

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

HETEROGENEIDAD INDUSTRIAL Y DIVISION CAPITALISTA DEL
TRABAJO EN LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS DE LA
CIUDAD DE MÉXICO

(Tesis para optar por el grado de Licenciado en Sociología)

Fernando R. Castañeda S.

Director de tesis: Dr. Humberto Muñoz García.

763



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

INDICE

Cap.		Pag.
I	INTRODUCCION	
	-Introduccion.....	1
	-La organizacion monopolica....	7
	-Division del trabajo y or- ganizacion de la produccion..	15
II	LAS POLITICAS PROTECCIONISTAS Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL	
	-Introduccion.....	24
	-El Estado y el desarrollo capitalista.....	27
	-Los efectos de las politicas gubernamentales en el desa- rrollo industrial.....	29
	-Conclusiones.....	39
III	HETEROGENEIDAD INDUSTRIAL Y MONOPOLIZACION	
	-Introduccion.....	41
	-Concentracion monopolica y caracteristicas de los esta- blecimientos industriales....	46
	-Estratificacion industrial segun el tamaño de empresa...	62
	-Conclusiones.....	76
IV	DIVISION DEL TRABAJO Y RECLUTA MIENTO DIFERENCIAL DE MANO DE OBRA ENTRE EMPRESAS MONOPOLI CAS Y NO MONOPOLICAS	
	-Introduccion.....	80
	-Heterogeneidad industrial y re- clutamiento de mano de obra..	82
	-Reclutamiento de mano de obra y division del trabajo.....	85
	-Metodologia.....	91

Cap.	Pag.
-Análisis de datos.....	93
-Conclusiones.....	115
V CONCLUSIONES.....	121
APENDICE METODOLOGICO	
-Apendice A.....	I
-Apendice B.....	V
BIBLIOGRAFIA.....	VII

C A P I T U L O I

INTRODUCCION

Introduccion

En este trabajo el objetivo es analizar la heterogeneidad de la manufactura en la ciudad de Mexico, a traves de la distincion de formas de organizacion de la produccion.

El interes se centrara en analizar los efectos que tiene la estructura monopolica de la industria sobre las formas que adquiere la division capitalista del trabajo y, particularmente, sobre el reclutamiento de mano de obra.

Sin lugar a dudas, una de las principales características de la formacion social mexicana lo constituye el caracter desequilibrado del desarrollo economico.^{1/} Una manifestacion de este tipo de desarrollo lo constituye la forma en que se ha llevado a cabo el proceso de urbanizacion. Este proceso se manifiesta en:

1) Una gran concentracion economica y poblacional en un conglomerado urbano que es la ciudad de Mexico. Esta zona ha absorbido gran parte del desarrollo industrial y economico del pais, ocasionando que en su interior se produzca una elevada concentracion poblacional.^{2/}

2) Una gran desigualdad social que se manifiesta en bajos ingresos y precarios niveles de vida para amplios contingentes de poblacion ubicados en el area metropolitana de

la ciudad de Mexico.^{3/}

La concentracion economica y poblacional, asi como las de sigualdades sociales que se manifiestan en el conglomerado metropolitano de la ciudad de Mexico, han sido consecuencia de la forma en que se ha desarrollado la industria y del caracter que ha asumido la acumulacion de capital.^{4/}

A este respecto, se ha señalado tradicionalmente que en paises dependientes (como Mexico), la industrializacion se ha llevado a cabo bajo un uso intensivo de tecnologia, lo que ha tenido como consecuencia que el desarrollo industrial desplace a las formas tradicionales de produccion, sin que la mano de obra liberada puede incorporarse a los nuevos establecimientos. De esta manera amplios contingentes de mano de obra son desplazados a un sector terciario que se hipertrofia.^{5/}

En el mismo sentido se ha señalado que la estructura productiva de paises como Mexico se caracteriza por tener ramas o sectores tradicionales (o atrasados), donde las empresas no hacen un uso de tecnologia compleja, y su produccion se realiza fundamentalmente bajo una mayor incorporacion de mano de obra; en contraposicion, existen sectores modernos (o dinamicos), donde las empresas utilizan tecnologia sofisticada y su produccion esta sustentada en la incorporacion creciente de maquinaria y equipo, desplazando mano de obra.^{6/}

Se supone que las ramas tradicionales son poco rentables y por lo tanto no son del interés del capital que se concentra en las ramas modernas.^{7/} Lo que significa que en las ramas tradicionales existen, fundamentalmente, empresas pequeñas o medianas, mientras que en las ramas modernas, empresas grandes.^{8/}

De los planteamientos anteriores se deduce que el desarrollo desequilibrado es consecuencia de la dinámica de un sector capitalista que hace un uso intensivo de tecnología. Lo que trae como consecuencia que, por una parte, la mayor productividad de las empresas del sector capitalista dinámico, permita remunerar mejor a sus trabajadores. Asimismo, por su tecnología compleja, las grandes empresas requieren trabajadores calificados. El uso intensivo de tecnología hace que se desplace mano de obra, incorporándose a los sectores dinámicos de la economía un reducido sector de la población.^{9/}

Por lo tanto, el desarrollo de estos sectores solo beneficia a un sector de la población, quedando amplios contingentes de trabajadores marginados de la dinámica económica.

Cabe señalar que en estudios recientes, de cuyos resultados se desprende esta investigación,* se ha encontrado que muchas de las tesis descritas anteriormente no se aplican de

* Este trabajo se ha desarrollado dentro de la encuesta de Migración, Estructura Ocupacional y Movilidad Social en el Área Metropolitana de la Ciudad de México. Los trabajos a los que se hace mención son básicamente los realizados por H. Muñoz y O. de Oliveira basados en datos de la misma encuesta.

modo general al caso de la ciudad de Mexico, particularmente lo que se refiere a la hipertrofia del sector terciario y al proceso de marginalizacion.

El crecimiento de este conglomerado urbano ha sido en gran medida consecuencia del crecimiento industrial. La industria se ubico en zonas donde habia una mano de obra disponible y un mercado para sus productos. La ciudad de Mexico cumplia estos requisitos. Por lo tanto, gran parte del desarrollo industrial del pais se realizo al interior del area metropolitana de la ciudad de Mexico.^{10/}

Sin embargo, la manufactura no parece haber desplazado mano de obra- al menos entre 1950 y 1970-, y el crecimiento economico experimentado al interior de la ciudad de Mexico tampoco parece haber fomentado un terciario hipertrofiado.

A partir de los años cuarenta, el desarrollo de la manufactura se asocia con sectores de los servicios que se encuentran directamente vinculados a su expansion, tales como los servicios al productor y servicios sociales.^{11/} Estos sectores, junto con la manufactura, han incorporado mano de obra en forma considerable.^{12/}

En el periodo de 1950 a 1970 el sector manufacturero gano la mayor proporcion de mano de obra en comparacion con las demas actividades de la economia.^{13/} Asimismo, los incrementos relativos de mano de obra de mayor importancia han

estado a cargo de los servicios al productor desde 1930, y de 1950 a 1970 el sector manufacturero ha ocupado el segundo lugar. ^{14/}

La expansion del sector terciario, de 1950 a 1970, ha sido en gran medida consecuencia del crecimiento de los servicios sociales y no de los servicios que dan cabida a la poblacion marginada. ^{15/}

Por otra parte, a partir de los años 50 ocurrieron cambios importantes en la estructura industrial como consecuencia del cambio en el modelo de la sustitucion de importaciones.

A partir de estos años se incrementa la inversion y se empiezan a desarrollar ramas de bienes durables, intermedios y de capital. ^{16/} Estas ramas son las que en terminos relativos observan un mayor crecimiento en cuanto a su contribucion al producto. ^{17/} A partir de 1950, la mano de obra transferida del campo incremento su participacion en la industria manufacturera, y ramas como las de bienes intermedios y de capital incorporan proporciones importantes de esta mano de obra no calificada de origen rural. ^{18/}

Por otro lado, los estudios realizados en la ciudad de Mexico indican que la pobreza y la marginalidad urbanas no parecen ser privativas de ningun sector. A lo largo de toda la estructura economica se incorpora en proporciones

considerables de mano de obra en ocupaciones de baja remuneracion.^{19/}

A traves de un analisis de la distribucion de la mano de obra por grupos de ingreso, se ha podido comprobar, asimismo, que salvo en los servicios al productor, en todos los demas sectores economicos las grandes empresas incorporan de un 16 % a un 29 % de su mano de obra en los niveles de ingreso mas bajos.^{20/}

Si bien en todos los tamaños de empresa existe un contingente de mano de obra en ocupaciones no calificadas de bajos ingresos, en las grandes empresas quienes ocupan puestos a nivel profesional, tecnico y administrativo representan mayores proporciones que quienes ocupan el mismo tipo de posicion en las pequeñas empresas.^{21/}

Lo anterior es un reflejo de la heterogeneidad de la actividad productiva, como consecuencia de la coexistencia de diferentes formas de organizar la produccion (capitalista y no capitalista), y del desarrollo desigual de la division capitalista del trabajo en la economia.^{22/}

La existencia de formas distintas de organizacion de la produccion en cada sector de la economia se manifiesta en las características sociodemograficas de la fuerza de trabajo que se incorpora a cada una de las areas de la actividad economica. ^{23/} Por lo tanto, se tratara de profundizar

en el analisis de la division capitalista del trabajo al interior de la manufactura, segun se trate de empresas monopolicas o no monopolicas.

Como se ha señalado, la organizacion de la produccion al interior de la manufactura es heterogenea, y las desigualdades del ingreso entre los trabajadores son muy agudas, no solo entre tamanos diferentes de empresas sino al interior de los establecimientos.^{24/} Asimismo, la manufactura parece haber incorporado mano de obra no calificada aun en ramas que han observado un fuerte dinamismo.

Por lo tanto, la coexistencia de formas distintas de produccion en la estructura economica de la ciudad de Mexico, y en particular al interior de la manufactura, le confiere un caracter especifico a la division capitalista del trabajo tanto a nivel de empresas pequenas como grandes. Estas formas que adquiere la division capitalista del trabajo son consecuencia del caracter monopolico y dependiente de la economia mexicana.

La organizacion monopolica

La industrializacion en America Latina se ha llevado a cabo en un contexto monopolico que se encuentra contenido en el propio caracter de la sustitucion de importaciones: estimulo y apoyo a la industria por parte del Estado y eliminacion de la competencia externa. La ingerencia directa

del Estado y la adopcion de medidas que superan las barreras de la industrializacion caracterizan un proceso que esta lejos de un capitalismo de libre concurrencia.

Por otra parte, la industrializacio mexicana, sin bases cientifico tecnologicas, ha sugnificado mediante la sustitucion de importaciones la elaboracion o semi elaboracion de los mismos productos que se hacian en el exterior. Esto aunado al incentivo a la inversion nacional y extranjera dio lugar a que la industria se constituyera en un apendice del capitalismo monopolisata mundial.^{26/}

Esto ultimo se manifiesta en el hecho de que en gran parte de los sectores monopolicos existen empresas transnacionales.^{27/} Pero aun cuando las empresas fieran nacionales, su dependencia tecnologica las vincula directamente con el capital externo.

Por el caracter corporativo del capitalismo monopolico, la vinculacion de las grandes empresas nacionales con el capital externo les asegura una mayor rentabilidad y una mayor seguridad.

Como señalan Baran y Sweezy^{28/} la caracteristica del capitalismo monopolisata es la gran corporacion. Esta es el resultado de un intento de racionalizacion mayor de la actividad capitalista y de la necesidad de obtencion de ganancias. Baran y Sweezy tienen razon en afirmar que si

la gran corporacion esta interesada en la obtencion de ganancias tanto como el capitalista individual, la primera eata mas capacitada para lograrlo.

El caracter que asumen las empresas capitalistas monopolistas les permite tener un mayor control sobre la innovacion tecnologica y hacer un uso mejor y mas racional de esta para la explotacion del trabajo.^{29/}

Al mismo tiempo, la tendencia de las grandes corporaciones es la generacion de un capital financiero propio que les permita cubrir sus necesidades de expansion.^{30/} La enorme capacidad financiera de las grandes corporaciones aunada al control de tecnologia les permite actuar en los paises dependientes con amplios margenes de seguridad y con altas tasas de rentabilidad.^{31/}

La asociacion de capital extranjero con el capital nacional no solo es una medida que asegura al capital nacional mayores tasas de rentabilidad sino que es una mediada para que se aseguren las grandes empresas transnacionales. Por lo tanto, la incorporacion de la industria al capitalismo monopolista mundial no se da solo por la inversion directa del capital extranjero sino tambien por la asociacion de este con el capital nacional. Esta posibilidad le permite a la industria tener una mayor amplitud en el uso de la tecnologia.

Dentro del capitalismo de concurrencia, el incremento de la productividad se le presenta al capitalista individual como una ley. Por lo tanto, en este contexto la innovacion es un requerimiento necesario del capitalista que lo obliga a revolucionar el proceso del trabajo.^{32/} La innovacion tecnologica requiere entonces una de las características que normalmente se le imputan: incremento de la productividad del trabajo.

