esta situación, adoptamos por definición que para 1981 aquella empresa que tuviera más de \$60,000 miles de pesos de capital contable podía ser considerada como una Gran Industria.

Visto así, el marco muestral estuvo constituido por aquellas empresas manufactureras cuyo capital contable era superior a los \$60 millones de pesos.

En este sentido partiendo de los datos contenidos en el X Censo Industrial de 1976, se pudo calcular un tamaño del marco muestral de 1,253 grandes industrias manufactureras, mismo que se distribuyó por grupo de actividad económica, como se muestra a continuación:

Alimentos, bebidas y tabaco	299 empresas
Textil y del Vestido	171 empresas
Madera, productos de madera y papel	113 empresas
Química y minerales no metálicos	289 empresas
Metal-mecánica	327 empresas
Otras no especificadas	54 empresas
T o t a l	1,253 empresas

2.1.3. Modelo Muestral

En virtud de que no se contaba con información estadística previa por estrato (varianzas, medias, etc.) para hacer una óptima selección de la muestra, pero tratando de que participaran todos los grupos industriales y las zonas económicas en la misma y hacerla representativa; para superar la limitante de la información optamos por manejar el Modelo Muestral Aleatorio Estratificado monoestático y sin reemplazo para obtener mejores estimaciones (1).

(1) "Para obtener una muestra aleatoria estratificada, primero se divide la población en grupos, llamados estratos, que son más homogéneos que la población como un todo. Los elementos de la muestra son entonces seleccionados al azar o por un método sistemático de cada estrato" Shao Stephen P. Estadística para economistas y administradores de empresas Edit. Herrero Hns.; México 1976; p.p. 329.

La utilización de este tipo de modelo muestral además de permitir la participación de todos los elementos de los grupos industriales y zonas económicas, para ser incluidos en la muestra, estadísticamente proporciona mejores estimaciones.

2.1.4. Tamaño de la Muestra

De acuerdo con el modelo muestral adoptado se llegó a establecer un tamaño de muestra de 74 empresas distribuidas de la siguiente manera:

- Por Grupo Industrial

Alimentos, bebidas y tabaco	28 empresas
Textil y del Vestido	7 empresas
Madera, productos de la madera y papel	6 empresas
Química y minerales no metálicos	9 empresas
Metal-mecánica	19 empresas
Otras no especificadas	5 empresas
T o t a l	74 empresas

- Por Zona Económica

Zona I	16 empresas
Zona II	3 empresas
Zona III	50 empresas
Zona Resto del País	5 empresas
T o t a l	74 empresas

2.1.5. Instrumento de Captación de la Información

Por la naturaleza del estudio que pretendió hacer un análisis de

cobertura de la gran industria manufacturera del país, el cuestionario fue seleccionado sobre otros instrumentos (grabadora, teléfono, etc.) por su fácil adaptación a las condiciones en que el entrevistado decide proporcionar la información, así como por su flexibilidad en el manejo de información específica e imprevista (Anexo I).

El cuestionario comprendió preguntas para ser contestadas en forma abierta o cerrada. En virtud de que predominaron las primeras, se decidió por no codificarlo de antemano. Esta tarea se llevó a cabo una vez terminado el trabajo de campo y analizado el tipo de respuestas, por medio de un instructivo de codificación.

Dada la importancia que revestía el trabajo de campo, los riesgos en esta etapa de la encuesta se redujeron o controlaron a través de encuestas piloto previas para probar la operatividad del cuestionario.

Por último, el cruzamiento de información para verificar la veracidad de los datos también fue incluido en el cuestionario.

2.1.6. Trabajo de Campo

El levantamiento de la encuesta fue realizado durante el mes de septiembre de 1982, periodo en el cual se completaron 74 entrevistas a empresas de diferente grupo industrial, y ubicación geográfica.

De esta forma, se visitaron 19 entidades federativas del país -

con el objeto de proporcionar a la investigación mayores elementos de análisis y diversificación informativa. Las entidades visitadas fueron: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Yucatán, Jalisco, Puebla, Veracruz, Coahuila, Campeche, Chihuahua, Guanajuato, Querétaro, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Tabasco, Nayarit, Tlaxcala y Zacatecas.

Asimismo, dentro de la muestra quedaron comprendidos 17 (de los 20) grupos industriales manufactureros considerados en el CMAE 1976.

Por otra parte, debe señalarse que debido a las características de la información requerida, las entrevistas personales con los empresarios tuvieron una duración promedio de 2 horas.

2.1.7. Convenciones Adoptadas para la presentación de los Resultados.

- En el apartado de Características Económicas.

La metodología adoptada para mostrar las características económicas de las empresas encuestadas se basó en las siguientes consideraciones:

- a) Capital Invertido (CI): Se consideró como tal a la suma total de los activos de cada empresa.
- b) Empleo (E): En este caso solamente fueron tomados en cuenta los trabajadores de planta, haciendo caso omiso de aquellos que estaban contratados de manera

eventual.

- c) Ventas (V): Las ventas consideradas para el cálculo de los indicadores respectivos se refieren a las ventas netas anuales. En el caso de aquellas empresas que presentaban esta información sólo para un periodo inferior a un año, las ventas fueron anualizadas a través del método de proyección lineal, esto es:

$$V = \left(\frac{v}{P}\right) \times 12$$

donde:

v= ventas realizadas en el periodo considerado.

V= Ventas netas anuales

P= Periodo considerado, expresado en meses.

- En el apartado de Características Financieras.

Al igual que en el anterior, en este apartado la metodología para presentar las características financieras de las empresas visitadas se basó en consideraciones tales como:

- a) Para el caso de todos los elementos comprendidos en este apartado se tomaron tal cual aparecían en los Estados Financieros de cada empresa, excepto el caso de las utilidades y de su impacto en dichos estados financieros.
- b) Activo total (AT): Se consideró como tal la sumatoria del activo circulante, fijo neto y diferido que

La empresa presentaba en su Balance General.

c) Utilidades (U): Al igual que las ventas, las utilidades manejadas fueron netas y anuales, es decir: las utilidades después de impuestos (ISR) y la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), y anualizadas, según el procedimiento apuntado para las ventas, cuando el caso lo requirió.

- Otras Consideraciones.

a) La información mostrada en términos absolutos, a lo largo del estudio, está expresada en Precios Corrientes, excepto aquellos casos en los que se aclare lo contrario.

b) La media geométrica (G) fue la utilizada para la presentación de los resultados de la encuesta en términos relativos o porcentuales, en virtud de lo siguiente: Es afectada por valores extremos en una menor proporción que lo es la media aritmética (\bar{x}); la G da igual ponderación a las razones (porcentajes) de cambio iguales, es decir que la razón que muestra el doble de su base es compensada por aquella que muestra la mitad de su base, y así sucesivamente; y, la G de las razones de los valores individuales con respecto a cada valor precedente inmediato en una secuencia de valores es el único promedio apropiado para las razones. (2).

(2) Idem., p.p. 197 a 204

En este caso la media geométrica (G) se calculó de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$G = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot \dots \cdot X_n} ;$$

es decir, $G = \sqrt[n]{\text{del producto de los } n \text{ valores}}$

2.2. Estimación

Tal y como se afirma en el principio de este anexo, en este apartado se precisan los estadísticos obtenidos de la muestra.

No obstante lo anterior, consideramos pertinente y suficiente presentar sólo los estadísticos obtenidos para la variable capital contable, en virtud de que fue ésta el punto de referencia para la definición de la Gran Industria, y por tanto para la determinación del tamaño de la muestra.

Una vez hecha esta aclaración, a continuación se presentan, por grupo industrial, los estadísticos obtenidos para la distribución del capital contable:

- Grupo 1 (Alimentos, bebidas y tabaco):

Media de la distribución (\bar{X}) = 148 331.5 miles de pesos.

Varianza de la distribución (S^2) = 2.4946×10^{10}

Desviación estándar de la distribución (S) = 52,699.8

Varianza de la media ($S^2(\bar{x})$) = 807,481,564.9

Desviación estándar de la media ($S_x(\bar{x})$) = 28,416.2

Precisión (d) = 55,695.79

Por lo que su intervalo de confianza (IC) calculado al 95% de significación, resulta: de 92,635.7 miles de pesos, a 204,027.3.