Pero en el capitalismo monopolista, las empresas no tienden necesariamente al incremento de su produccion. Al menos no como en el capitalismo de concurrencia. En general, en todo el mundo capitalista y particularmente en Mexico, las grandes empresas se orientan hacia la diversificacion de productos mas que a una elaboracion masiva de los mismos.^{33/}

Cierto es, como señala Sweezy^{34/} que a pesar de que las empresas monopolistas tienen una mayor planeacion y delimitacion de sus mercados, la innovacion tecnologica es un medio de obtencion de ganancia de las empresas productoras de bienes de capital, en la medida en que les permiten obtener mayores ganancias a las demas empresas.

Pero en el contexto de la industria mexicana, la dependencia tecnologica permite que las empresas transnacionales obtengan elevadas ganancias vendiendo la tecnologia mas

alla de su precio real, y transfiriendo dicho precio a los productos, siendo con frecuencia tecnologías caducas.^{35/} La situación difiere grandemente por tanto de los países como EE.UU.

En Mexico, las empresas operan con tecnología caduca, cuyo elevado precio se transfiere a los precios de los productos, y con una mano de obra barata.^{36/} En este contexto, las grandes empresas no tienden a lo que se denomina un uso intensivo de tecnología, salvo en aquellos casos en que por la falta de protección o por el tipo de producto requiere un mayor uso de maquinaria.

Por otra parte, en realidad el monopolio no se da en sentido estricto. Lo que ocurre mas bien es una coexistencia de empresas. Es difícil encontrar mercados en los cuales una sola empresa domine completamente. En Mexico, salvo aquellas empresas, y mas bien ramas, que controla el Estado, no existe ningún mercado estrictamente monopolístico.^{37/}

Dentro de la coexistencia de empresas, lo que ocurre es que estas llegan a una situación de prescripción de los precios, y con frecuencia las empresas que imponen los precios son aquellas que por su capacidad financiera y productiva tienen una posición de liderazgo dentro de la rama.^{38/}

Esta especie de acuerdo o de contrato tacito entre las em-

presas, da lugar a que en general dentro del monopolio los precios nunca bajen y la tendencia sea mas bien hacia el incremento.^{39/}

En el contexto de la estructura oligopolica de la industria mexicana se da el fenomeno de la coexistencia de un numero importante de grandes empresas.

La coexistencia de grandes empresas transnacionales en algunos paises latinoamericanos dentro de un mercado, es mayor que en algunos paises desarrollados.^{40/} Esto se debe al hecho de que la tendencia de la industria es hacia la diversificacion de productos, y no hacia el incremento de la produccion.^{41/} Esta situacion permite no solo la coexistencia de grandes empresas sino la coexistencia de un numero importante de pequeñas y medianas..

La posicion de liderazgo (para imponer precios y controlar el mercado) de las grandes empresas dentro de sus mercados, les permite hasta cierto punto una mayor planeacion de su produccion, en la medida en que establecen su control sobre el mercado. En su posicion de liderazgo y en su control de la tecnologia, las grandes empresas estan en condicion de dictar las pautas y necesidades del crecimiento industrial. En la medida en que controlan la tecnologia, no solo para el proceso productivo sino en la creacion de nuevos productos, actuan como productoras de mercados para los

pequeños y medianos establecimientos. En esta situación, las pequeñas y medianas empresas se reproducen a partir de la acción de las grandes empresas.

En el contexto de la estructura monopolica de la industria, es importante destacar el hecho de que las grandes empresas actúan también como demandantes de ciertos servicios, lo que permite que se conviertan en mercados para las pequeñas y medianas empresas.

Vinculado a las grandes empresas se encuentra el Estado, que con frecuencia se olvida que representa un mercado amplio para la producción manufacturera. El Estado, tanto por el control que ejerce en ciertas ramas de la producción como por su propia actividad burocrática y de creación de infraestructura, actúa como un demandante muy importante de productos manufacturados.

Así, las empresas pequeñas y medianas tienen tres alternativas frente al mercado: las grandes empresas, el Estado y algunas esferas del consumo. Sin embargo, las posibilidades que tienen de actuar en el mercado de consumo están condicionadas por la diversificación de productos que que exista al interior de sus mercados.

En general, creemos que en cualquiera de las alternativas, las pequeñas y medianas empresas están imposibilitadas para racionalizar su producción, en la medida en que no pueden controlar el mercado e imponer precios. Por estas razones, creemos que es práctica común de estos estable-

cimientos el contratar a sus trabajadores por 28 días y constantemente estar recortando y ampliando el personal.

Las pequeñas y medianas empresas industriales (de corte capitalista) actúan con una capacidad instalada no utilizada, y puede suponerse que mayor que la de las grandes empresas.

Por lo tanto, la coexistencia dentro de un mismo sector de un número importante de empresas grandes, pequeñas y medianas, puede resultar beneficioso para las grandes empresas, a la vez que pueden estimular, desarrollar o permitir la existencia de pequeñas y medianas empresas.

La diversificación de productos no restringe en nada el mercado de las grandes empresas, mientras que los elevados costos de operación permiten a las grandes empresas operar con elevadas tasas de ganancia sobre la base de una mano de obra sobreexplotada.

La tesis de las ramas tradicionales y modernas que pretende explicar los bajos coeficientes de capital-trabajo, a partir del supuesto de que dichas ramas no son rentables para el gran capital, no parece aplicarse a México. Por el contrario, las ramas de consumo son las que gozan de mayor protección, y donde existe una mayor heterogeneidad industrial. En las que coexisten un mayor número de establecimientos, y donde existe una mayor diversificación de

productos, como hemos venido señalando.

La posibilidad de obtencion de ganancias con bajos costos de operacion es mayor en estas ramas, y por tanto son mas rentables.

Division del trabajo y organizacion de la produccion

Salvo en algunos casos muy concretos, caracterizados por un proceso productivo casi totalmente automatizado, la produccion manufacturera esta determinada por un proceso que se ha dado en llamar del minimo comun multiplo.^{42/}

De acuerdo con este principio, por mas que en el proceso productivo se logre la incorporacion de maquinaria altamente eficiente, la eficiencia de dicha maquinaria dependera de que esta se combine con otras maquinas con una cantidad suficiente de obreros.

Por esta razon, para que las maquinas logren su rendimiento es necesario que a lo largo del proceso productivo se cuente con la cantidad de obreros y maquinas que igualen las disparidades en los rendimientos de las diferentes partes del proceso productivo.^{43/}

Para las pequeñas y medianas empresas, la posibilidad de prever un nivel de produccion de acuerdo al cual se ajuste su proceso productivo es casi imposible. El pretender mantener firme este principio, manteniendo la can-

tividad de obreros necesarios para producir de acuerdo a su capacidad maxima, seria un suicidio.

Por lo tanto, creemos que las pequeñas y medianas empresas, por su incapacidad para controlar su mercado, estan en general incapacitadas para organizar su produccion y calcular adecuadamente sus costos.

Lo que las pequeñas y medianas empresas llaman calcular los costos de produccion, es calcular la cantidad y costo de la materia prima y de mano de obra que se llevaria un producto determinado en un momento determinado y previsto a corto plazo. A este calculo se le suman los porcentajes correspondientes a su capacidad instalada. Por el contrario, las grandes empresas estan en condiciones de planear su produccion y, por otra parte, cabe señalar que lo que se llama tecnologia en la produccion corresponde a la division capitalista del trabajo con sus maquinas y herramientas.^{44/}

Las formas y aspectos que reviste la organizacion del trabajo bajo el capitalismo merecen una atencion particular y es toda un area del conocimiento social que reclama que sea investigada. Pero nuestro objetivo es señalar aquellos aspectos fundamentales que nos coloquen a la puerta del problema.

En particular se tiene interes en analizar las implica-

ciones que tiene la transformacion del proceso de trabajo en las calificaciones de los trabajadores, mediante los principios que rigen la division capitalista del trabajo.

En primer lugar, la tendencia del capitalismo es a la destruccion del trabajo y su fragmentacion en partes cada vez mas pequeñas. Este proceso de fragmentacion del trabajo del obrero tiene como finalidad el arrancar al obrero aquellas partes del proceso productivo que estan bajo du control, para que pasen ahora a manos de la administracion.^{45/}

La parcializacion del trabajo y su descomposicion mediante al analisis de cada una de sus partes componentes, es la unica manera en que el capitalismo puede racionalizar su produccion.^{46/} Pero la racionalizacion del proceso productivo no tiene otro significado que la explotacion y el abaratamiento de la fuerza de trabajo. Reduccion de costos mediante la descomposicion del trabajo.^{47/}

El principio mediante el que el capitalismo destruye el trabajo y lo descompone en sus partes mas pequeñas para abaratar la fuerza de trabajo, se conoce como el principio de Babbage.^{48/} Porque fue Babbage el que demostro que dentro de la division del trabajo, las calificaciones tienden a deteriorarse y destruirse en partes para

abaratar a la fuerza de trabajo.^{49/}

A razgos generales, de lo que se trata es de la descomposicion de un trabajo o una serie de calificaciones que resultan mas baratas cuando las realizan obreros parciales, que si la realizan maestros u obreros calificados.^{50/}

Como lo ha demostrado Braverman,^{51/} basandose en el principio de Babbage, se da el deterioro de las ocupaciones tanto en sus requerimientos de calificacion como en sus ingresos. Pero para que el principio de Babbage pueda realizarse y las calificaciones se descompongan en sus partes y se realicen por obreros parciales, es necesario que se pueda planear la produccion y racionalizarla.^{52/}

Las grandes empresas estan en condicion de racionalizar su produccion y descomponer el trabajo para abaratarlo. Pero las pequenas y medianas empresas en su incapacidad de racionalizar la produccion, dependen de los trabajadores y de sus calificaciones; dependen del maestro. Por lo tanto, las pequenas y medianas empresas, ademas de operar con costos elevados en su maquinaria, el precio de la fuerza de trabajo les resulta relativamente mas alto.

Todo ello es algo que beneficia a la gran empresa, en la medida en que las pequenas y medianas empresas solo pueden operar pagando un bajo precio a la mano de obra, que ademas puede ser abarataada aun mas en las grandes empre-

sas dentro de su proceso de produccion.

Con base en los argumentos expresados, es posible sugerir que la division del trabajo se produce de manera diferencial entre empresas de distintos tamaños, y segun el caracter monopolico o no monopolico del establecimiento industrial. Estas diferencias en la division del trabajo se traducen a su vez en otras, en cuanto al numero y tipo de ocupaciones que se creen en las distintas areas de la economia y, por tanto, en los requerimientos de mano de obra calificada y no calificada que debe reclutarse.

Para ilustrar esta hipotesis general y analizar las formas que adquiere la division capitalista del trabajo, y los efectos que sobre esta tiene la estructura monopolica de la industria, nos proponemos: reseñar en el capitulo II algunos aspectos del papel del Estado y de los efectos de las politicas proteccionistas en el proceso de industrializacion: a) en la monopolizacion de la industria; b) en la realizacion de una efectiva sustitucion de importaciones, y c) en la baja productividad de las empresas. Esto brindaria un marco historico y contextual para entender el caracter monopolico de la manufactura.

Despues, en el capitulo III, se analizaran algunos aspectos de la estructura monopolica de la industria. Primera-

mente interesa calificar a las empresas de acuerdo al grado de concentracion de la rama en la que actuan. Posteriormente, interesa analizar la coexistencia de diferentes tamaños de empresa al interior de un mismo sector industrial, y hacer una comparacion entre los diferentes tamaños de empresa, en cuanto a la proporcion de: activos fijos, valor agregado, remuneraciones y produccion bruta, por trabajador. Este conjunto de analisis otorga el contexto productivo de la manufactura.

Por ultimo, en el capitulo IV, interesa, en base a los resultados del capitulo III, analizar algunos aspectos de las formas que adquiere la division capitalista del trabajo entre empresas monopolicas y no monopolicas, haciendo para ello un analisis del reclutamiento diferencial de mano de obra entre los diferentes establecimientos.

Notas

- 1) H. Muñoz y O. de Oliveira, Oportunidades de empleo y diferencias de ingreso por sectores economicos, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977, pp. 151 a 156.
- 2) Ibid.
- 3) Ibid.
- 4) Ibid.
- 5) O. Sunkel, Capitalismo transnacional y desintegracion nacional en America Latina, El Trimestre Economico, Num. 150, Vol. XXXVIII, Abril-Junio 1971, pp. 571-628.
- 6) Un estudio de este tipo en la industria mexicana puede verse en J. Osorio, Superexplotacion y clase obrera: el caso mexicano, en Cuadernos politicos, Num 7, octubre 1975, Editorial Era, Mexico.
- 7) S. Osorio, Superexplotacion....., op. cit.
- 8) Ibid.
- 9) Vease J. Osorio, op. cit., y tambien O. Sunkel, op. cit.
- 10) H. Muñoz y O. de Oliveira, Oportunidades de empleo..., op.cit.
- 11) Ibid.
- 12) Ibid.
- 13) Ibid.
- 14) Ibid.
- 15) Ibid.
- 16) Vease L. Solis, La realidad economica mexicana, Retro vision y perspectivas, siglo XXI Editores, Mexico 1975.
- 17) Ibid.
- 18) O. de Oliveira, Migracion y absorcion de mano de obra, en Migracion y Desigualdad social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977, pp. 157-173.

- 19) H. Muñoz y D. de Oliveira, Oportunidades de emp. ... op. cit.
- 20) H. Muñoz, Mano de obra y desigualdades de ingreso, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico.
- 21) H. Muñoz, Occupational and Earnings Inequalities in Mexico City: A Sectoral Analysis of Labor Force, Tesis doctoral, Austin, Universidad de Texas, 1975.
- 22) H. Muñoz, Mano de obra y desigualdades de..., op.cit.
- 23) Vease H. Muñoz, Mano de Obra y ..., op. cit.
- 24) Ibid.
- 25) F.Fajnzylber y T. Martinez, Las empresas transnacionales: expansion a nivel mundial y proyeccion en la industria mexicana, F.C.E., Mexico 1976.
- 26) R.Cordera y A. Oribe, Industrializacion mexicana, en TASE, Boletin del Taller de Analisis Socioeconomico, Num. 4, 1971.
- 27) Vease F. Fajnzylber y T. Martinez, Las empresas transnacionales..., op. cit.
- 28) R. Baran y P. Sweezy, El capital monopolista, Siglo XXI Editores, Mexico 1975.
- 29) Ibid.
- 30) Ibid.
- 31) Vease F. Fajnzylber y T. Martinez, op. cit.
- 32) Carlos Marx, El Capital, Vol I, Seccion Cuarta, Capitulo X, F.C.E., Mexico 1972.
- 33) A. Gorz, Tecnicos especialistas y lucha de clases, en La division Capitalista del Trabajo, Cuadernos Pasado y Presente, Cordoba 1972.
- 34) R. Baran y P. Sweezy, El capital monopolista, op. cit.
- 35) Comitè Bilateral de Hombres de Negocios Mexico-USA, Seccion mexicana, Mexico 1971, pp. 178-179.
- 36) Vease R. Cordera y A. Oribe, op. cit., y F. Fajnzylber y T. Martinez, op. cit.
- 37) F. Fajnzylber y T. Martinez, op. cit.

- 38) P. Baran y P. Sweezy, op. cit.
- 39) Ibid.
- 40) F. Fajnzylber y T. Martinez, op. cit.
- 41) Ibid.
- 42) Naville Pierre, La division del trabajo y distribucion de las tareas, en Tratado de Sociología del Trabajo, Vol I, F.C.E., Mexico 1971.
- 43) Ibid.
- 44) H. Braverman, Trabajo y capital monopolista, Ed. Nuestro Tiempo, Mexico 1975.
- 45) Ibid.
- 46) Ibid.
- 47) Ibid.
- 48) Ibid.
- 49) Ibid.
- 50) Ibid.
- 51) Ibid.
- 52) Ibid.

C A P I T U L O I I

LAS POLITICAS PROTECCIONISTAS Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Introduccion

Al hablar de desarrollo industrial es necesario no hacer abstraccion del caracter subordinado o dependiente de la economia mexicana y del contexto politico en que se ha realizado.

La situacion de subordinacion de la economia mexicana ha sido un factor que ha imposibilitado, hasta ahora por lo menos, el diseño de politicas a largo plazo encaminadas a planificar el desarrollo economico 1/. La actividad gubernamental se ha caracterizado por dar soluciones pragmaticas a problemas inmediatos. 2/

Asimismo, las grandes empresas transnacionales, debido a su control sobre la innovacion tecnologica, sus recursos financieros y el control que ejercen sobre el mercado internacional, estan en condiciones de ajustarse a las situaciones concretas del pais, obtener mayores ganancias e imponer pautas al desarrollo industrial. 3/

Por otra parte, por su propio caracter, el Estado mexicano esta obligado a considerar ciertas demandas populares para mantener dentro de los marcos institucionales a las organizaciones populares, obreras y campesinas; aunque en ultima instancia la solucion se asiente sobre

los hombros de los trabajadores, a través de salarios bajos y cargas impositivas.

La industrialización se convierte entonces en la alternativa de solución. El trabajo industrial si bien no significa un nivel de ingresos efectivamente alto, si por lo menos garantiza un mayor nivel de vida que el trabajo agrícola. ^{4/} En este sentido, el crecimiento industrial a una tasa elevada significa aumentar el nivel de empleo y el nivel de vida de la población.

Pero a su vez, el crecimiento industrial ha sido el resultado de una intensificación de las inversiones, en las que la extranjera ha jugado un papel fundamental. Esta intensificación de las inversiones ha sido consecuencia de la promoción del gobierno a través de garantizar un bajo precio de la mano de obra, protección a la industria y canalización de recursos, ofreciendo de esta manera atractivas tasas de rentabilidad a la inversión nacional y extranjera. ^{5/} La inversión se ha dirigido por lo tanto hacia los sectores y la tecnología que ofrece mayores utilidades, mas que a una efectiva sustitución de importaciones que reduzca la dependencia tecnológica y económica.

En su carácter de promotor del desarrollo capitalista, el Estado se encuentra comprometido a dar soluciones a los problemas del desarrollo dentro del marco de un capitalismo dependiente. En este sentido, su capacidad de acción y de dar soluciones se encuentra cada vez mas subordinada a las pautas del crecimiento económico. La dicotomía

crecimiento o desarrollo resultan en la practica un poco ficticias. Las posibilidades de dar solucion a los problemas del desarrollo dependen del propio crecimiento economico. La inversion y su efecto directo sobre el crecimiento del empleo ha sido un instrumento efectivo en la negociacion de los empresarios con el Estado. La actividad gubernamental se ha reducido en la mayoria de los casos a garantizar los mejores rendimientos al capital, como promotor del desarrollo capitalista y para dar solucion a las demandas populares.

El papel que ha asumido el Estado y el caracter de las politicas que ha implementado, son un factor importante para entender el proceso de industrializacion del pais. A continuacion vamos a reseñar, en primer termino, algunos de los aspectos importantes que se han señalado sobre el papel del Estado en el desarrollo industrial, y posteriormente, algunas características de la politicas proteccionistas y de sus efectos sobre la sustitucion de importaciones y el desarrollo industrial. Nos interesa unicamente hacer una sintesis, extraida de algunos trabajos, de lo que creemos lo mas relevante para nuestros objetivos. En particular, estos trabajos son: R. Cordera y A. Uribe, Industrializacion mexicana; F. Fajnzylber y T. Martinez, Las empresas transnacionales: expansion a nivel mundial y su proyeccion en la industria mexicana; Nacional Financiera, S.A., La politica industrial en el desarrollo economico de México; L. Solis, La realidad economica mexicana: retrovision y perspectivas; y Saul Trejo, Los patronos de crecimiento en México y la sustitucion de importaciones.

El Estado y el desarrollo capitalista

El programa de desarrollo capitalista se inicia con el triunfo de los liberales en 1857, pero es hasta después de la revolución cuando el gobierno hace suya la bandera del desarrollo económico. La diferencia entre el gobierno porfiriano y el de la revolución es que mientras que el primero se remitió únicamente a garantizar el orden para el desarrollo capitalista, el gobierno de la revolución se comprometía a garantizar el propio desarrollo capitalista. El gobierno mexicano se convertía así en vanguardia de los intereses históricos de una burguesía contradictoria y débil que por sí sola era incapaz de realizar las transformaciones estructurales que el desarrollo capitalista del país exigía.

El gobierno constitucionalista se vio obligado a reconocer las demandas de los movimientos campesinos (villistas y zapatistas), pero en un contexto radicalmente diferente. Las demandas populares fueron tomadas en cuenta, pero consideradas al margen del crecimiento económico. El ejido fue considerado como una demanda legítima de las comunidades campesinas, pero no como una unidad económica de producción.

Esta dicotomía entre las verdaderas bases del crecimiento económico y la satisfacción de las demandas populares iban a dar lugar a serias contradicciones que al final se resolvieron después de la década de los cuarenta a favor del crecimiento económico (capitalista).

Despues de las reformas cardenistas, el gobierno mexicano ha visto cada vez mas la solucion de las demandas populares en la promocion del crecimiento economico. Reduciendo cada vez mas su capacidad de llevar a cabo reformas importantes y subordinado a las exigencias del crecimiento economico.

El gobierno mexicano profundizo y amplio la reforma agraria, que a partir de los cuarentas sirvio como instrumento para conseguir la estabilidad politica y la paz social en el campo que el capital requeria. Al mismo tiempo, gracias a la inversion publica, se desarrollo una economia agricola propiamente capitalista, que dinamizo la oferta de los alimentos y materias primas y fortalecio y diversifico las exportaciones sin lo cual el proceso de sustitucion de importaciones, base del desarrollo industrial capitalista mexicano, bien pronto se hubiera visto frenado.

Asimismo, el gobierno mexicano nacionalizo el petroleo y los ferrocarriles, creo un conjunto de empresas estatales, organizo masivamente y bajo su control a los trabajadores, desarrollo las comunicaciones, impulso la produccion de energia electrica, reorganizo y desarrollo el sistema financiero, abrio las puertas a la inversion extranjera y creo el derecho de inafectabilidad agricola y ganadera.

El Estado como creador de infraestructura y como empresario ha actuado como demandante de productos industriales y al mismo tiempo ha garantizado el bajo precio de insumos tan importantes para la industria como lo es la energia electrica, el petroleo y por supuesto la mano

de obra.

En consecuencia, como dicen Oribe y Cordera, la política económica del Estado.....ha funcionado, en conjunto, como un sistema artificial de producción de productores.....solo que de "productores capitalistas"; cumpliendo así el papel que en una situación de capitalismo tardío le corresponde; el de vanguardia de los intereses históricos de una burguesía que ha sido producto, en realidad, de la utilización, in extenso, de todo el poder estatal.

Los efectos de las políticas gubernamentales en el desarrollo industrial.

Las políticas proteccionistas han tenido como objetivo el resguardo del mercado nacional de la competencia externa. Favoreciendo de esta manera el desarrollo interno de la producción. Teóricamente, estas políticas han ido encaminadas a favorecer en un primer momento la producción de bienes de consumo y posteriormente la de bienes intermedios y de capital. Sin embargo, al parecer este último objetivo no se ha logrado del todo como veremos más adelante.

En un principio, el proteccionismo no fue formulado con el propósito de favorecer la expansión de las manufacturas. Este estuvo directamente relacionado con las dificultades de pagos y de financiamiento gubernamental que fueron provocadas por la depresión de los años treinta y el resquebrajamiento y multilateralismo del comercio exterior.

La ruptura del orden comercial provocada por la crisis vino a imponer la urgente necesidad de procurar vías de desarrollo no solo dife-

rentes sino antitéticas respecto a las seguidas hasta entonces. Se persiguió como principal objetivo asentar el desarrollo interno en factores endógenos, aislando la economía del efecto directo de las oscilaciones de la demanda de los mercados internacionales. En varias ocasiones se intensificaron las medidas de protección especial- mente para atender estrangulamientos de la balanza de pagos o incrementar los ingresos fiscales. Por último, y como consecuencia, se tendió en términos generales a crear un clima favorable a la expansión industrial y a la sustitución de importaciones. Aunque este último se vio subordinado a otros.

Hasta 1930, el único instrumento de política industrial utilizado fue prácticamente el arancel, con propósitos esencialmente de recaudación si se exceptúan los márgenes de protección otorgados a la producción de algunos textiles y de malta.

Durante el resto de la década de los treinta y producto de la persistencia de los mismos factores, unidos a la reforma agraria y a la expropiación petrolera, que tuvieron efecto sobre la inversión extranjera y nacional, se efectuaron elevaciones en el arancel que además de atender a diversas cuestiones empezaron a configurar una política de estilo proteccionista más definida.

En la mitad de la década de los cuarenta, las mejores condiciones de la economía y de la balanza de pagos unido a la interrupción parcial de abastecimientos competitivos, hicieron innecesaria la adopción de nuevas medidas proteccionistas. Pero esta situación cambió

rapidamente al termino de la guerra invirtiendose el signo de la balanza de pagos y resintiendo los industriales el efecto de la competencia externa.

Durante 1947 se reviso a fondo la tarifa arancelaria elevandola y asegurando sus efectos proteccionistas frente a la inflacion. Se fijaron tasas ad valorem aplicadas a listas de precios aprobadas por la Secretaria de Hacienda y Credito Publico.