- Grupo 2 (Textil y del Vestido)

$$\bar{x} = 133,539.9 \text{ miles de pesos}$$

$$S^2 = 2,777,264,918.0$$

$$S = 52,699.8$$

$$S^2(\bar{x}) = 380,510,815.9$$

$$S(\bar{x}) = 19,506.7$$

$$d = 38,233.1$$

$$I. C. = \text{de } 95,306.8, \text{ a, } 171,773.0$$

- Grupo 3 (Madera, productos de madera y papel):

$$\bar{x} = 138,082.3 \text{ miles de pesos}$$

$$S^2 = 1,306,279,345$$

$$S = 36,142.5$$

$$S^2(\bar{x}) = 206,153,229.9$$

$$S(\bar{x}) = 14,358.0$$

$$d = 28,141.8$$

$$I. C. = \text{de } 109,940.5, \text{ a, } 166,224.1$$

- Grupo 4 (Química y minerales no metálicos):

$$\bar{x} = 133,231.7 \text{ miles de pesos}$$

$$S^2 = 3,244,254,566$$

$$S = 56,958.4$$

$$S^2(\bar{x}) = 349,246,935.2$$

$$S(\bar{x}) = 18,688.2$$

$$d = 36,628.8$$

$$I. C. = \text{de } 96,602.9, \text{ a, } 169,860.5$$

- Grupo 5 (Metal-mecánica)

$$\bar{x} = 178,748.5 \text{ miles de pesos}$$

$$S^2 = 3.3791 \times 10^{10}$$

$$S = 183,822.8$$

$$S^2(\bar{x}) = 1,675,129,047$$

$$S(\bar{x}) = 40,928.3$$

$$d = 80,219.6$$

$$I.C. = \text{de } 98,528.9, a, 258,968.1$$

- Grupo 6 (Otras No Especificadas)

$$\bar{x} = 131,635 \text{ miles de pesos}$$

$$S^2 = 1,423,958,431$$

$$S = 37,735.4$$

$$S^2(\bar{x}) = 258,422,085.5$$

$$S(\bar{x}) = 16,075.5$$

$$d = 31,508$$

$$I.C. = \text{de } 100, 127, a, 163,143$$

Asimismo, los estadísticos obtenidos para la distribución total de la muestra fueron los siguientes:

$$\text{Media muestral ponderada } (\bar{x}_w) = 149,124.3 \text{ miles de pesos}$$

$$\text{Varianza de la media muestral } (S^2(\bar{x}_w)) = 187,893,003.3$$

$$\text{Desviación estándar de la media } (S(\bar{x}_w)) = 13,707.4$$

Por otra parte, con base en los estadísticos antes mostrados, y con el propósito de comprobar la representatividad de la muestra,

así como de cada uno de los grupos o estratos considerados, se aplicó de manera sistemática a cada uno de éstos, la siguiente fórmula que determina el tamaño adecuado de una muestra (con un nivel de confianza del 95%):

$$nh = \frac{\dots S^2_h \dots}{\left(\frac{d}{z}\right)^2 + \frac{S^2_h}{N h}}$$

donde:

nh = Tamaño de la submuestra del estrato h -ésimo

S^2_h = Varianza del estrato h -ésimo

dh = Precisión del estrato h -ésimo

Nh = Población del estrato h -ésimo

z = Variable tipificada para poblaciones normales, y cuyo valor a un nivel de confianza del 95% es igual a 1.96

Puesto que la fórmula apuntada se aplicó de manera sistemática en cada estrato, el tamaño total de la muestra (n) se obtuvo de sumar las submuestras (nh) obtenidas en cada estrato.

$$n = \sum n h$$

Por último, aplicando estas fórmulas, pudo comprobarse que la representatividad de cada submuestra así como de la muestra total, es la suficiente como para manejar la información con un alto grado de confiabilidad (95%).

A N E X O I

ENCUESTA: LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO.

No. Folio _____

I ASPECTOS GENERALES

1. Nombre del establecimiento _____
2. Dirección _____
3. Ubicación: Estado _____; Municipio _____; Zona Económica _____
4. Giro Industrial _____ Clave _____
5. Principales Productos A: _____; B: _____; C: _____; D: _____
6. Principales Materias Primas _____; _____; _____; _____
7. Fecha en que inició operaciones _____
8. Capital contable al iniciar operaciones \$ _____
9. Activos totales al iniciar operaciones \$ _____

II ASPECTOS TECNOLOGICOS

1. ¿Cuántos turnos diarios podría, a lo máximo, trabajar su fábrica? 1 turno (); 2 turnos (); 3 turnos ().
2. ¿Cuál es la producción máxima que podría obtener diariamente en este(os) turno(s)? \$ _____; unidades: _____
3. Sin embargo, ¿cuánto produce realmente por día: \$ _____; unidades _____; ¿en cuántos turnos? _____; aprovechamiento _____
4. ¿Cuáles serían, por orden de importancia los 3 principales problemas o razones - que le impiden aumentar el aprovechamiento de su capacidad instalada?

() Ventas	() Financiamiento
() Mano de obra calificada	() No sería costeable para la empresa
() Materia prima	() Otros.

A N E X O I

ENCUESTA: LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO.

No. Folio _____

I ASPECTOS GENERALES

1. Nombre del establecimiento _____
2. Dirección _____
3. Ubicación: Estado _____; Municipio _____; Zona Económica _____
4. Giro Industrial _____ Clave _____
5. Principales Productos A: _____; B _____; C _____; D _____
6. Principales Materias Primas _____; _____; _____; _____
7. Fecha en que inició operaciones _____
8. Capital contable al iniciar operaciones \$ _____
9. Activos totales al iniciar operaciones \$ _____

II ASPECTOS TECNOLOGICOS

1. ¿Cuántos turnos diarios podría, a lo máximo, trabajar su fábrica? 1 turno ();
2 turnos (); 3 turnos ().
2. ¿Cuál es la producción máxima que podría obtener diariamente en este(os) turno(s)?
\$ _____; unidades : _____
3. Sin embargo, ¿cuánto produce realmente por día : \$ _____; unidades _____;
¿en cuántos turnos? _____; aprovechamiento _____
4. ¿Cuáles serían, por orden de importancia los 3 principales problemas o razones -
que le impiden aumentar el aprovechamiento de su capacidad instalada?
() Ventas () Financiamiento
() Mano de obra calificada () No sería costable para la empresa
() Materia prima () Otros.

5. ¿Qué porcentaje del valor de la maquinaria y equipo que utiliza es de fabricación nacional? : _____ %
6. ¿Paga algún costo por la tecnología que usa? : SI () NO () : a quién? _____
 - a) En caso afirmativo, ¿qué porcentaje representa respecto de sus ventas anuales?: _____ %

III ASPECTOS ECONOMICO - FINANCIEROS

1. Sus fuentes de recursos para cubrir necesidades de inversión (activo fijo) son, por orden de importancia:
Recursos propios _____, _____ %; Financiamiento de proveedores _____, _____ %
Financiamiento bancario _____, _____ %; Otros (especificar) _____, _____ %
2. Sus necesidades de capital de trabajo (materias primas y salarios) las cubre con:
Recursos propios _____, _____ %; Financiamiento de proveedores _____, _____ %
Financiamiento bancario _____, _____ %; Otros (especificar) _____, _____ %
3. ¿A que tipo de instituciones privadas de financiamiento bancario recurre normalmente?
Bancos múltiples : _____ ; Uniones de Crédito : _____

4. El desarrollo de su empresa se ha frenado por falta de financiamiento?
NO () SI () Totalmente _____, parcialmente _____.
5. ¿Qué dificultades ha tenido para conseguir financiamiento? _____

6. Activos totales netos del ejercicio actual: \$ _____; Fecha del balance: _____.
- 6.1. Circulante: \$ _____; Ctas. por cobrar: \$ _____; Inventarios: \$ _____.
- 6.2. Fijos: \$ _____; Construcción: \$ _____; Terrenos: \$ _____.
Maquinaria, Equipo, e instalaciones: \$ _____; Equipo de Transporte: \$ _____.
- 6.3. Diferidos: \$ _____.
7. Pasivos totales del ejercicio actual: \$ _____.
- 7.1. A corto plazo: \$ _____.
- 7.2. A largo plazo: \$ _____.
8. Capital Contable actual: \$ _____; Capital Social: \$ _____;
Participación Extranjera en el capital: _____ \$.
9. Utilidades (después ISR. y PTU): \$ _____; Período que cubren: _____

10. Personal de planta. Total: _____.
- a) Obreros y operarios: _____; Calificados: _____; No calificados: _____
- b) Técnicos (supervisores, jefes de mantenimiento, jefes de producción, etc.): _____.
- c) Empleados administrativos y de ventas: _____.
- d) Número de profesionistas: _____; disciplinas: _____.
11. Personal eventual: _____; calificados: _____; No calificados: _____
12. Valor de las ventas en el ejercicio: \$ _____; nacionales: _____%; --
extranjeras: _____%.
13. Del valor de sus ventas indique que porcentaje destina:
Para el consumo de otras empresas _____%; para el consumo final (incluye
comercios) _____%.
14. Del valor anual de sus materias primas, ¿qué porcentaje es de origen extranje-
ro?: _____%; ¿cuáles son? _____
15. ¿A usted le maquilan? SI (), NO (); ¿Cuánto paga por maquila? \$ _____
16. ¿Y usted le maquila a otras empresas? SI (), NO (); ¿cuánto recibe por ese
concepto?: \$ _____.
17. ¿Qué porcentaje de sus ventas realiza sobre pedido?: _____%.