En 1954 se devaluo el peso de 8.65 a 12.50, para hacer mas competitivos los precios relativos a las exportaciones y comprimir las adquisiciones en los mercados internacionales. Sin embargo el deterioro de la balanza de pagos solo experimento una leve mejoria y se hizo necesario recurrir a una elevacion general del 25 % de los aranceles de importacion, de los que se exceptuaron mas adelante los bienes de capital y los insumos industriales para atender las necesidades del sector empresarial y atenuar las presiones inflacionarias. En forma casi simultanea se redujeron los impuestos a la exportacion y se intensifico el uso del sistema de licencias para las compras al exterior.

En la segunda mitad de la decada de los cincuentas, la marcada preocupacion por sostener el desarrollo dentro de marcos estrictos de estabilidad monetaria y cambiaria, persistiendo las presiones sobre la balanza externa y sin hacer reformas sustantivas en el sistema impositivo, obligan a que el financiamiento de las importaciones y del presupuesto federal descansa cada vez mas intensamente en la con-

tratacion de creditos externos y en facilitar la afluencia de la inversion extranjera directa.

En el decenio de los sesentas se mantuvieron los aranceles aproximadamente en el mismo nivel, solo se reformaron las clasificaciones y se pusieron en practica mejoramientos tecnicos de distinto caracter, tanto con fines fiscales como para afinar los mecanismos de control de las importaciones.

A principios de esta decada hizo crisis un proceso que se habia venido dando desde la decada de los cincuentas: el financiamiento publico a traves del credito externo dio lugar a que los nuevos creditos se destinaran a pagos de la deuda externa, teniendo como resultado una proporcion cada vez menor de credito neto. Tal vez esto explique en parte el proceso inflacionario de los ultimos años.

En resumen, como habiamos dicho antes, en Mexico se ha carecido de una politica coherente a largo plazo encaminada a promover el desarrollo economico. La politica proteccionista ha sido mas bien el resultado de respuestas inmediatas a situaciones coyunturales. Careciendo como veremos a continuacion de politicas precisas que regulen el desarrollo industrial y una politica de sustitucion de importaciones que reduzca la dependencia externa.

Los estímulos al crecimiento industrial pueden ser clasificados en tres grupos principales de politicas: de asignacion de recursos, impositiva y comercial.

La asignacion de recursos se ha llevado principalmente a traves de la

creacion de una infraestructura de apoyo al desarrollo industrial y de la canalizacion de recursos crediticios a empresas industriales. La creacion de infraestructura se ha traducido fundamentalmente en la posibilidad de disponer por parte de las industrias, de combustible y energia electrica suficiente para su desarrollo. Insumos que se han proporcionado a precios inferiores a sus costos marginales. La politica crediticia se ha orientado a canalizar ahorros externos e internos a las actividades industriales. El ahorro interno se ha canalizado fundamentalmente a traves de Nacional Financiera y los ahorros externos a traves de la politica de control selectivo de la banca privada.

La politica de control selectivo obliga a las instituciones bancarias a establecer porcentajes minimos de su cartera en inversiones industriales de mediano y largo plazo, que en caso de no ser cubiertos solo pueden ser sustituidos por efectivo o por valores gubernamentales de bajo rendimiento. Esta canalizacion de recursos hubiera carecido de efectividad en el contexto mexicano sin un proteccionismo a traves de la politica comercial y una muy favorable politica impositiva para la industria.

La politica impositiva ha consistido principalmente en exenciones de los impuestos sobre la renta, importacion, ingresos mercantiles y exportacion, a las industrias. La politica fiscal ha favorecido grandemente la obtencion de grandes utilidades en la actividad manufacturera, asegurando un rapido proceso de formacion de ahorros y de capitales y atrayendo a la inversion extranjera.

Tanto las politicas fiscales como las comerciales han influido

grandemente en el desarrollo industrial al constituir una politica de sustitucion de importaciones. Dentro de estas politicas cabe destacar: la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones, los incentivos a la reinversion, las operaciones temporales de importacion y exportacion y los subsidios a la exportacion de manufacturas.

La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias otorga exenciones fiscales a aquellas industrias consideradas como nuevas o necesarias. En terminos generales la Ley tiende a la sustitucion de importaciones y a una diversificacion de la actividad industrial. Sin embargo esta Ley observa algunas contradicciones. Por una parte trata de apoyar la fabricacion de bienes no elaborados en el pais con anterioridad a pesar de que en muchos casos su significacion pueda ser pequena. Por otra parte, al favorecer solamente la creacion de empresas que no son sustitutos de articulos elaborados con anterioridad, afecta los niveles internos de competitividad y los alicientes al cambio tecnologico, al colocar en situacion de desventaja comparativa a empresas de reciente formacion que produjeran sucedaneos con procedimientos tecnicos mas avanzados o lograsen reducciones en sus costos, favoreciendo con esto la formacion de mercados monopolicos.

La Regla XIV establece un regimen preferencial para adquisicion de maquinaria y equipo en el exterior que tiende a fomentar el desarrollo industrial del pais, facilitando la creacion de nuevas empresas o la ampliacion y modernizacion de las instalaciones existentes. En la aplicacion de la Regla XIV no influye ningun criterio selectivo

referente al tipo de industrialización que se desea fomentar, y el efecto que pudiera tener en la adquisición a mejor precio de los bienes de capital resulta neutralizado al no existir disposiciones que impidan la adquisición de equipos y maquinaria obsoletos. En la práctica, la Regla XIV ha contribuido a restarle validez a la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, al permitir la concesión de franquicias sin que medie relación alguna. En este sentido la Regla XIV refuerza la monopolización al permitir la especulación comercial de la tecnología y restarle efectividad a la sustitución de importaciones.

Además de la Regla XIV existen las operaciones temporales de importación y exportación. Mediante la importación temporal se permite la internación al país de envases y productos que contribuyen a la mejor calidad y presentación de los artículos nacionales, si se comprueba que sin ellos no sería posible su exportación posterior. Se otorgan autorizaciones a ramas que operan con excedentes de capacidad que pueden disminuirse recurriendo a las ventas en el exterior, siempre que no se reduzca la utilización de materias primas nacionales ni se alteren sus precios.

Además de estas disposiciones existen los subsidios virtuales que se conceden por parte del gobierno federal y que solo difieren en la forma de las exenciones de impuestos. Estas consisten en un apoyo financiero que equivale o compensa los impuestos que deben cubrir las empresas beneficiadas. Se han utilizado para prolongar los incentivos a actividades que no pueden obtener prorrogas dentro del

regimen de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias; para compensar descensos en los precios internacionales de los productos tradicionales de exportacion y para proteger a ramas o empresas que atraviesan por circunstancias financieras dificiles.

Por ultimo, dentro de los incentivos a la reinversion destaca la exencion de impuestos para la formacion de reservas de reinversion con fines de depreciacion y de revaluacion de activos.

La politica comercial es un elemento muy importante de la politica de fomento industrial y puede decirse que es el punto central de las politicas orientadas a la sustitucion de importaciones. Esta politica se ha llevado a cabo fundamentalmente a traves de modificaciones de los aranceles, precios oficiales de los articulos objeto de comercio exterior y permisos previos o licencias de importacion. Los aranceles funcionan a base de cuotas especificas y ad valorem, que se aplican sobre precios oficiales y fijados por las autoridades hacendarias, de modo que con solo modificar el precio oficial es posible alterar la tasa de proteccion de cualquier producto.

Las tarifas mexicanas han tendido a proteger la produccion de bienes de consumo y a establecer un regimen liberal para la importacion de bienes intermedios y de capital. Segun Gerardo Bueno * las ramas mas altamente protegidas son la fabricacion de perfumes, los cosmeticos y otros productos de tocador, la elaboracion de bebidas y la explotacion de minerales no metalicos, y los menos protegidos son la construccion y reparacion de equipo y material de transporte, la fabricacion y mezcla de fertilizantes e insecticidas y la construccion y reparacion de maquinaria. Segun este autor las tendencias en la protec-

* Citado por Leopoldo Solis.

cion es a niveles altos en los bienes de consumo, especialmente los suntuarios, y menores para los bienes de produccion: materias primas y bienes de capital. Explica asimismo que no existe asociacion entre eficiencia productiva y niveles de proteccion y señala que es notoria la influencia de grupos de presion en la determinacion de los niveles arancelarios.

Segun Leopoldo Solis, basandose en el estudio de Gerardo Bueno, durante el lapso de 1950 a 1965 los bienes de produccion han crecido a una tasa que casi duplica a la de bienes de consumo, a pesar del gran estimulo que significa la elevada proteccion arancelaria a estos ultimos. Por lo que concluye que la proteccion arancelaria no estimulo la produccion interna de los bienes de consumo, especialmente los suntuarios, mientras que los bienes de produccion, con niveles menores de proteccion, crecieron mas rapidamente en condiciones de mayor eficiencia productiva. Mas adelante Solis señala que pese al rapido crecimiento de los bienes de produccion no parece haber habido una sustitucion de importaciones neta y mas bien parece que el proceso productivo se ha hecho mas intensivo en el uso de bienes de produccion.

Un trabajo que refuerza esta idea es el de Saul Trejo, segun el cual en el periodo 1950-1960 se dio una disminucion de las importaciones totales con respecto a las esperadas, pero no en cuanto a los coeficientes de importacion con respecto a los esperados, lo que suoiere que tal sustitucion se ha llevado a cabo en las etapas finales de la produccion. Tambien concluye que no hubo un crecimiento industrial superior al esperado y que por el contrario resulta inferior en al-

gunas de las ramas mas protegidas.

Ambas conclusiones concuerdan con las afirmaciones de Solis. Sin embargo nosotros no vamos de acuerdo con la hipotesis de Solis segun la cual sigue habiendo una fuerte importacion de bienes de produccion porque la industria se ha hecho mas intensiva en el uso de bienes de produccion. Es posible que esto ocurra pero tambien consideramos que no ha habido un tal desarrollo de los bienes destinados a la produccion.

Fajnyber y Martinez consideran que en general los estudios sobre la industria se han hecho con las clasificaciones industriales al nivel de dos digitos, al que ellos llaman ramas, y que dichas ramas son agrupadas en cuatro categorias que comprenden bienes de consumo no duraderos, bienes intermedios, bienes durables y bienes de capital, siendo que a nivel de rama se encuentran comprendidas en gran parte de ellas industrias que producen bienes de cada una de estas cuatro categorias. Ellos han hecho una clasificacion de la industria utilizando las mismas cuatro categorias de bienes pero a nivel de sectores (cuatro digitos en la clasificacion censal), y con este mayor nivel de desagregacion se pueden construir de manera mas homogenea las cuatro categorias (no duraderos, intermedios, durables y de capital). Los resultados de esta clasificacion son los siguientes: 39.3 % de la produccion industrial corresponde a los bienes no durables, el 39.7 % a los intermedios, el 10.8 % a los durables y el 10.2 % a los de capital. Siendo su estudio sobre las empresas transnacionales, ellos encuentran que la participacion de estas en

la producción de bienes de capital es muy baja y que esto se debe a las ventajas que ellas obtienen de la importación de estos bienes. Por lo que ellos consideran que los equipos que se producen en el país son relativamente sencillos y los empresarios nacionales están en condiciones de emprender su fabricación. Conclusión bastante diferente a la de Solís y consideramos nosotros más coherente para explicar la elevada importación de bienes de producción, y el hecho de que en México no ha habido una efectiva sustitución de importaciones que lleve a la elaboración de bienes de producción.

Conclusiones

En conclusión se puede decir que en México se ha carecido de una política de fomento industrial coherente con objetivos precisos y a largo plazo. La sustitución de importaciones no ha tenido el efecto esperado de sustituir bienes destinados a la producción y de hecho, al parecer, no ha habido un crecimiento importante de la industria de bienes de capital, asentándose, en la medida en que crece la industria, la dependencia externa. Por último cabe señalar que las políticas de fomento industrial parecen contribuir a la formación de mercados monopolísticos y a la existencia de una estructura industrial ineficiente y poco productiva.

Notas

- 1/ S. de la Peña, Requisitos de la planificacion: un enfoque historico, en Crecimiento o Desarrollo, Sep Setentas, Mexico 1971.
- 2/ Ibid.
- 3/ Fernando Fajnzylber y T. Martinez, Las empresas transnacionales: expansion a nivel mundial y proyeccion en la industria mexicana, F.C.E., Mexico 1976.
- 4/ L. Solis, La realidad economica mexicana: retrovision y perspectivas, Siglo XXI Editores, Mexico 1975.
- 5/ R. Cordera y A. Oribe, Industrializacion mexicana, en TASE, Taller de Analisis Socioeconomico, Vol. IV, 1971.

HETEROGENEIDAD INDUSTRIAL Y MONOPOLIZACION

Introduccion

En el capitulo anterior hablamos de que en Mexico se carecia de un conjunto de politicas coherentes, con objetivos precisos y a largo plazo, tendientes a fomentar un desarrollo industrial autosostenido. Por el contrario, las disposiciones que existen en esta materia tienden a contradecirse y aquellas politicas orientadas a una efectiva sustitucion de importaciones se ven contrarrestadas por los derechos de importacion.

De hecho la politica de sustitucion de importaciones ha sido incapaz de promover la produccion de bienes de capital. Con lo cual, en la medida en que se desarrolla la industria, la necesidad de insumos hace que se dependa cada vez mas del exterior.

Por otra parte, señalabamos que las politicas proteccionistas han favorecido la constitucion de mercados oligopolisticos.

En realidad, por ser una industrializacion tardia y por el contexto historico tanto nacional como internacional en el que se da, la produccion manufacturera desde sus inicios se ha realizado bajo una forma monopolica. Posteriormente,

la formacion de mercados oligopolicos se ha venido reforzando por la elevada proteccion y la politica de apertura a la inversion extranjera.

La dependencia de insumos (bienes de capital, bienes intermedios, ademas de patentes, marcas, etc.), por una parte y la existencia de mercados oligopolicos por la otra, tiene como consecuencia que las industrias no tiendan hacia el incremento de la produccion. Las empresas transnacionales, debido al control que ejercen sobre la innovacion tecnologica pueden obtener elevadas ganancias de la venta de insumos y de bienes de capital, cuyos elevados precios no necesariamente indican que sean altamente productivas. ^{1/} Las grandes empresas (sean nacionales o transnacionales), estando en un mercado oligopolico altamente protegido, sin competencia tanto interna como externa, pueden operar con tecnologia poco productiva, que no justifica sus elevados precios, y transferir dichos costos a los consumidores.* De la misma manera, los precios de los productos contienen los costos adicionales generados por la existencia de capacidad productiva ociosa. ^{2/}

Fajnzylber y Martinez ^{3/} han demostrado que la tesis que supone que en los paises subdesarrollados debe haber indi-

* Baran y Sweezy señalan que a pesar de que en el capitalismo monopolico ya no se presenta la competencia a traves de los precios, sigue existiendo un incremento constante de la productividad por el interes de ganancia por parte de las industrias de bienes de capital. r. Baran y P. Sweezy, El Capital Monopolisata. (Ver capitulo I de este trabajo).

ces de concentracion monopolica mas elevados que en los paises desarrollados, debido a que en los primeros operan grandes empresas transnacionales con tecnologia sofisticada en mercados reducidos, no se aplica a Mexico. Por el contrario, en ciertos sectores de la produccion operan un mayor numero de empresas transnacionales que en paises desarrollados.^{4/} Lo que significa que en ellos operan empresas ineficientes cuya produccion se destina a sectores de la poblacion con ingresos elevados.^{5/} Por lo que, ademas de los elevados niveles de proteccion que operan en estas ramas, la concentracion creciente del ingreso de esa parte de consumidores, se convierte en un factor de apoyo para que estos sectores industriales puedan expandirse.^{6/}

Lo que importa no es un aumento de la productividad sino una diversificacion de los productos que haga mas intensivo el consumo y no extensivo.^{7/} Ademas, la diversificacion de productos incrementa las ganancias del capital extranjero por la venta de patentes, diseños y marcas, reforzando una forma de dependencia tecnologica.

En este capitulo nuestro objetivo es el de analizar la heterogeneidad industrial, con el objeto de que sirva como marco interpretativo para el analisis del reclutamiento de la mano de obra, a traves de una caracterizacion de las ramas industriales.

En general, el estudio de la heterogeneidad industrial ha sido analizado a la luz de la tesis de los sectores tradicionales y modernos. De acuerdo a esta tesis los sectores modernos son aquellos sectores rentables donde se ubican empresas grandes que hacen un uso intensivo de tecnología, y los sectores tradicionales son sectores poco rentables, donde se ubican empresas que se basan fundamentalmente en la explotación de mano de obra.

Por lo tanto, en los sectores tradicionales existen principalmente empresas pequeñas o medianas, mientras que en los sectores modernos predominan las empresas grandes. Las ramas tradicionales son aquellas donde predominan las empresas las empresas pequeñas y medianas y las ramas modernas donde predominan las grandes empresas.

De esta tesis se desprende como consecuencia la idea de que la desigualdad del ingreso es consecuencia de esta polarización. Donde las empresas modernas pagan altas remuneraciones y las empresas pequeñas pagan remuneraciones mas bajas.

De esta tesis se concluye que la desigualdad social es el resultado de la polarización entre los sectores tradicionales y modernos, con el agravante de que los sectores modernos hacen un uso intensivo de tecnología que desplaza mano de obra. Por lo que aquella parte de la población

bien remunerada es un reducido sector de la misma.

Por otra parte, si consideramos que el principal mercado de la industria lo constituye un reducido sector de altos ingresos, al mismo tiempo que no existe propiamente una industria de bienes de capital, dependiendo tecnológicamente del exterior, resulta ser que la industria no tiende hacia un incremento de la producción sino a una diversificación de productos.

Desde esta perspectiva, la tesis de los sectores tradicionales y modernos resulta ser cuestionable. En primer lugar porque no existe una relación necesaria y directa entre rentabilidad y productividad. En segundo lugar, porque a pesar de que la industria opera bajo una forma monopolica, no se desplaza empresas, por el contrario, se da una coexistencia de diferentes tipos de empresas. En ambos casos se puede hablar de formas distintas de producción, pero en el primero existe una polarización de ellas en diferentes sectores, mientras en el segundo coexisten en un mismo sector.

Las consecuencias que se derivan de los dos planteamientos son cualitativamente distintas, y es importante explorar de que manera se explica mejor la heterogeneidad industrial.

El analisis se encuentra dividido en dos partes:

I. En la primera parte se analiza la relacion entre grado de concentracion monopolica y las características de las empresas, bajo la hipotesis de que a mayor grado de concentracion mayor eficacia de las empresas.

II. En la segunda parte se analiza la estratificacion industrial, segun tamaño de empresa al interior de los sectores, bajo la hipotesis de que las grandes empresas hacen un uso mas intensivo de capital y como consecuencia desplazan a los pequeños y medianos establecimientos.

Concentracion monopolica y características de los establecimientos industriales.

El interes es analizar la relacion que existe entre el grado de concentracion monopolica de las ramas y las características de las empresas industriales.

Teoricamente se puede pensar que mientras mas monopolico sea un mercado habra un mayor predominio de unas cuantas empresas en este. Por lo tanto es de esperar que:

- 1) Las ramas con mayor indice de concentracion deben tener tamaños promedio de empresas mayores que aquellos con indices mas bajos.
- 2) Por lo que, deben ser mas intensivas en catiral y la proporcion de capital invertido por trabajador debe ser mayor.

3) Precisamente por ser mas intensivas en capital estase empresas, debe esperarse que en ellas los trabajadores tengan un mayor nivel de calificacion y mejores remuneraciones. A la vez que cada trabajador debe producir mas valor.

4) A pesar de que las remuneraciones sean altas, el aumento de la productividad supone una mas alta generacion de valor en estas empresas, por lo que, la participacion de las remuneraciones en el valor agregado debe ser menor en estos sectores altamente concentrados, que en los de mas baja concentracion.

5) Siendo mas alto el valor agregado en estas ramas y menor la participacion de las remuneraciones en el valor, es de esperarse una mayor tasa de rentabilidad.

Esto significa, que es de esperar, que en ramas altamente concentradas predominsen empresas modernas y eficientes y que estas ramas sean mas rentables.

Para fines del analisis vamos a vonsiderar como empresas eficientes aquellas que cumplen con las cinco caracteristicas anteriormente descritas, considerando que llevan implicito una mayor racionalizacion de los factores de la produccion.

Fajnzylber y Martinez S/ han analizado este problema utilizando nuestra misma fuente de datos (censo industrial de

1970), y de estos autores hemos tomado el índice de concentración para las ramas y la forma de construcción de los indicadores para analizar las características de las empresas y la concentración monopolica.^{9/} Sin embargo, los autores citados hacen el análisis a nivel de lo que llaman sector*, y a nosotros nos interesa a nivel de rama**. Por otra parte, nos interesa evaluar el peso relativo que tiene cada rama en el total de la industria, para los diferentes indicadores que vamos a utilizar, ya que un alto grado de monopolización puede ser el resultado de un escaso desarrollo de la rama, con pocas empresas que en realidad son pequeñas o medianas. Además de que nos interesa saber que tipo de ramas son las más concentradas y que peso tienen en el total de la industria.

En este sentido, vamos a analizar: a) el grado de concentración monopolica de las ramas; b) posteriormente, el peso relativo de la rama; y c) finalmente la relación que existe entre grado de concentración y las características de las empresas.

Para el análisis de la concentración monopolica se tomó un cuadro elaborado por Fajnzylber y Martínez a nivel de rama.^{10/}

* Sector corresponde en la clasificación del Censo Industrial, a clase que es el nivel más desagregado de la clasificación (4 dígitos). En este trabajo utilizaremos el término de sector.

** La rama en la clasificación del Censo Industrial corresponde al nivel más agregado (-2 dígitos).

El indicador que los autores citados utilizan para medir el grado de monopolización es, la proporción que representa la producción de los cuatro principales establecimientos en la producción total del sector. En base al índice de concentración por sector, el índice de concentración por rama es: $I = C_i P_i$, donde C_i = concentración del sector i y P_i = producción sector i sobre producción total de la rama correspondiente.^{11/}

Para evaluar el peso relativo de las ramas en el total de la industria, los indicadores que utilizaremos son, tal como vienen en el Censo Industrial: número de establecimientos, personal ocupado, remuneraciones al personal ocupado, capital invertido, valor de la producción y valor agregado. Todos ellos por rama.

Para el análisis de la relación entre empresas y concentración, los indicadores son:

- 1) Tamaño de empresa = $\frac{\text{valor de la producción}}{\text{num. de establecimientos}}$
- 2) Capital invertido por trabajador = $\frac{\text{capital invertido}}{\text{personal ocupado}}$
- 3) Productividad por hombre = $\frac{\text{valor agregado}}{\text{personal ocupado}}$
- 4) Remuneraciones por trabajador = $\frac{\text{remuneraciones}}{\text{personal ocupado}}$
- 5) Participación de las remuneraciones en el valor agregado = $\frac{\text{valor agregado}}{\text{remuneraciones}}$

6) Rentabilidad = $\frac{\text{valor agregado} - \text{remuneraciones}}{\text{capital invertido}}$

a) Concentracion industrial

Teoricamente, la monopolizacion supone un proceso de concentracion de la produccion y eliminacion de la competencia por la via de los precios.

La diferencia entre una empresa monopolica y una empresa no monopolica es que la primera puede imponer el precio de los productos, mientras que a la segunda se le imponen por la via del mercado. En la medida en que una empresa o un numero reducido de empresas cubren una proporcion importante del mercado, estaran en condiciones de imponer el precio a los productos.

En este sentido, el grado de participacion de las 4 principales empresas en el sector, en cuanto a su produccion, es un indicador del liderazgo de dichas empresas, y en la medida en que la participacion de estas empresas en el sector sea mayor, el grado de control de estas sobre el mercado debe ser mayor, y por lo tanto, mas monopolico.

Sin embargo, como ya habiamos mencionado, el grado de concentracion esta afectado por el grado de desarrollo de la rama o del sector en particular. Por lo que es posible encontrar un alto indice de concentracion en sectores en donde el liderazgo de las empresas no se debe a un fenomeno de

acumulacion, concentracion y centralizacion caracteristicas del capitalismo monopolico, sino al escaso desarrollo del sector y de las empresas. De la misma manera, es posible encontrar sectores con una gran diferenciacion de productos en donde coexisten un gran numero de empresas grandes, y por su numero, el sector aparezca con indices bajos de concentracion, a pesar de ser oligopolico.

Segun Fajnzylber y Martinez^{12/} si consideramos como sectores no competitivos aquellas donde las 4 mayores empresas generan mas del 25 % de la produccion de la rama, 193 de los 230 sectores que conforman la industria mexicana (83.91%) serian oligopolicas, los cuales generan el 75.3 % de la produccion industrial. Sin embargo, dentro de los 37 sectores que tienen un indice de concentracion inferior al 25 %, se encuentran sectores como el de productos farmaceuticos, pero la diversificacion de sus productos permite la coexistencia de un numero importante de grandes empresas.^{13/}

En este sentido, se puede formular la hipotesis de que la industria mexicana en su totalidad opera bajo una forma monopolica, y que las diferencias en el grado de concentracion es consecuencia de la estructura de los mercados de consumo de los diferentes productos.

Por los requerimientos de este trabajo, el analisis se llevara a cabo a nivel de ramas industriales (dos digitos en

el Censo Industrial). A este nivel de agregacion no es posible hablar de un solo mercado. Es a nivel de sectores (4 digitos en la clasificacion del Censo Industrial), donde es posible hablar de mercados homogeneos, en donde los productos que se elaboran pueden ser similares o sustitutos, y donde se puede analizar con mayor detalle la monopolizacion.^{14/}

Sin embargo, en el cuadro 1 se incluye ademas del indice de concentracion por rama, la proporcion que representa la produccion de los sectores que conforman la rama, agrupados de acuerdo a su indice de concentracion. Con esto se espera superar, aunque sea minimamente, la limitacion.