18. ¿Ha recibido incentivos fiscales? SI (), NO (); ¿de que tipo? _____
19. ¿Considera usted que su empresa influye de manera determinante en los precios del mercado? SI (), NO (); explique: _____
20. En caso negativo qué empresa (s) son la (s) que lo (s) fija (n) o influyen - determinadamente? _____

IV OBSERVACIONES GENERALES

1. Del empresario: _____

2. Del encuestador: _____

- Fecha: _____

Nombre, cargo y firma de la persona entrevistada.

Nombre y firma del encuestador.

A N E X O

=====

E S T A D I S T I C O

=====

C U A D R O 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1970 - 1982
(Millones de Pesos de 1970)

Año	Producto Interno Bruto	Sector Agropecuario A	% del P I B	Sector Industrial B	% del P I B	Sector Servicios C	% del P I B	Ajuste por Servicios Bancarios	% del P I B
1970	444 271	54 123	12.18	145 070	32.65	250 473	55.76	- 5 395	- 1.21
1971	462 804	57 224	11.72	148 303	32.05	262 975	57.46	- 5 698	- 1.23
1972	502 086	57 623	11.48	163 114	32.49	287 419	57.24	- 6 070	- 1.21
1973	544 307	59 963	11.02	180 920	33.24	309 974	56.94	- 6 550	- 1.20
1974	577 568	61 486	10.65	193 901	33.57	329 028	56.97	- 6 847	- 1.19
1975	609 976	62 726	10.28	204 057	33.45	350 288	57.43	- 7 095	- 1.16
1976	635 831	63 359	9.96	214 950	33.81	365 038	57.41	- 7 516	- 1.18
1977	657 722	68 122	10.36	220 556	33.53	376 641	57.27	- 7 597	- 1.16
1978	711 983	72 200	10.14	243 597	34.21	404 706	56.85	- 8 520	- 1.20
1979	777 163	70 692	9.10	271 137	34.89	445 148	57.27	- 9 814	- 1.26
1980	841 855	75 704	8.99	296 046	35.17	481 090	57.14	-10 985	- 1.30
1981	908 765	80 299	8.84	321 418	35.37	519 263	57.13	-12 215	- 1.34
1982	907 306	79 978	8.81	317 766	35.02	522 278	57.57	-12 716	- 1.40
Tasa de Crecimiento Promedio:									
Anual	6.1	3.3		6.8		6.3			

A) Incluye agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

B) Incluye minería, Ind. petrolera, Ind. manufacturera, construcción y electricidad.

C) Incluye comercio, comunicaciones y transportes, gobierno y otros servicios.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, C.G.S.N.E.G.I.; Sistema de Cuentas Nacionales de México; Resumen General, Tomo I. p.p. 293; Resumen General 1978-80, Tomo I, p.p.97; Estimación Preliminar 1982, p.p. 1.

C U A D R O 2

IMPORTANCIA DEL SECTOR INDUSTRIAL
COMPARACION INTERNACIONAL

(Porcientos)

PAISES SELECCIONADOS	AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO	SECTOR INDUSTRIAL	SECTOR MANUFACTURERO
AMERICANOS				
Argentina	1975	100	36	33
Brasil	1973	100	21	19
Canadá	1976	100	25	19
Estados Unidos	1976	100	29	24
México	1976	100	34	23
Nicaragua	1976	100	24	21
Uruguay	1975	100	25	23
Venezuela	1976	100	42	17
EUROPEOS				
Alemania Federal	1976	100	41	37
España	1975	100	30	27
Francia	1976	100	30	27
Grecia	1976	100	20	17
Noruega	1976	100	28	21
Suecia	1976	100	29	27
ASIATICOS				
Arabia Saudita	1976	100	76	5
Filipinas	1976	100	27	25
India	1974	100	16	14
Japón	1974	100	37	35
Viet-nam	1972	100	7	6
AFRICANOS				
Etiopia	1975	100	11	10
Kenya	1976	100	13	11
Liberia	1976	100	25	4
Nigeria	1976	100	8	8
Sudafrica	1975	100	39	24
Zaire	1976	100	22	11

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto. *Las Actividades Económicas en México.*
Serie: Manuales de Información Básica de la Nación. Tomo 3-1980. pág. 241.

CUADRO 3

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR REGIONES, 1971-1979.

Grupos de países y Categorías Industriales	Composición Sectorial 1975	Tasas de crecimiento ^{1/} promedio anual			
		1971-73	1974-75	1976-78	1979
AMERICA LATINA ^{2/}					
Total de la Industria	100.0	8.7	1.6	4.3	7.2
Manufactura	76.2	9.7	2.0	4.1	7.4
Minería	18.8	1.4	-4.2	4.5	5.5
Petróleo y gas natural	14.8	0.7	-5.9	6.5	7.0
Electricidad; gas y agua	5.0	10.6	8.6	7.0	9.2
PAISES EN DESARROLLO DE ASIA ^{3/}					
Total de la Industria	100.0	11.1	-1.3	6.2	-1.9
Manufactura	36.9	9.9	3.8	10.4	-1.9
Minería	60.4	13.2	-1.6	3.3	-2.4
Petróleo y gas natural	58.0	15.0	-2.2	3.2	-2.6
Electricidad, gas y agua	2.7	12.5	10.4	10.8	5.4
PAISES DESARROLLADOS CON ECONOMIA DE MERCADO ^{4/}					
Total de la Industria	100.0	6.2	-3.5	5.4	5.0
Manufactura	86.2	6.4	-4.2	5.5	4.9
Minería	6.2	1.7	-1.0	5.2	6.4
Petróleo y gas natural	2.7	4.4	0.8	8.0	6.6
Electricidad, gas y agua	7.6	7.3	2.0	4.7	4.7
MUNDO					
Total de la Industria	100.0	7.1	-0.5	5.6	4.4
Manufactura	81.1	7.3	-0.5	5.9	4.6
Minería	13.1	4.3	-1.9	3.0	2.5
Petróleo y gas natural	8.9	6.9	-3.3	3.7	1.7
Electricidad, gas y agua	5.8	7.7	3.1	3.1	5.0

1/ Las tasas de crecimiento fueron calculadas con base en el Índice del valor agregado.

2/ América Latina: comprende a Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, con excepción de Puerto Rico y las Islas Virgenes.

3/ Asia excluye Israel, Japón y las economías centralmente planificadas.

4/ Norteamérica, Europa Occidental, Australia, Israel, Japón, Nueva Zelandia y Sudáfrica.

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social en América Latina, 1980 - 1981. Pág. 30.

C U A D R O 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR INDUSTRIAL, 1970 - 1982.

(Millones de Pesos de 1970)

Año	Sector Industrial	Minería Abs	a/ %	Industria Petrolera b/		Industria Manufacturera c/		Construcción		Electricidad	
				Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
1970	145 070	6 835	4.7	8 921	6.1	100 637	69.4	23 530	16.2	5 147	3.6
1971	148 303	6 820	4.6	9 201	6.2	104 392	70.4	22 468	15.1	5 422	3.7
1972	163 114	7 160	4.4	9 877	6.1	114 593	70.2	25 316	15.5	6 168	3.8
1973	180 920	7 774	4.3	10 581	5.9	126 630	70.0	29 007	16.0	6 928	3.8
1974	193 901	8 515	4.4	12 144	6.3	134 459	69.3	30 970	16.0	7 813	4.0
1975	204 057	8 344	4.1	13 437	6.6	141 249	69.2	32 792	16.1	8 235	4.0
1976	214 950	8 808	4.1	14 473	6.7	148 117	68.9	34 310	16.0	9 242	4.3
1977	220 557	8 835	4.0	16 010	7.3	153 276	69.5	32 494	14.7	9 941	4.5
1978	243 597	9 242	3.9	18 717	7.6	168 382	69.1	36 532	15.0	10 724	4.4
1979	271 137	9 862	3.6	22 130	8.2	186 018	68.6	41 297	15.2	11 830	4.4
1980	296 046	10 762	3.6	27 342	9.2	198 969	67.2	46 379	15.7	12 594	4.3
1981	321 418	11 850	3.7	31 857	9.9	212 212	66.0	51 852	16.1	13 647	4.3
1982	317 766	11 713	3.7	35 235	11.1	206 569	65.0	49 674	15.6	14 575	4.6
Tasa de Cre- cimiento - Promedio Anual	6.8	4.6		12.1		6.2		6.4		9.1	

a/ Excluye Extracción de petróleo y gas natural.

b/ Incluye Extracción de petróleo y gas natural, derivados del petróleo y petroquímica básica.

c/ Excluye Derivados del petróleo y petroquímica básica.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, C.G.S.H.E.G.I.; Sistema de Cuentas Nacionales de México Resumen General, Tomo I, p.p. 293-301, Resumen General 1978-80, Tomo I, p.p. 152-157; Estimación Preliminar 1982, p.p. 1-4.