En este sentido, se puede apreciar (cuadro 1) que en todas las ramas industriales, una parte de su produccion se genera en sectores con indices de concentracion superiores al 25 %, a pesar de que ramas como la de muebles e imprentas tenfan indices inferiores al 25 %. En la medida en que aumenta el indice de concentracion, la tendencia es a que el grueso de la produccion de las ramas se ubique en sectores mas concentrados.

Por otra parte, se puede apreciar que de las 10 y de hecho 11 ramas mas concentradas, solo en 3 podrian clasificarse sus productos como de consumo, en el resto su produccion es mas bien de bienes de capital, intermedios y durables.

En este sentido, se puede pensar que las empresas mas con-

CONCENTRACION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR RAMA

RAMAS	I \geq 75%	50% \leq I \leq 75%	25% \leq I \leq 50%	I \leq 25%	Indice de concentraci3n de la Rama	Rango
TOTAL	10.5	29.5	35.3	24.7	42.6	
22 Tabaco	88.4	11.5	-	-	76.7	1
32 Petr3leo	35.0	54.9	-	-	75.0	2
34 M. B3sicos	21.2	78.7	-	-	68.9	3
30 P. de Hule	63.1	-	25.4	11.4	67.7	4
38 Transportes	14.8	59.0	26.1	-	55.4	5
33 Min. No Met.	20.3	29.7	27.2	22.6	51.0	6
39 M. Diversas	18.9	27.7	43.8	9.4	50.0	7
36 M. No Elec.	20.6	21.7	57.6	-	48.8	8
21 Bebidas	4.4	54.1	0.4	41.1	44.6	9
37 M. Elec.	4.7	17.0	78.2	-	43.9	10
35 P. Met3licos	3.4	31.5	47.4	17.4	41.6	11
31 Qu3mica	0.5	30.1	34.4	34.7	36.9	12
27 Papel	-	7.5	82.3	10.1	35.8	13
20 Alimentos	7.5	13.0	41.8	37.4	32.2	14
23 Textiles	4.6	6.4	50.0	38.3	31.6	15
24 Calzado	3.9	5.4	42.8	47.7	27.3	16
25 Madera	0.2	2.5	46.1	51.0	26.7	17
29 Cuero	-	-	25.3	74.6	25.0	18
26 Muebles	1.4	2.0	25.7	69.7	18.0	19
28 Imprentas	-	-	41.8	58.1	11.2	20

Fuente: Fajnzylber y Mart3nez, Las empresas transnacionales, expansi3n a nivel mundial y proyecci3n en la industria mexicana, Fondo de Cultura Econ3mica, M3xico, 1976.

centradas son aquellas que requieren una mayor inversion de capital, y por lo tanto, en estas ramas se concentran empresas fundamentalmente grandes. Pero al mismo tiempo, son ramas que por la misma estructura de sus mercados no tienden a la diversificacion de los productos.*

En la rama del tabaco, el grueso de su produccion la representan los cigarrillos. Mercado que se encuentra altamente monopolizado y que en general es un mercado estable y no se intensifica por la diversificacion de productos.

Algo similar pero en menor grado se puede apreciar en la rama de bebidas, donde una proporcion importante de la produccion la deben representar la elaboracion de refrescos o bebidas gaseosas y cervezas, mercados tambien muy monopolizados y que en general son amplios y estables.

Tanto en el tabaco como en las bebidas podria considerarse que la busqueda de los mercados se orienta mas por las grandes campañas publicitarias que por la diversificacion de productos.

En el caso de la quimica, podria aventurarse la hipotesis de que los sectores mas concentrados corresponden a la quimica basica, mientras que los sectores menos concentra-

* Entendemos por diversificacion de productos el mecanismo por medio del cual se superan los limites del mercado o se intensifica el mercado haciendo, por el camino de la innovacion tecnologica, que un producto se vuelva obsoleto sin que de hecho haya dejado de satisfacer una necesidad, o que se rebase el consumo real sustituyendo un producto por varios productos distintos, que en realidad satisfacen la misma necesidad.

dos corresponden a los cosmeticos y otros productos de consumo. En este sentido cabe recordar el caso de los farmaceuticos que señalabamos anteriormente.

Puede observarse (cuadro 1) que el resto de las ramas (del rango 13 al 20), que sus productos son de consumo, y por lo tanto con mayores posibilidades de diversificar sus productos.

b) Peso relativo de las ramas industriales

Como habiamos visto en el capitulo II, la proteccion industrial ha sido bastante desigual en cada rama, y en el diseño de las politicas proteccionistas median intereses que afectan una efectiva sustitucion de importaciones y el desarrollo de nuevos sectores industriales.

De hecho, mencionamos que la política de sustitucion de importaciones ha sido incapaz de promover el desarrollo de las industrias de bienes de capital. Despues de los bienes de consumo final, los sectores que mas se han desarrollado han sido los que corresponden a los de bienes de consumo duradero y a los bienes intermedios.

Por lo tanto, la desigualdad de las politicas proteccionistas debe tener consecuencias en el desarrollo de las ramas, las formas de operacion de las empresas y el grado de concentracion monopolica.

No contamos con datos para analizar el desarrollo de las ramas a través del tiempo, pero analizando la proporción que representa cada rama en el total de la industria en cuanto al número de establecimientos, el personal ocupado, las remuneraciones, el capital invertido, el valor de la producción y el valor agregado, creemos que se pueden formular algunas hipótesis.

Las ramas se agruparon de acuerdo al índice de concentración y se dividieron en 4 clases, de 5 ramas cada clase. En orden del rango, las clases son: clase 1, del rango 1 al 5; clase 2, del rango 6 al 10; clase 3, del rango 11 al 15, y clase 4, del rango 16 al 20.

Se puede apreciar (cuadro 2) que las ramas más importantes de la industria en cuanto a los indicadores mencionados, son los alimentos, la química y los textiles. Le siguen en orden de importancia los metálicos básicos, los productos metálicos y los transportes.

Estas 6 ramas representan más del 50 % del valor agregado, la producción bruta, el capital invertido, las remuneraciones, el número de establecimientos, y el 46 % del total de personal ocupado. Esto significa que estas 6 ramas marcan con mucho la pauta en la industria manufacturera en México.

En todos los rubros, las ramas de la clase 3 ocupan los

Peso Relativo de las Ramas, en el Total de la Industria Manufacturera

RAMAS	Estableci mientos	Personal Ocupado	Remunera ciones	Capital Invertido	Valor de la Producción	Valor Agregado	Clase
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
22 Tabaco	0.1	0.7	0.8	1.1	1.5	2.3	1
32 Petróleo	0.07	0.3	0.4	0.8	0.6	0.6	1
34 M. Básicos	0.3	4.6	7.7	9.8	11.6	8.7	1
30 P. de Hule	2.9	1.5	1.9	1.2	1.7	2.3	1
38 Transporte	0.7	4.6	6.9	6.8	7.4	6.6	1
33 Min. No Met.	6.9	6.0	5.9	6.5	4.2	5.3	2
39 M. Diversas	2.3	1.9	1.7	1.4	1.1	1.4	2
36 M. No Elec.	1.9	3.0	3.3	3.3	2.5	3.1	2
21 Bebidas	1.8	4.5	5.2	6.0	5.7	6.1	2
37 M. Elec.	0.9	5.8	6.9	5.4	5.4	6.3	2
35 P. Metálicos	7.5	8.0	7.7	6.0	5.7	6.7	3
31 Química	2.5	9.0	13.4	15.3	13.5	14.1	3
27 Papel	0.5	2.5	3.5	4.3	3.6	3.3	3
20 Alimentos	45.9	9.9	12.1	14.5	13.8	14.2	3
23 Textiles	3.0	10.2	9.7	9.0	7.4	7.9	3
24 Calzado	11.5	8.2	5.2	3.3	4.0	4.3	4
25 Madera	3.0	2.7	1.5	1.2	1.2	1.3	4
29 Cuero	1.1	0.8	0.6	0.5	0.6	0.5	4
26 Muebles	3.2	2.2	1.4	0.9	1.0	1.2	4
28 Imprentas	3.9	3.7	4.2	2.8	2.6	3.3	4

Fuente: Dirección General de Estadística, Secretaría de Industria y Comercio, IX Censo Industrial.

primeros lugares (del 1 al 5). Ramas que tienen un índice de concentración mas bien bajo, y que en general se orientan a la producción de bienes de consumo final. En contraposición, en general los últimos lugares (del 16 al 20) los ocupan las ramas de la clase 1, que son las mas concentradas, y las de la clase 4, que son las menos concentradas.

sin embargo, es importante advertir que las ramas de la clase 1 tienen una mayor partición relativa en el valor de la producción y en el valor agregado, mientras que la participación de las ramas de la clase 4 en estos rubros es menor.

Por otra parte, de las principales ramas, 4 pertenecen a la clase 3, donde en general se puede decir existe una mayor diversificación de productos.

La rama de transportes y la de metalicos basicos son ramas que, en general, requieren de una gran inversión de capital, por lo que quizas esto explique su elevada concentración y significativa participación en todos los rubros.

c) Relación entre grupo de concentración y características de las empresas industriales

Como habiamos mencionado anteriormente, en aquellos sectores en donde hay un índice de concentración mayor, debe-

ria haber tamaños de establecimientos promedio mayores, y una mayor inversión por trabajador. Al mismo tiempo, esto debe derivar en una mayor productividad y en mas altas remuneraciones al factor trabajo. La mayor productividad por hombre, supone que a pesar de ser mayor el nivel de remuneracion, la participacion de estas en el valor agregado debe ser menor, y al mismo tiempo debe haber una mayor rentabilidad de las empresas. Por lo tanto, en la medida en que es mas concentrada una rama, son mas eficientes las empresas.

Para analizar las características de las empresas, hemos agrupado a las ramas de acuerdo a su grado de concentracion, con el mismo criterio del inciso b. Tambien para hacer la comparacion de las características de las empresas entre las diferentes ramas, se han sustituido las cifras de los diferentes indicadores por rangos.

Se puede apreciar en el cuadro 3 que efectivamente las ramas mas ooncentradas ocupan los primeros lugares en todos lor rubros, mientras que las ramas menos concentradas ocupan los ultimos lugares.

Cabe señalar en la clase 1 el caso de la rama de metalicos basicos, que como vimos en el inciso anterior es una de las 6 ramas mas importantes de la industria. Esta rama ocupa el primer lugar en cuanto al nivel de las remu-

CUADRO 3 - 3
Concentracion Monopolica y Caracteristicas de los Establecimientos Industriales

	I. de Con.	T de E	K/Em		VA/Em		Rem/Em	Rem/VA	Rent	No. de Est	Pers.Ocup.		Rem
			R	A	N	G					O	S	
Tabaco	1	2	5	1	5	1	1	1	0.1	0.7	0.8		
Petróleo	2	4	1	2	7	2	8	0.07	0.3	0.4			
M. Básicos	3	1	2	3	1	6	8	0.3	4.6	7.7			
P. de Hule	4	13	12	4	8	3	2	2.9	1.5	1.9			
Transporte	5	3	6	6	2	8	13	0.7	4.6	6.9			
Min. no Met	6	14	9	12	12	13	19	6.9	6.0	5.9			
M. Diversas	7	15	13	15	15	18	18	2.3	1.9	1.7			
M. no Elec.	8	10	8	10	10	11	17	1.9	3.0	3.3			
Bebidas	9	8	7	7	9	3	5	1.8	4.5	5.2			
M. Elec.	10	6	10	9	6	10	5	0.9	5.8	6.9			
Metálicos	11	11	14	13	13	14	8	7.5	8.0	7.7			
Química	12	7	4	5	3	7	13	2.5	9.0	13.4			
Papel	13	5	3	8	4	8	16	0.5	2.5	3.5			
Alimentos	14	16	16	16	19	3	7	45.9	19.8	12.1			
Textiles	15	9	11	14	14	18	20	3.0	10.2	9.7			
Calzado	16	18	19	20	17	16	4	11.5	8.2	5.2			
Madera	17	17	18	19	20	15	13	3.0	2.7	1.5			
Cuero	18	20	17	17	16	11	8	1.1	0.8	0.6			
Muebles	19	19	20	18	18	16	3	3.2	2.2	1.4			
Imprentas	20	12	15	11	11	20	8	3.9	3.7	4.2			

Fuente: Direccion General de Estadística, Secretaría de Industria y Comercio, IX Censo Industrial 1971

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">) Índice de concentración.) Tamaño de Empresa.) Capital invertido por trabajador.) Valor agregado por trabajador. | <ul style="list-style-type: none"> 6) Participación de las remuneraciones en el Valor Agregado. 7) Tasa bruta de rentabilidad= VA-Rem/Cap. invertido. 8) Proporción del número de establecimientos por rama respect al total. 9) Proporción de personal ocupado |
|---|---|

neraciones, lo que puede estar indicando una mayor proporción de personal técnico en las empresas. Este alto nivel de las remuneraciones parece estar efectuando la participación de las remuneraciones en el valor agregado en la medida en que dicha participación es mayor y como consecuencia disminuye la tasa de rentabilidad.

En la clase 2 existe también una estrecha relación entre el índice de concentración y los diferentes rubros en las ramas de maquinaria no eléctrica, bebidas y maquinaria eléctrica. Las ramas de minerales no metálicos y manufacturas diversas, tienen tamaños promedio de establecimientos muy bajos, lo que sugiere lo que habíamos apuntado con anterioridad, es decir, que el escaso desarrollo en estas ramas permita que empresas no muy grandes representen una alta proporción de la producción de la rama.

La clase 3 es la que presenta una gran heterogeneidad. Cabe destacar que en esta clase se encuentran las tres ramas más importantes de la industria (ver cuadro 2): alimentos, química y textiles.

En el caso de los textiles, la química y la celulosa y papel, el bajo índice de concentración puede deberse a que en estas ramas existe una gran diversificación de productos, lo que explica que tengan tamaños promedio de establecimientos relativamente altos.

La rama de alimentos es la mas grande tanto por el numero de establecimientos como por el numero de sectores que comprende, lo que explica el bajo promedio en el tamaño de los establecimientos. Cabe señalar el bajo nivel de remuneraciones y la baja proporcion de estas en el valor agregado, lo que sugiere que en esta rama existe un alto grado de explotacion de la mano de obra.

En la clase 4, se manifiesta una estrecha relacion entre el indice de concentracion y los demas rubros. La unica rama que parece observar características distintas es la rama de editoriales e imprentas. Donde por el nivel de las remuneraciones y la tasa de rentabilidad, parece que opera sobre la base de un personal altamente calificado y con un nivel relativamente bajo de capital.

Es importante hacer notar que no existe mucha relacion entre el indice de concentracion y los demas rubros, con la tasa de rentabilidad. Esto podria sugerir que no existe una relacion tan estrecha entre rentabilidad y productividad.

estratificacion industrial, segun el tamaño de la empresa

En esta segunda parte nos interesa analizar si hay o no una coexistencia de empresas grandes, pequeñas y medianas al interior de un mismo sector, y las diferencias en cuanto a remuneraciones, valor agregado, producto bruto y acti-

vos fijos, por trabajador, entre las empresas grandes y las pequeñas y medianas.

En la literatura afin se afirma que las empresas grandes hacen un uso intensivo de capital, por lo que tienden a ahorrar mano de obra. Se considera, a veces implícitamente, que esta tendencia de las grandes empresas les permite tener una posición de privilegio por medio de la cual tienden a desplazar, a través de la competencia, a los establecimientos pequeños e ineficientes. Haciéndolos desaparecer o marginándolos a ciertas áreas.

Pero si consideramos por otra parte, que en el contexto de la industria mexicana, donde la tecnología se obtiene casi en su mayoría mediante altos costos de importación, y donde las grandes empresas transnacionales empiezan sus ganancias con la importación de tecnología caduca e ineficiente que no justifica sus elevados costos, y siendo una industria cuyos productos no se orientan hacia un mercado amplio, sino que por el contrario tienden hacia un sector minoritario de la población con altos ingresos, no siendo el interés el aumentar la productividad del trabajo sino la explotación de esta. Desde su posición de liderazgo, las empresas grandes obtienen provechos de los elevados costos de operación de las empresas pequeñas y medianas, y por lo tanto, del bajo precio de la mano de obra. En este sentido, lejos de tener una posición margi-

nal, las pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante.

Por lo tanto, en esta parte vamos a analizar la coexistencia de empresas grandes, pequeñas y medianas y las diferencias que existen entre ellas. Además nos interesa evaluar los criterios que se utilizan para medir los tamaños de empresa, con el objeto de ver la adecuación del criterio de personal ocupado, que utilizaremos en el capítulo IV.

En primer lugar, vamos a analizar los criterios de tamaños de empresa. Posteriormente se verá la coexistencia de empresas grandes, pequeñas y medianas al interior de un mismo sector, y las diferencias entre empresas grandes y empresas pequeñas y medianas en cuanto a remuneraciones, valor agregado, producción bruta y activos fijos, por trabajador.

Todo el análisis se hace a nivel de sector (4 dígitos) que es donde se puede hablar de mercados homogéneos y donde las empresas elaboran productos similares o sustitutos. Para toda esta segunda parte se utiliza un cuadro del Censo Industrial que presenta la información a nivel de sectores y por grupos de tamaño de empresa, de acuerdo a su personal ocupado promedio. (Ver Apéndice A).

a) Criterios utilizados para medir tamaños de empresa

Los indicadores que normalmente se utilizan para medir el tamaño de empresa son la producción bruta, el personal ocupado y los activos fijos.

El criterio de personal ocupado en ocasiones se considera que es poco significativo porque en la medida en que varían los tamaños de empresas, la relación capital-trabajo se altera, dando lugar a que en las empresas grandes pueda haber un menor número de trabajadores que en empresas de menor tamaño. Por lo tanto, se considera que es mejor utilizar los activos fijos, ya que estos indicarían el tamaño de la empresa en cuanto a su capacidad instalada. Sin embargo, este criterio puede tener algunas limitaciones, ya que tomando en cuenta la ineficiencia de la empresa, la magnitud de los activos fijos puede no tener su correspondencia en la producción de la empresa ni en el valor agregado.

El criterio de producción bruta debe ser el más preciso en el contexto de la estructura oligopolica de la industria, sin embargo, es posible que se de el caso de una mayor producción por establecimiento, pero un menor valor agregado.

Si revisamos el cuadro 4 podemos ver que de los 230 sectores de la industria manufacturera, en 201 existe una correspondencia directa entre los tamaños promedio del personal ocupado, activos fijos, valor agregado y producción bruta.

Esto es, en el 87.3 % de los sectores de la industria no existe diferencia entre los criterios mencionados. Con lo cual se puede considerar como un criterio aceptable para el analisis, el criterio de personal ocupado.

Pero tratando de llevar mas adelante el analisis para ver cual de los criterios puede dar cuenta de manera mas adecuada del tamaño de los establecimientos, podemos ver que: de los 29 sectores restantes, en 16 las mayores empresas en cuanto al promedio de personal ocupado, no tienen los promedios de activos fijos mas altos a pesar de contar con la produccion bruta promedio mas alta; en 9 sectores, la produccion bruta promedio no corresponde a las mayores empresas en cuanto a personal ocupado promedio y el promedio de activos fijos; solo en 4 sectores, las mayores empresas en cuanto a personal ocupado, no cuentan ni con los promedios mas altos de produccion bruta ni con los de activos fijos, y de estos 4 sectores solo en 2 los promedios mas altos de activos fijos y de produccion bruta pertenecen a la misma clase. En los 2 sectores, el promedio de personal ocupado mas alto corresponde a una clase, el de produccion bruta a otra clase y el de activos fijos a otra clase.

Por lo tanto, para un 13.7 % de la industria no parece haber ningun criterio que de cuenta adecuadamente de los tamaños de empresa. En este sentido, la tesis que supone

que el criterio de personal ocupado no es util porque las empresas hacen un uso intensivo de tecnologia, no parece aplicarse a la industria mexicana.

b) Coexistencia de empresas grandes, pequeñas y medianas al interior de los sectores industriales

Para analizar la coexistencia de las empresas grandes, pequeñas y medianas hemos utilizado la clasificacion por grupos de personal ocupado, tal como vienen presentados en el Censo Industrial. Como ya habiamos dicho, la clasificacion utilizada varia de sector a sector. Ademas, los datos bienen presentados a nivel de subgrupo o sector, o sea a 4 digitos, y no siendo los grupos homogeneos no podemos agruparlos para analizarlos a nivel de rama.

Sin embargo, aunque no era nuestro interes trabajar a nivel de sector y a pesar de las limitaciones que esto impone, creemos que analizar los datos a nivel de sector y con la clasificacion tal como la presenta el Censo, nos permite evaluar algunos aspectos de la diferenciacion industrial con mayor precision.

Ademas, esta la ventaja de que a nivel de sector los mercados son mas homogeneos, ya que los productos (aunque no siempre) pueden ser similares o sustitutos.

Por otra parte, si bien la clasificacion por personal o-

cupado no es homogénea en todos los sectores, el criterio del Censo para agrupar las empresas nos permite evaluar el grado de diferenciación que existe en cada sector. Esto porque porque las agrupaciones del Censo corresponden a la cantidad de empresas que existen dentro de cada clase, agrupando las clases cuando son pocas empresas y omitiéndolas cuando no hay empresas de ese tamaño.

Considerando la clasificación tal como esta, podemos superar algunos errores que creemos que en ocasiones se incurre al analizar los tamaños de empresa.

Siendo mucho menor el número de las empresas grandes, estas son más homogéneas, mientras que las pequeñas o medianas presentan una gran heterogeneidad. Además, en ocasiones se omite un aspecto fundamental y esto es, el hecho de que de los 118 983 establecimientos industriales en 1970, 86 447 (72.6 %) son establecimientos con 5 o menos trabajadores y de estos, 57 405 (66.4 %) no tienen personal remunerado.

Es evidente que estos 57 405 establecimientos nada tienen que ver con la producción manufacturera tal como se realiza dentro del sistema capitalista. Su papel es sin lugar a dudas fundamental, no solo por su número sino por el papel que juegan en el bajo precio de la mano de obra, sin embargo, su organización de la producción de ninguna manera puede ser considerada dentro de la forma manufacturera.

ra o industrial de producción.

Al considerar estos establecimientos para analizar las características de las ramas, se cae en la trampa de las definiciones del Censo en el que se incluye como industria cualquier establecimiento que elabore total o parcialmente un producto o lo reelabore, sin que medien otros criterios.

Por estas consideraciones hemos suprimido los establecimientos sin personal remunerado y hemos mantenido las clases para evaluar las características de la diferenciación industrial.

Para analizar la coexistencia de empresas grandes, pequeñas y medianas, se seleccionaron a los sectores con los mayores establecimientos. En primer lugar porque estos nos permiten evaluar efectivamente la coexistencia de empresas grandes y pequeñas, pero además porque la presencia de empresas grandes al interior del sector supone en general la existencia de un mercado oligopolico, donde estas empresas son líderes.

El criterio para seleccionar los sectores fue el que tuvieran establecimientos con una producción bruta superior a los 75 millones de pesos. En total 71 sectores de la industria tienen establecimientos con una producción mayor de 75 millones de pesos (cuadro 5).

Coexistencia y Estratificación de las Empresas, al Interior de los 71 Sectores con los Establecimientos mas Grandes de la Manufactura (75 millones de pesos de producción bruta o mas)

Rama	Sector	Nos. de clases	No. de est.
20 Alimentos	2011	8	296
	12	9	224
	21	8	142
	22	7	212
	23	3	12
	32	12	104
	34	4	15
	52	4	21
	55	2	7
	61	10	5,003
	62	10	75
	71	6	64
	83	3	11
	85	5	49
	91	4	18
	93	11	112
98	8	270	
21 Bebidas	2113	7	89
	21	7	62
	31	2	9
	32	4	19
	41	12	432
22 Tabaco	2212	4	14
23 Textiles	2314	12	295
	17	11	80
	18	11	75
24 Calzado	2413	10	1235
25 Madera	0	0	0
26 Muebles	0	0	0
27 Papel	2711	10	59
	22	10	144
28- Imprentas	2811	11	405
29 Cuero	0	0	0
30 P. de Hule	3011	3	10
31 Química	3111	7	36
	21	9	52
	37	7	35
	32	4	14
	41	9	112
	51	11	418
	61	9	138
	62	10	142
	81	11	80
32 Petróleo	3213	6	55
	21	1	4

(continúa)

Rama	Sector	Nos. de clases ^{1/}	No. de Est.
33 No Metálicos	3321	3	12
	24	8	41
	29	7	70
	32	4	17
	41	4	28
	51	6	26
34 M. Básicos	11	10	44
	12	12	111
	13	8	57
	21	6	32
	22	6	30
	23	6	29
35 P. Metálicos	3521	10	331
	41	9	296
	42	9	243
	43	8	166
	31	11	277
36 M. no Eléctrica	3641	4	14
37 M. Eléctrica	3711	11	107
	21	10	80
	24	12	171
	31	9	79
	41	7	56
43	9	99	
38 Transporte	3821	3	14
	31	5	22
	33	1	5
	34	12	361
	41	4	15
39 M. Diversas	0	0	0

Ver Apéndice A

^{1/} Clases de tamaños de empresas de acuerdo a su personal ocupado.

La rama de alimentos tiene 17 sectores con establecimientos de mas de 75 millones de produccion, lo que nos lleva a cuestionar las interpretaciones de que esta es una rama tradicional. La rama que le sigue es la quimica que tiene 9 sectores.

Para evaluar el grado de coexistencia de empresas de diferentes tamaños al interior del sector, hemos utilizado el numero de establecimientos existente en el sector y el numero de clases utilizadas para agrupar los establecimientos en el Censo Industrial. Se han considerado aquellos sectores con 4 clases o menos como poco diferenciados, y de 5 o mas como diferenciados. Los sectores con 4 clases o menos tienen un maximo de 21 establecimientos, y los de 5 y mas un minimo de 22 establecimientos.