C U A D R O 5

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTORES

C O N C E P T O	MILES DE PERSONAS	
	1970	1980
T O T A L	13 343	19 251
Agropecuario	5 004	6 384
Industrial	3 083	5 187
Extractivas	97	150
Manufacturas	2 251	3 691
Construcción	592	997
Electricidad ^{1/}	143	349
Comercio y Servicios	5 256	8 380

^{1/} Incluye a las Industrias Petrolera y Eléctrica .

FUENTE: Nacional Financiera, S.A., La Economía Mexicana en Cifras, 1981. p.p. 14-15.

C U A D R O 6

EXPORTACION DE MERCANCIAS POR SECTORES
(Miles de Dólares)

C O N C E P T O	1 9 7 0	Participación Porcentual	1 9 8 2	Participación Porcentual
T O T A L F O B .	1 281 327	100.00	21 006 133	100.00
Agropecuario	614 905	47.99	1 233 209	5.87
Industrial	665 052	51.90	19 769 260	94.11
Extractivas ^{1/}	216 230	16.87	16 601 762	79.03
Manufactureras	448 822	35.03	3 167 498	15.08
Otros Servicios y Productos no Clasificados	1 370	0.11	3 664	0.02

^{1/} Incluye petróleo y gas natural.

FUENTE: Nacional Financiera, S.A.; *La Economía Mexicana en Cifras, 1978*; p.p. 401; Unidad de Información y Estadística, SHyCP; *Informe Anual del Banco de México, S.A., 1981 y 1982.*

C U A D R O 7

DISTRIBUCION DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR ACTIVIDAD ECONOMICA 1975

Grupo Industrial	Número de Establecimientos	Porcentaje
T o t a l	1 253	100.0
20. Alimentos	214	17.1
21. Bebidas	73	5.8
22. Tabaco	12	1.0
23. Textil	161	12.9
24. Vestido	5	0.4
25. Calzado y Cuero	5	0.4
26. Madera y Productos de Madera	23	1.8
27. Muebles	3	0.2
28. Papel.	59	4.7
29. Editorial	28	2.2
30. Química	182	14.5
31. Petróleo y Carbón Mineral	8	0.6
32. Hule y Plástico	39	3.1
33. Minerales no Metálicos	99	7.9
34. Metálicas Básicas	72	5.8
35. Productos Metálicos	67	5.4
36. Maquinaria y Equipo excep. Eléctrico	58	4.6
37. Maquinaria y Equipo Eléctrico y Electrónico	56	4.5
38. Equipo de Transporte	74	5.9
39. Otras Industrias Manu- facturas	15	1.2

FUENTE: FOGAIN, "La PyMI en el Desarrollo Regional de México. Una Estrategia de Apoyo". Anexo Estadístico. 1982. (Datos del X Censo Industrial. 1976).

CUADRO 8

DISTRIBUCION DE LA GRAN INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR ENTIDAD
FEDERATIVA 1975

ENTIDAD FEDERATIVA	Número de Establecimientos	Porcentaje
TOTAL	1 253	100.0
1. Aguascalientes	8	0.64
2. Baja California Norte	14	1.12
3. Baja California Sur	1	0.08
4. Campeche	3	0.24
5. Coahuila	43	3.43
6. Colima	2	0.16
7. Chiapas	4	0.32
8. Chihuahua	24	1.92
9. Distrito Federal	297	23.72
10. Durango	14	1.12
11. Guanajuato	18	1.44
12. Guerrero	4	0.32
13. Hidalgo	16	1.28
14. Jalisco	80	6.39
15. México, Estado de	319	25.40
16. Michoacán	12	0.96
17. Morelos	23	1.84
18. Nayarit	9	0.72
19. Nuevo León	119	9.50
20. Oaxaca	10	0.80
21. Puebla	68	5.43
22. Querétaro	22	1.75
23. Quintana Roo	1	0.08
24. San Luis Potosí	15	1.20
25. Sinaloa	16	1.28
26. Sonora	19	1.52
27. Tabasco	5	0.40
28. Tamaulipas	19	1.52
29. Tlaxcala	12	0.96
30. Veracruz	48	3.82
31. Yucatán	7	0.56
32. Zacatecas	1	0.08

FUENTE: FOGAIN "La PyMI en el Desarrollo de México. Una Estrategia de Apoyo". Anexo Estadístico. 1982. (Datos del X Censo Industrial 1976).

CUADRO 9

CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TAMAÑO DE EMPRESA
1975
(Absolutos/Relativos)

TAMAÑO 1/	No. de Establecimientos (E)	Personal Ocupado (PO)	Millones de Pesos de 1975.		
			Capital Invertido 2/ (CI)	Producción Bruta (PB)	Valor Agregado (VA)
Total	118,643 / 100.0	1'654,381 / 100.0	162,906 / 100.0	461,187 / 100.0	175,958 / 100.0
Artisanal	67,118 / 56.6	140,136 / 8.5	595 / 0.4	6,620 / 1.4	3,084 / 1.8
Pequeña	45,680 / 38.5	394,745 / 23.9	9,743 / 6.0	54,024 / 11.7	21,654 / 12.3
Mediana	4,592 / 3.9	457,483 / 27.6	29,354 / 18.0	119,535 / 25.9	44,369 / 25.2
Grande	1,253 / 1.0	662,017 / 40.0	123,215 / 75.6	281,007 / 61.0	106,851 / 60.7

2/ Se refiere al Capital Invertido en Términos de Activos Fijos Brutos

1/ Para conocer los criterios de Estratificación, consúltese el Anexo Metodológico

FUENTE: FOGAIN "La PyMI en el Desarrollo Regional de México. Una Estrategia de Apoyo". Anexo Estadístico 1982
(Con datos del X Censo Industrial, 1976).

C U A D R O 1 0

INDICADORES ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR TAMANO DE EMPRESA
1 9 7 5

T A M A N O	PO/E	M I L E S D E			P E S O S 1 9 7 5		
		CI/E	PB/E	VA/E	CI/PO	PB/PO	VA/PO
T O T A L	14	1373	3887	1438	98.5	278.8	106.4
ARTESANAL	2	9	99	46	4.2	47.2	22.0
PEQUENA	9	213	1183	474	24.7	136.9	54.9
MEDIANA	100	6392	26031	9662	64.2	261.3	97.0
GRANDE	528	98336	224267	85276	186.1	424.5	161.4

FUENTE: FOGAIN, "La PyMI en el Desarrollo Regional de México. Una Estrategia de Apoyo". Anexo Estadístico. 1982. (Con datos del X Censo Industrial, 1976).

CUADRO 11

EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA 1977-1982

PRINCIPALES INDICADORES

Concepto y Unidad	1977	1978	1979	1980	1981(p)	1982(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO						
Incremento anual real (%)	3.4	8.2	9.2	8.3	7.9	-0.2
Incremento anual nominal (%)	34.9	26.4	31.2	39.4	37.0	57.6
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR						
Incremento anual promedio (%)	28.9	17.5	18.2	26.3	28.0	58.9
Incremento dic.-dic. (%)	20.7	16.2	20.0	29.8	28.7	98.8
BALANZA DE PAGOS (millones de dólares)						
Cuenta Corriente	-1596	-2693	-4871	-7273	-12544	-26855
Balanza Comercial	-1054	-1854	-3162	-3747	-4510	6585
Exportaciones	4650	6063	8818	15109	19420	21006
Petroleras (1)	1263	2109	3974	10422	14573	16477
Otras	3387	3954	4844	4687	4847	4529
Importaciones	5704	7917	11980	18856	23930	14422
Balanza de Servicios	-542	-839	-1709	-3526	-8034	-9269
Ingresos	4527	5590	7446	9815	11390	9711
Egresos	5069	6429	9154	13341	19424	18980
Financieros	2163	2786	4066	5921	8934	11405
Otros	2906	3643	5088	7420	10490	7575
Cuenta de Capital	2276	3254	4533	11948	21860	6079
Errores y Omisiones	-22	-127	686	-3598	-8373	-6580
Variación de la Reserva del Banco de México	657	434	419	1151	1012	-3185
DEFICIT FINANCIERO DEL SECTOR PUBLICO (Miles de Millones de Pesos)						
	126	156	224	322	853	1660
RELACIONES RESPECTO AL PIB (%)						
Del Déficit Financiero del Sector Público	6.8	6.7	7.3	7.5	14.5	16.0
Del Déficit en Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos	2.0	2.6	3.6	3.9	5.2	n.d.

(p) Cifras preliminares

(1) Incluye petróleo crudo, gas natural, derivados del petróleo y productos petroquímicos.

FUENTE: Banco de México, S.A. - Informe Anual 1982. - Complementado con S.P.P. - Sistema de Cuentas Nacionales de México - Estimaciones preliminares 1982.

C U A D R O 1 2

GRAN INDUSTRIA: CAPITAL INVERTIDO
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODO DE INICIACION DE OPERACIONES Y GRUPO INDUSTRIAL
(%)

Grupo Industrial	Periodo	1930-1949	1950-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1975	1976-1980	Total 1930-1980
Promedio General		18.1	24.3	27.5	34.2	46.5	84.6	25.9
Grupo 1		17.0	23.5	24.3	34.7	60.4	--	26.6
Grupo 2		--	28.7	--	21.2	17.9	--	23.6
Grupo 3		11.8	--	--	--	42.3	--	22.4
Grupo 4		18.1	30.9	36.5	--	--	84.6	29.9
Grupo 5		18.3	21.3	24.7	54.4	39.5	--	23.6
Grupo 6		27.7	--	30.7	--	--	--	28.9

(%): Tasa de crecimiento anual calculada como promedio ponderado geométrico en base a los activos totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 13

GRAN INDUSTRIA: CAPITAL INVERTIDO

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODO DE INICIACION DE OPERACIONES Y ZONA ECONOMICA

(%)

Zona Económica	Periodo	1930-1949	1950-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1975	1976-1980	Total 1930-1980
Promedio General		18.1	24.3	27.5	34.2	46.5	84.6	25.9
Zona I		14.2	21.6	23.1	54.4	60.3	--	29.5
Zona II		--	--	29.6	--	42.1	--	35.3
Zona III		19.5	24.6	27.3	27.1	40.6	84.6	25.3
Zona Resto del País		14.5	--	29.2	--	--	--	20.6

(%): Tasa de crecimiento anual calculada como promedio ponderado geométrico en base a los activos totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 1-4
 GRAN INDUSTRIA: CAPITAL INVERTIDO
 CARACTERISTICAS POR GRUPO INDUSTRIAL
 (Miles de Pesos)

Grupo Industrial	Concepto n	Capital Invertido por Empresa (1)	Capital Invertido por Trabajador(2)	% de Capital Extranjero(3)
Promedio General	74	286 653	959	25.3
Grupo 1	28	283 994	1 540	16.9
Grupo 2	7	195 307	769	14.0
Grupo 3	6	281 784	603	49.0
Grupo 4	9	280 353	1 024	25.6
Grupo 5	19	377 723	625	31.3
Grupo 6	5	188 980	646	25.0

n : Número de empresas encuestadas

(1): El capital invertido es igual a los activos totales

(2): Se refiere a los trabajadores de planta

(3): En relación al Capital Social

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 1 5

GRAN INDUSTRIA: CAPITAL INVERTIDO
 CARACTERISTICAS POR ZONA ECONOMICA
 (Miles de Pesos)

Zona Económica	Concepto n	Capital Invertido por Empresa (1)	Capital Invertido por Trabajador(2)	% de Capital Extranjero(3)
Promedio General	74	286 653	959	25.3
Zona I	16	190 466	1 624	--
Zona II	3	342 667	796	--
Zona III	50	320 696	883	29.9
Zona Resto del País	5	221 600	794	8.6

n : Número de empresas encuestadas

- (1): El capital invertido es igual a los activos totales
 (2): Se refiere a los trabajadores de planta
 (3): En relación al capital social

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 1 6
 GRAN INDUSTRIA: E M P L E O
 CARACTERISTICAS POR GRUPO INDUSTRIAL

Grupo Industrial	Concepto n	Trabajadores por Empresa (1)	Trabajadores por Unidad de Inversión (2)
Promedio General	74	343	1.04
Grupo 1	28	264	0.65
Grupo 2	7	349	1.30
Grupo 3	6	436	1.66
Grupo 4	9	215	0.98
Grupo 5	19	511	1.60
Grupo 6	5	297	1.55

n : Número de empresas encuestadas
 (1) : Se refiere a los trabajadores de planta
 (2) : Unidad de inversión = a 1 millón de pesos

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 17
 GRAN INDUSTRIA: E M P L E O
 CARACTERÍSTICAS POR ZONA ECONOMICA.

Zona Económica	Concepto n	Trabajadores por Empresa (1)	Trabajadores por Unidad de Inversión (2)
Promedio General	74	343	1.04
Zona I	16	144	0.62
Zona II	3	508	1.26
Zona III	50	384	1.13
Zona Resto del País	5	401	1.26

n: Número de empresas encuestadas.
 (1): Se refiere a los trabajadores de planta.
 (2): Unidad de Inversión = a 1 millón de pesos.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 18
 GRAN INDUSTRIA: VENTAS NETAS ANUALES
 CARACTERISTICAS POR GRUPO INDUSTRIAL

Grupo Industrial	Concepto	Ventas por Empresa (1)	Ventas por Peso Invertido (2)	Ventas por Trabajador. (1) (3)	Ventas Mercado Nacional (%)	Ventas Mercado Extranjero (%)	Empresas con Ventas Externas (%)
Promedio General		325,328	1.17	1,063	92.8	7.2	25.7
Grupo 1		325,680	1.19	1,636	84.9	15.1	17.9
Grupo 2		174,536	0.82	628	98.6	1.4	14.3
Grupo 3		365,953	1.48	889	100.0	0.0	0.0
Grupo 4		218,106	0.88	891	96.4	3.6	55.6
Grupo 5		423,057	1.29	828	97.3	3.1	42.1
Grupo 6		268,011	1.39	901	100.0	0.0	0.0

- (1): Miles de Pesos
 (2): Un peso invertido = un peso de activo total.
 (3): Total de Trabajadores de Planta
 (%): Promedio Geométrico Ponderado.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 19
 GRAN INDUSTRIA: VENTAS NETAS ANUALES
 CARACTERISTICAS POR ZONA ECONOMICA

Zona Económica	Ventas por Empresa (1)	Ventas por Peso Invertido (2)	Ventas por Trabajador (1) (3)	Ventas Mercado Nacional (%)	Ventas Mercado Extranjero (%)	Empresas con Ventas Externas (%)
Promedio General	325,328	1.17	1,063	92.8	7.2	25.7
Zona I	220,447	1.15	1,820	78.5	21.5	18.8
Zona II	328,000	1.00	1,640	78.8	21.2	66.7
Zona III	343,327	1.15	898	96.5	3.5	22.0
Zona Resto del País	497,486	1.52	1,092	93.0	7.0	60.0

(1): Miles de pesos.

(2): Un peso invertido = un peso de activo total.

(3): Total de trabajadores de planta.

(%): Promedio geométrico ponderado.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 20
 GRAN INDUSTRIA: VENTAS NETAS ANUALES
 TIPO DE MERCADO POR GRUPO INDUSTRIAL

Grupo Industrial	Concepto n	Competitivo (%)	No Competitivo (%)
Promedio General	74	51.4	48.6
Grupo 1	28	64.3	35.7
Grupo 2	7	33.3	66.7
Grupo 3	6	33.3	66.7
Grupo 4	9	77.8	22.2
Grupo 5	19	26.3	73.7
Grupo 6	5	40.0	60.0

n: Número de empresas encuestadas

(%): Porcentaje de empresas con respecto al total

Competitivo = Se consideró así cuando las empresas no podían influir en la determinación de los precios.

No competitivo = Cuando declararon que sí podían influir o determinar los precios.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 21
 GRAN INDUSTRIA: VENTAS NETAS ANUALES
 TIPO DE MERCADO POR ZONA ECONOMICA

Zona Económica	Concepto	n	Competitivo (%)	No Competitivo (%)
	Promedio General	74	51.4	48.6
	Zona I	16	62.5	37.5
	Zona II	3	33.3	66.7
	Zona III	50	50.0	50.0
	Zona Resto del País	5	40.0	60.0

n: Número de empresas encuestadas
 (%): Porcentaje de empresas con respecto al total.
 Competitivo = Se consideró así cuando las empresas no podían influir en la determinación de los precios.
 No competitivo = Cuando declararon que sí podían influir o determinar los precios.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 22
 GRAN INDUSTRIA: IMPACTO EN LA BALANZA DE PAGOS
 CARACTERISTICAS POR GRUPO INDUSTRIAL

Concepto	% de Materia Prima Importada	% de Maquinaria y Equipo Importado	NEPT	Costo de Tecnología a Ventas (%)	Exportaciones (%) (1)
Promedio General	18.4	79.3	13	4.8	7.2
Grupo 1	14.0	75.8	1	15.0	15.1
Grupo 2	19.6	94.2	1	10.0	1.4
Grupo 3	23.8	91.2	1	10.0	-
Grupo 4	15.7	55.6	2	3.5	3.6
Grupo 5	23.6	75.5	7	3.3	3.1
Grupo 6	21.8	83.7	1	5.0	-

(%): Promedio Geométrico Ponderado.

(1): Porcentaje con respecto a sus ventas totales.

NEPT: Número de empresas que pagan por la Tecnología que usan.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 23

GRAN INDUSTRIA: IMPACTO EN LA BALANZA DE PAGOS
CARACTERISTICAS POR ZONA ECONOMICA

Zona Económica	Concepto	% de Materia Prima Importada	% de Maquinaria y Equipo Importado	NEPT	Costo de Tecnología a Ventas (%)	Exportaciones (%) (1)
Promedio General		18.4	79.3	13	4.6	7.2
Zona I		19.1	69.0	1	15.0	21.5
Zona II		-	65.7	-	-	21.2
Zona III		18.1	94.6	11	3.9	3.5
Zona Resto del País		25.0	87.8	1	10.0	7.0

(%) : Promedio Geométrico Ponderado

(1) : Porcentaje con respecto a sus ventas totales.

NEPT: Número de Empresas que pagan por la Tecnología que usan.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 24

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA.

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	21,212	286.65	100.00	100.00
Activo Circulante	12,465	168.45	58.77	58.77
Activo Fijo Neto	8,150	110.14	38.42	38.42
Activo Diferido	597	8.06	2.81	2.81
Pasivo Total	9,925	134.12	46.79	100.00
Pasivo Circulante	6,141	82.98	28.95	61.87
Pasivo Fijo	3,784	51.14	17.84	38.13
Capital Contable	11,287	152.53	53.21	100.00
Total Pasivo y Capital	21,212		100.00	

(1) En relación a los Activo Totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 25

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE EMPRESAS
DEL GRUPO 1 (ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	7,952	283.99	100.00	100.00
Activo Circulante	4,503	160.82	56.63	56.63
Activo Fijo Neto	3,134	111.94	39.41	39.41
Activo Diferido	315	11.23	3.96	3.96
Pasivo Total	3,798	135.66	47.76	100.00
Pasivo Circulante	1,726	61.65	21.70	45.44
Pasivo Fijo	2,072	74.01	26.06	54.56
Capital Contable	4,154	148.33	52.24	100.00
Total Pasivo y Capital	7,952		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 26

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE EMPRESAS
DEL GRUPO 2 (TEXTIL Y DEL VESTIDO)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa (de Pesos)	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	1,367	195.31	100.00	100.00
Activo Circulante	585	83.52	42.79	42.79
Activo Fijo Neto	747	106.75	54.65	54.65
Activo Diferido	35	5.04	2.56	2.56
Pasivo Total	432	61.77	31.60	100.00
Pasivo Circulante	308	44.08	22.53	71.30
Pasivo Fijo	124	17.69	9.07	28.70
Capital Contable	935	133.54	68.40	100.00
Total Pasivo y Capital	1,367		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 27

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE EMPRESAS
DEL GRUPO 3 (MADERA, PRODUCTOS DE MADERA Y PAPEL)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa (de Pesos)	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial (%)
Activo Total	1,691	281,78	100.00	100.00
Activo Circulante	1,228	204.73	72.62	72.62
Activo Fijo Neto	445	74.11	26.32	26.32
Activo Diferido	18	2.94	1.06	1.06
Pasivo Total	862	143.70	50.98	100.00
Pasivo Circulante	151	25.11	8.93	17.52
Pasivo Fijo	711	118.59	42.05	82.48
Capital Contable	829	138.08	49.02	100.00
Total Pasivo y Capital	1,691		100.00	

(1) En relación con los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 28

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE EMPRESAS
DEL GRUPO 4 (QUIMICA Y MINERALES NO METALICOS)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	2,073	230.35	100.00	100.00
Activo Circulante	997	110.78	48.09	48.09
Activo Fijo Neto	985	109.48	47.52	47.52
Activo Diferido	91	10.09	4.39	4.39
Pasivo Total	874	97.12	42.16	100.00
Pasivo Circulante	580	64.43	27.98	66.36
Pasivo Fijo	294	32.69	14.18	33.64
Capital Contable	1,199	133.23	57.84	100.00
Total Pasivo y Capital	2,073		100.00	

(1) En relación a los activos totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 29

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
DEL GRUPO 5 (METALMECANICA)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial (%)
Activo Total	7,177	377.72	100.00	100.00
Activo Circulante	4,475	235.51	62.35	62.35
Activo Fijo Neto	2,619	137.83	36.49	36.49
Activo Diferido	83	4.38	1.16	1.16
Pasivo Total	3,669	198.97	52.68	100.00
Pasivo Circulante	3,096	167.89	44.45	84.38
Pasivo Fijo	573	31.08	8.23	15.62
Capital Contable	3,508	178.75	47.32	100.00
Total Pasivo y Capital	7,177		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 30
 GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA
 CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
 DEL GRUPO 6 (OTROS)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial (%)
Activo Total	945	188.98	100.00	100.00
Activo Circulante	689	137.69	72.91	72.91
Activo Fijo Neto	210	42.00	22.22	22.22
Activo Diferido	46	9.29	4.87	4.87
Pasivo Total	287	57.34	30.37	100.00
Pasivo Circulante	242	48.34	25.61	84.32
Pasivo Fijo	45	9.00	4.76	15.68
Capital Contable	658	131.64	69.63	100.00
Total Pasivo y Capital	945		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 31
 GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA
 CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
 DE LA ZONA ECONOMICA I (ESTIMULOS PREFERENCIALES)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	3,047	190.47	100.00	100.00
Activo Circulante	1,633	102.07	53.59	53.59
Activo Fijo Neto	1,236	77.27	40.57	40.56
Activo Diferido	178	11.13	5.84	5.84
Pasivo Total	1,556	97.24	51.07	100.00
Pasivo Circulante	945	59.07	31.02	60.73
Pasivo Fijo	611	38.17	20.05	39.27
Capital Contable	1,491	93.23	48.93	100.00
Total Pasivo y Capital	3,047		100.00	

NOTA: La Zona I incluye a las zonas I-A y I-B.

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 32

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERÍSTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
DE LA ZONA ECONOMICA II (PRIORIDADES ESTATALES)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial (%)
Activo Total	1,028	342.67	100.00	100.00
Activo Circulante	670	223.33	65.18	65.18
Activo Fijo Neto	358	119.34	34.82	34.82
Activo Diferido	0	0.00	0.00	0.00
Pasivo Total	413	137.67	40.18	100.00
Pasivo Circulante	190	63.30	18.48	46.00
Pasivo Fijo	223	74.37	21.70	54.00
Capital Contable	615	205.00	59.82	100.00
Total Pasivo y Capital	1,028		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 33

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
DE LA ZONA ECONOMICA III (ORDENAMIENTO Y REGULACION)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (%)	Estructura Parcial. (%)
Activo Total	16,029	320.58	100.00	100.00
Activo Circulante	9,740	194.79	60.77	60.77
Activo Fijo Neto	6,069	121.39	37.86	37.86
Activo Diferido	220	4.40	1.37	1.37
Pasivo Total	7,753	155.07	48.37	100.00
Pasivo Circulante	4,924	98.48	30.72	63.51
Pasivo Fijo	2,829	56.59	17.65	36.49
Capital Contable	8,276	165.51	51.63	100.00
Total Pasivo y Capital	16,029		100.00	

NOTA: La zona III incluye las zonas III-A y III-B

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 34

GRAN INDUSTRIA: ESTRUCTURA FINANCIERA

CARACTERISTICAS DEL BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
DE LA ZONA ECONOMICA R.P. (RESTO DEL PAIS)

C O N C E P T O	Cifras Consolida- das Totales (Millones de Pesos)	Cifras Promedio por Empresa	Estructura Total (1) (%)	Estructura Parcial (%)
Activo Total	1,108	221.60	100.00	100.00
Activo Circulante	422	84.50	38.09	38.09
Activo Fijo Neto	487	97.38	43.95	43.95
Activo Diferido	199	39.72	17.96	17.96
Pasivo Total	203	40.60	18.32	100.00
Pasivo Circulante	82	16.38	7.40	40.39
Pasivo Fijo	121	24.22	10.92	59.61
Capital Contable	905	181.00	81.68	100.00
Total Pasivo y Capital	1,108		100.00	

(1) En relación a los Activos Totales.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 35
 GRAN INDUSTRIÁ: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.
 RAZONES DE LIQUIDEZ, POR GRUPO INDUSTRIAL

GRUPO INDUSTRIAL	INDICADOR	Solvencia Mediata (AC/PC)	Solvencia Inmediata (AC-Invent/PC)
Promedio General		2.63	1.42
Grupo 1		2.75	1.41
Grupo 2		1.75	0.86
Grupo 3		2.32	1.18
Grupo 4		2.63	1.58
Grupo 5		2.41	1.50
Grupo 6		4.53	2.84

Nota: Las razones estan expresadas en promedios geométricos.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 36
 GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
 RAZONES DE LIQUIDEZ, POR ZONA ECONOMICA

ZONA ECONOMICA	INDICADOR	Solvencia Mediata (AC/PC)	Solvencia Inmediata (AC-Invent/PC)
	Promedio General	2.63	1.42
	Zona I	2.79	1.23
	Zona II	1.16	0.88
	Zona III	2.62	1.49
	Zona Resto del País	2.66	1.60

NOTA: Las razones estan expresadas en promedios geométricos.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 37

GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO, POR GRUPO INDUSTRIAL

INDICADOR GRUPO INDUSTRIAL	Apalancamiento Financiero (PT/AT)	Capacidad de Endeudamiento (AT/PT)	Independencia Financiera (PT/CC)
Promedio General	34.84	2.87	62.23
Grupo 1	40.00	2.50	74.57
Grupo 2	31.55	3.17	47.38
Grupo 3	27.40	3.65	46.01
Grupo 4	28.65	3.49	46.90
Grupo 5	38.61	2.59	78.30
Grupo 6	24.33	4.11	34.76

NOTA: Las razones están expresadas como porcentajes en promedio geométrico, excepto la razón (AT/PT) que está expresada en absolutos como promedio geométrico.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 38
 GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO, POR ZONA ECONOMICA

ZONA ECONOMICA	INDICADOR	Apalancamiento Financiero (PT/AT)	Capacidad de Endeudamiento (AT/PT)	Independencia Financiera (PT/CC)
	Promedio General	34.84	2.87	62.23
	Zona I	38.76	2.58	72.69
	Zona II	51.02	1.96	111.14
	Zona III	34.25	2.92	60.94
	Zona Resto del País	24.10	4.15	33.33

NOTA: Las razones estan expresadas como porcentajes en promedio geométrico, excepto la razón (AT/PT) que está expresada en absolutos como promedio geométrico.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 39

GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
 RAZONES DE ACTIVIDAD, POR GRUPO INDUSTRIAL

GRUPO INDUSTRIAL	INDICADOR		IMPORTANCIA DE LAS VENTAS	
	ROTACION DE <u>Cartera</u> <u>Inventarios</u> (Días Promedio)		<u>V/AT</u>	<u>V/AF</u> (Promedios Geométricos Abs.)
Promedio General	64	56	1.17	3.72
Grupo 1	57	55	1.19	3.53
Grupo 2	21	85	0.82	1.04
Grupo 3	98	37	1.48	5.55
Grupo 4	126	75	0.88	2.36
Grupo 5	79	56	1.29	5.20
Grupo 6	51	47	1.39	7.38

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 40

GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

RAZONES DE ACTIVIDAD, POR ZONA ECONOMICA

INDICADOR ZONA ECONOMICA	ROTACION DE		IMPORTANCIA DE LAS VENTAS	
	<u>Cartera</u> (Días Promedio)	<u>Inventarios</u>	<u>V/AT</u> (Promedios Geométricos Abs.)	<u>V/AF</u>
Promedio General	64	56	1.17	3.72
Zona I	49	61	1.15	3.68
Zona II	64	n.c.	1.00	3.04
Zona III	74	57	1.15	3.88
Zona Resto del País	29	42	1.52	2.56

n.c.: Dato no confiable.

FUENTE: Investigación Directa.

CUADRO 41

GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
RAZONES DE RENTABILIDAD, POR GRUPO INDUSTRIAL

GRUPO INDUSTRIAL	INDICADOR UTILIDAD / VENTAS (%)	UTILIDAD / ACT. TOTAL (%) (1)	UTILIDAD / ACT. FIJO (%)	UTILIDAD / CAP. CON- TABLE. (%)	UTILIDAD / TRABAJADOR (*)
Promedio General	11.40	14.68	46.56	22.95	112
Grupo 1	10.50	15.56	33.78	22.26	148
Grupo 2	8.93	8.65	14.16	10.97	56
Grupo 3	7.89	16.90	43.87	18.67	70
Grupo 4	15.19	16.12	57.48	24.96	157
Grupo 5	12.30	12.46	7.00	28.75	96
Grupo 6	17.00	25.57	125.51	33.92	153

NOTA: Se refiere a la utilidad después de ISR y PTU.

(1): Razón expresada como promedio simple (\bar{x}).

(%): Razones expresadas como promedios geométricos (G), excepto (1).

(*): Razón expresada en miles de pesos.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 42
 GRAN INDUSTRIA: PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
 RAZONES DE RENTABILIDAD, POR ZONA ECONOMICA

ZONA ECONOMICA	INDICADOR	UTILIDAD / VENTAS (%)	UTILIDAD / ACT. TOTAL (%) (1)	UTILIDAD / ACT. FIJO (%)	UTILIDAD / CAP. CONTA- TABLE. (%)	UTILIDAD / TRABAJADOR (*)
	Promedio General	11.40	14.68	46.56	22.95	112
	Zona I	10.43	10.53	29.13	19.36	138
	Zona II	7.62	7.62	23.15	21.74	125
	Zona III	11.72	15.92	55.70	24.35	104
	Zona Resto del Pais	12.41	14.65	30.01	19.80	140

NOTA: Se refiere a la utilidad neta después de ISR y PTU.

(1): Razón expresada como promedio simple (\bar{x}).

(%): Razones expresadas como promedios geométricos (G), excepto (1).

(*): Razón expresada en miles de pesos.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 43

GRAN INDUSTRIA: CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS
ORIGEN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO, POR GRUPO INDUSTRIAL

GRUPO INDUSTRIAL	CONCEPTO	Maq. y Equipo de Fabricación Nacional (%)	Maquinaria y Eq. de Origen Extranjero (%)
	Promedio General	20.7	79.3
	Grupo 1	24.2	75.8
	Grupo 2	5.8	94.2
	Grupo 3	8.8	91.2
	Grupo 4	44.4	55.6
	Grupo 5	24.5	75.5
	Grupo 6	16.3	83.7

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 44

GRAN INDUSTRIA: CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS
ORIGEN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO, POR ZONA ECONÓMICA

ZONA ECONÓMICA	CONCEPTO	Maquinaria y Eq. de Fabricación Nacional (%)	Maquinaria y Eq. de Origen Extranjero (%)
	<i>Promedio General</i>	20.7	79.3
	<i>Zona I</i>	31.0	69.0
	<i>Zona II</i>	34.3	65.7
	<i>Zona III</i>	5.4	94.6
	<i>Zona Resto del País</i>	12.2	87.8

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 45

GRAN INDUSTRIA: CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS

GRADO DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA, POR GRUPO INDUSTRIAL

GRUPO INDUSTRIAL	CONCEPTO	Capacidad	Inst.de Operación (1)		Cap. de Operación Real (2)		Cap. de Op. Max. Fact. (3)	
	Producción Real (*)	Cap.Instalada (*)	Aprovecham. Cap.Inst. (%)	Turnos Reales de Operación (**)	Aprovecham. Real (%)	Turnos Fact. de Oper. (**)	Aprovecham. Factible (%)	
Promedio General	1,648	2,398	63.7	2.3	80.7	2.8	65.5	
Grupo 1	1,286	2,195	68.9	2.4	88.8	2.9	73.5	
Grupo 2	459	588	72.6	2.9	76.6	2.9	76.6	
Grupo 3	939	1,384	48.7	2.1	95.9	2.8	72.2	
Grupo 4	658	975	57.4	2.3	76.8	2.6	51.8	
Grupo 5	3,456	4,497	49.2	2.1	90.7	2.8	65.4	
Grupo 6	785	1,638	43.1	1.6	96.9	2.6	56.5	

(1): Se refiere a 3 turnos; los datos de producción, Cap. Inst, turnos y aprovechamiento, son por día.

(2): Aprovechamiento de acuerdo con las condiciones operativas de la empresa.

(3): Señalada por el empresario de acuerdo a las características de operación de la inversión en maquinaria.

(*): Promedio aritmético por empresa en miles de pesos.

(**): Promedio aritmético por empresa.

(%): Promedio geométrico porcentual de aprovechamiento por empresa.

FUENTE: Investigación Directa

C U A D R O 46

GRAN INDUSTRIA: CARACTERISTICAS TECNOLÓGICAS
GRADO DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA, POR ZONA ECONOMICA

ZONA ECONOMICA	CONCEPTO	Cap. Inst.de Operación (1)		Cap. de Operación Real (2)		Cap. de Oper.Max.Fact.(3)		
		Producción Real (*)	Cap.Instala lada (*). Cap.Inst.(%)	Turnos Reales de Operación (**)	Aprovecham. Real (%)	Turnos Fact. de Oper. (**)	Aprovecham. Factible (%)	
Promedio General		1,648	2,398	63.7	2.3	80.7	2.8	65.5
Zona I		976	1,520	63.7	2.3	89.4	2.9	67.3
Zona II		1,350	1,400	81.9	2.0	100.0	2.7	81.9
Zona III		1,360	2,234	63.6	2.3	76.8	2.8	64.5
Zona Resto del País		6,608	7,036	59.0	2.2	86.7	2.8	64.1

(1): Se refiere a tres turnos; los datos de producción, Cap. Inst., turnos y aprovechamiento, son por día.

(2): Aprovechamiento de acuerdo con las condiciones operativas de la empresa.

(3): Señalada por el empresario de acuerdo a las características de operación de la inversión en maquinaria.

(*): Promedio aritmético por empresa en miles de pesos.

(**): Promedio aritmético por empresa.

(%): Promedio geométrico porcentual de aprovechamiento por empresa.

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 47

GRAN INDUSTRIA: CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS

RAZONES QUE IMPIDEN AUMENTAR EL APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA, POR GRUPO INDUSTRIAL (PORCENTAJES)

GRUPO INDUSTRIAL	CONCEPTO VENTAS	MANO DE OBRA CALIFICADA	MATERIA PRIMA	FINANCIA MIENTO.	NO COSTEABLE	OTRAS.
Promedio General	15.6	28.2	26.6	15.6	3.1	10.9
Grupo 1	12.0	16.0	32.0	20.0	4.0	16.0
Grupo 2	-	85.7	-	-	-	14.3
Grupo 3	-	-	50.0	25.0	25.0	-
Grupo 4	33.4	22.2	11.1	11.1	-	22.2
Grupo 5	13.3	40.0	26.7	20.0	-	-
Grupo 6	50.0	-	50.0	-	-	-

FUENTE: Investigación Directa.

C U A D R O 48

GRAN INDUSTRIA: CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS

RAZONES QUE IMPIDEN AUMENTAR EL APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA, POR ZONA ECONOMICA
(PORCENTAJES)

CONCEPTO						
ZONA ECONOMICA	VENTAS	MANO DE OBRA CALIFICADA	MATERIA PRIMA	FINANCIAMIENTO.	N O COSTEABLE	OTRAS
<i>Promedio General</i>	15.6	28.2	26.6	15.6	3.1	10.9
<i>Zona I</i>	15.4	7.7	30.7	23.1	7.7	15.4
<i>Zona II</i>	50.0	-	50.0	-	-	-
<i>Zona III</i>	15.6	37.8	22.2	13.3	2.2	8.9
<i>Zona Resto del País</i>	-	-	50.0	25.0	-	25.0

FUENTE: Investigación Directa.

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

- BANCOMER - Inflación y Actividad Económica en México (1970-1981) en Panorama Económico, México, D.F., Enero de 1983.
- Banco de México, S.A. - Informe Anual - México 1979, 1980, 1981 y 1982.
- Banco Interamericano de Desarrollo - Progreso Económico y Social en América Latina, 1980-1981.
- Camacho Omiste, Edgar - Tipos de Empresas en la Integración Económica Regional - en Comercio Exterior vol. 32, núm.6, México, D.F., junio de 1982, p.p. 591-598.
- Carrión, Jorge y Aguilar M., Alonso - La Burguesía, la Oligarquía y el Estado - Edit. Nuestro Tiempo, México 1975.
- CEPAL - Principales Rasgos del Proceso de Industrialización y de la Política Industrial de México en la Década de los Setenta - Editado por la ONU, México 1979.
- Expansión G.E. - Las 500 Empresas más Grandes de México - Grupo Editorial Expansión, México 1980, 1981 y 1982.

- Fajnzylber, Fernando y Martínez T., Trinidad - Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana - Edit. F.C.E., México, 1976.
- FOGAIN - Informe Anual - México 1981.
- FOGAIN - La Pequeña y Mediana Industria en el Desarrollo Regional de México: Una Estrategia de Apoyo - México 1979.
- FOGAIN - La Industria Pequeña y Mediana en México en 1981. Investigación por Muestreo - México 1982.
- FOGAIN - Características de la Industria Mediana y Pequeña en México, 1980 - México, 1982.
- Gitman, Lawrence J. - Fundamentos de Administración Financiera - Edit. Harla, México 1978.
- Gutiérrez, Alfredo F. - Los Estados Financieros y su Análisis - Edit. F.C.E., México 1980.
- Kish, Leslie - Muestreo de Encuestas - Edit. Trillas, México 1972.
- Macías Pineda Roberto - El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias en las Empresas - Ediciones Contables y Administrativas, México 1972.

- Martínez del C., Manuel - Factores en el Proceso de Industrialización - Edit. F.C.E., México 1974.
- NAFINSA - La Economía Mexicana en Cifras - Editado por la Nacional Financiera, S.A., México 1978 y 1981.
- NAFINSA - El Mercado de Valores - Semanario, de fechas de septiembre 28 de 1981; marzo 8, abril 19 y 26, julio 5 y agosto 9, 1982; y abril 4, mayo 30, y junio 13 de 1983, México, D.F.
- ONUDI - La Industria en el Año 2000: Nuevas Perspectivas - Editado por la ONU, Austria 1979.
- Ramírez Rocaño, Mario - La Burguesía Industrial - Edit. Nuestro Tiempo, México 1974.
- S.P.P.; C.G.S.N.E.G.I. - Las Actividades Económicas en México - Serie: Manuales de Información Básica de la Nación, varios tomos, México 1980.
- S.P.P.; C.G.S.N.E.G.I. - Sistema de Cuentas Nacionales de México - Resúmenes Generales 1970 - 1978 y 1978 - 1980; y Estimaciones Preliminares 1981 y 1982, México 1981 y 1982.
- S.P.P.; C.G.S.N.I. - X Censo Industrial, 1976; Datos de 1975-Resumen General, México, 1979.

- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio - La Inversión Extranjera en México - Edit. F.C.E., México 1977.
- Shao, Stephen - Estadística para Economistas y Administradores de Empresas - Edit. Herrero Hnos., México 1976.
- Solls, Leopoldo - La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas - Siglo XXI Editores, México 1980.
- Tello Macías, Carlos - La Política Económica de México -- 1970-76 - Siglo XXI Editores, México 1980.
- Trejo Reyes, Saúl - Industrialización y Empleo en México - Edit. F.C.E., México 1978.
- Villanreal, René - El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975) - Edit. F.C.E., México 1976.
- Weston J. Fred y Brigham, Eugene F. - Administración Financiera de Empresas - Nueva Editorial Interamericana, México 1975.
- Yamane, Taro - Estadística - Edit. Harla, México 1974.