Puede verse (cuadro 6) que de los 71 sectores tan solo 18 (25,3 %) tienen los tamaños de las empresas clasificadas en 4 o menos, y el resto las tienen clasificadas en 5 o mas grupos. Tambien es importante señalar que el sector que tiene las empresas mas grandes (1,091,735,000 pesos de produccion bruta en promedio los 5 mas grandes establecimientos), de toda la industria, tienen 111 establecimientos cuyos tamaños estan agrupados en 12 clases.

La rama quimica, que tambien posee los establecimientos mas grandes de la industria, solo tiene un sector con 4 clases,

habiendo sectores con mas de cien y hasta 800 establecimientos.

Podemos concluir que en general los grandes establecimientos industriales coexisten con un importante numero de empresas pequeñas o medianas al interior de cada sector.

c) Diferencias en el grado de eficiencia entre empresas grandes y empresas pequeñas y medianas

En general se ha considerado que las empresas grandes hacen un uso mas intensivo de capital que las empresas medianas o pequeñas. Tambien se considera que son mas productivas, generando mas valor por trabajador, mas produccion bruta por trabajador y pagando mejores remuneraciones por trabajador.

En este inciso vamos a analizar estas tesis. La informacion es la misma que en el inciso b: a) se seleccionaron los 71 sectores que tienen las empresas mas grandes, de 75 millones de produccion bruta y mas; b) los grupos de tamaños de empresa se mantuvieron tal como vienen en el Censo; c) se sacaron promedios de activos fijos por trabajador, produccion bruta por trabajador, valor agregado por trabajador y remuneraciones por trabajador, para cada grupo de tamaños de empresa; d) se compararon los promedios obtenidos de los diferentes grupos de tamaños de em-

C U A D R O 3 - 5

FCS/74

Comparacion Entre Tamaños de Empresa, en Cuanto a las Remuneraciones, la Produccion Bruta, los Activos Fijos y el Valor Agregado, por Trabajador, al Interior de los 71 sectores con los establecimientos mas grandes de la manufactura

Rama	Sector	Rem.	Act. Fijos por personal	P.B. ocupado	V.A.
Alimentos	2011	-	-	+	+
	12	-	-	+	+
	21	-	-	-	-
	22	-	-	-	-
	23	+	-	-	-
	32	-	-	-	-
	34	+	+	+	+
	52	-	-	-	-
	55	+	+	+	+
	61	+	+	+	-
	62	+	-	-	-
	71	+	-	-	-
	83	-	-	+	+
	85	-	+	-	-
91	+	-	+	+	
93	-	-	-	-	
98	-	-	-	-	
Bebidas	2113	+	+	+	+
	21	-	+	+	+
	31	-	+	-	-
	32	+	-	-	-
	41	-	-	-	-
Cacao	2212	+	-	+	+
Textiles	2314	-	+	-	-
	17	-	-	-	-
	18	-	-	-	-
Luzado	2413	+	+	+	+
Ciel	2711	-	-	+	+
	22	+	+	+	+
Brentas de Hule	2811	-	-	-	+
	3011	+	+	+	-
Química	3111	-	+	-	-
	21	+	+	-	-
	31	+	+	-	+
	32	-	-	-	-
	41	-	+	+	-
	51	-	-	-	+
	61	+	+	-	-
	62	-	-	-	-
	81	-	-	-	-
Petróleo	3213	+	+	-	-
	24	+	+	+	+
O met.	3321	+	+	+	+
	24	+	+	+	+

(continúa)

Rama	Sector	Rem.	Act. Fijos por personal	P.8. ocupado	V.A.
	29	+	+	+	+
	32	+	+	+	+
	41	-	-	-	-
	51	-	-	-	-
• Básicos	3411	+	-	-	-
	12	+	+	+	+
	13	+	+	+	+
	21	-	-	-	-
	22	-	-	+	+
	23	+	+	+	+
• Metálicos	3521	-	+	+	+
	41	+	+	+	+
	42	+	+	+	+
	43	+	+	+	+
	31	-	-	-	-
• no Eléc.	3641	-	-	+	+
• Eléctrica	3711	+	+	+	+
	21	-	-	-	-
	24	+	+	+	+
	31	+	+	+	+
	41	-	+	+	+
	43	-	+	-	+
• Transporte	3821	+	-	+	+
	31	+	-	+	-
	33	+	+	+	+
	34	+	+	+	+
	41	+	+	-	+

Ver Apéndice A

presa con el grupo de empresas mas grandes, manteniendo siempre la comparacion al interior de cada sector; e) en aquellos casos en que las empresas grandes obtenian el promedio mas alto se puso signo positivo y en aquellos en que otras empresas pequeñas o medianas tenian promedios mas altos se puso signo negativo.

Se puede apreciar (cuadro 6) que de los 71 sectores, las empresas mas grandes en 36 (50.7) no tienen los promedios de activos fijos por trabajador mas altos; en 37 (52.1 %) no tienen los promedios de produccion bruta por trabajador mas altos y en 32 (45.1 %) no tienen los promedios de remuneraciones por trabajador mas altas.

Se observa en el cuadro 6 que en 53 (74.6 %) de los 71 sectores, las empresas grandes no tienen los mayores promedios ya sea de activos fijos por trabajador, de produccion bruta por trabajador, de valor agregado por trabajador, de remuneraciones por trabajador o varias de estas combinadas.

Esto quiere decir que en el 74.6 % de los sectores con las mayores empresas industriales, las grandes empresas son empresas ineficientes y quizas menos eficientes que otras empresas pequeñas o medianas.

Conclusiones

En la primera parte se encontro que en terminos generales hay una estrecha relacion entre el grado de eficiencia de

la empresa y su grado de concentracion monopolica. Sin embargo, no existen diferencias marcadas en las rentabilidades de las ramas, ni una correspondencia entre rentabilidad y concentracion.

Esto sugiere que las diferencias en el grado de concentracion y eficiencia de las empresas entre las diferentes ramas, esta determinado mas por otros factores tales como: las politicas proteccionistas, el grado de monopolizacion de una actividad a nivel mundial (ej. industria automotriz), el tipo de producto y la estructura de los mercados, que por la rentabilidad de la rama.

En la segunda parte se observo que no se cumple para el caso de la industria mexicana la tesis que supone que las empresas grandes hacen un uso intensivo de tecnologia y por lo tanto: a) desplazan alas empresas pequeñas y medianas; b) tienen por trabajador mayor capital, mayor valor agregado, mas remuneraciones y mayor produccion, y c) que por ser intensivas en capital y desplazar mano de obra, el criterio de personal ocupado, para medir los tamaños de empresa es poco confiable.

Se encontro que el criterio de personal ocupado es tan operativo para clasificar el tamaño de las empresas como los otros criterios utilizados. En general, las empresas grandes coexisten con empresas pequeñas y medianas; los mayores establecimientos de la gran parte de los sectores con

empresas grandes son ineficientes o menos eficientes que los establecimientos de menor tamaño.

El analisis sugiere que la industria es poco productiva y se orienta mas hacia la diversificacion de productos que hacia el aumento de su produccion. Solo en algunos casos, las empresas industriales son produccivas y esto parece derivarse de la estructura de los mercados, de condiciones a nivel internacional y de la politica sustitutiva. En terminos generales, el problema de la heterogeneidad es el de la coexistencia de diferentes formas de organizar la produccion al interior de un mismo sector.

En resumen, se pueden distinguir dos tipos distintos de ramas. Aquellas con un alto grado de monopolizacion y con empresas eficiente, y aquellas ramas donde su baja concentracion es el resultado de la coexistencia de un gran numero de empresas de diversos tamaños y que en general son menos eficientes.

NOTAS

- 1) Miguel S. Wionozcek
- 2) Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez "Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", F.C.E., México, 1976
- 3) Ibidem.
- 4) Ibidem
- 5) Ibidem.
- 6) Ibidem.
- 7) Ibidem.
- 8) Ibidem.
- 9) Ibidem.
- 10) Ibidem.
- 11) Ibidem.
- 12) Ibidem.
- 13) Ibidem.
- 14) Ibidem.

C A P I T U L O I V

DIVISION DEL TRABAJO Y RECLUTAMIENTO DIFERENCIAL DE MANO DE OBRA ENTRE EMPRESAS MONOPOLICAS Y NO-MONOPOLICAS

Introduccion

El objetivo de este capitulo es analizar el reclutamiento diferencial de mano de obra, en cuanto a su origen sectorial y ocupacional, entre los establecimientos industriales segun su tamaño, y el grado de concentracion (monopolica) de la rama en la que actuan.

A diferencia del capitulo III, donde el analisis fue hecho para todo el pais, aqui se llevara a cabo a nivel del area metropolitana de la ciudad de Mexico.*

Cabe señalar que el objetivo de la tesis se remite unicamente a la industria manufacturera de la ciudad de Mexico. Sin embargo, la informacion disponible no permitia hacer una caracterizacion del grado de monopolizacion de la estructura industrial a nivel del area metropolitana. Ademas para analizar la concentracion de la estructura industrial mexicana era necesario ubicarse en el contexto nacional.

* La delimitacion del area metropolitana que usamos aqui es la definida por la encuesta de Migracion Interna, Estructura Ocupaciona y Movilidad Social en el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico, y que comprende al Distrito Federal y los municipios de Nacajipan, Tlalnepantla, Ecatepec, Netzahuacoyotl y Chimalhuacan del estado de Mexico. Ver apendice B.

No obstante, se cree que las tendencias encontradas a nivel nacional no difieren considerablemente de las que se dan en el area metropolitana de la ciudad de Mexico, en virtud de la gran concentracion industrial que se da en este centro urbano.

Si la concentracion poblacional de la ciudad de Mexico resulta ser muy alta, la concentracion industrial es proporcionalmente mayor. El Distrito Federal es la entidad federativa que tiene la produccion bruta industrial (PBI) mas alta de todo el pais. Despues del D.F. los municipios de Naucalpan, Tlalnepantla, y Ecatepec, que forman parte del area metropolitana, constituyen la zona con mayor PBI, superando al estado de Nuevo Leon. En su conjunto el D.F. y los municipios mencionados representan el 44% de la PBI total.^{1/}

Si a esta area geografica le sumamos la industria establecida en los municipios del estado de Mexico que no forman parte del area metropolitana pero que la circundan, tenemos que alrededor del 50 % de la PBI del pais se genera en una unidad espacial cuyo eje lo constituye el conglomerado metropolitano de la ciudad de Mexico.^{2/}

Por las razones anteriores el remitir nuestro objetivo a la industria manufacturera de la ciudad de Mexico deriva del supuesto de que sus tendencias marcan la pauta del desarrollo industrial del pais.

Heterogeneidad industrial y reclutamiento de mano de obra

Se analizara el reclutamiento de mano de obra entre diferentes tipos de empresas y ramas con el interes de ilustrar el tipo de organizacion de la produccion que predomina en distintos establecimientos industriales de la ciudad de Mexico.

El enfasis en las varias formas de organizacion de la produccion en la industria manufacturera tiene su punto de partida en los trabajos realizados anteriormente con base en los datos del proyecto de Migracion Interna, Estructura Ocupacional y Movilidad Social en el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico.

Los resultados de los analisis previos sugieren que las desigualdades sociales no parecen ser la consecuencia de la existencia de un sector capitalista, que por su dinamica es incapaz de incorporar mano de obra desplazando amplios contingentes de trabajadores a un sector terciario hipertrofiado.

Por el contrario, al parecer la industria manufacturera ha incorporado amplios contingentes de mano de obra. A partir de los años cincuenta, ramas muy dinamicas de la manufactura, como las relacionadas con bienes de produccion, han incorporado grandes contingentes de trabajadores no calificados a su actividad productiva.^{3/} Asimismo, se ha encon

trado que el desarrollo de los servicios ha correspondido en gran medida a sectores que se vinculan con la expansión industrial en la ciudad de México, tales como los servicios al productor y los servicios sociales. Estos sectores de los servicios a partir de los años cuarenta absorbieron una creciente proporción de mano de obra.^{4/}

Por otra parte, las tendencias encontradas ilustran como a lo largo de toda la estructura productiva de la ciudad de México se incorpora mano de obra con altas remuneraciones, y que tanto en la manufactura como en los servicios se puede encontrar mano de obra con bajos niveles salariales.^{5/}

Las desigualdades del ingreso en parte se deben a la heterogeneidad en las formas en que se organiza la producción, en cada sector económico que compone la actividad productiva de la ciudad de México.^{6/}

Esta heterogeneidad organizativa se manifiesta en las características sociodemográficas de los trabajadores que se incorporan a la actividad económica ^{7/} y en la importancia que tienen los diferentes factores sociodemográficos para la remuneración de los trabajadores.^{8/}

Como consecuencia, es necesario analizar y distinguir las diferentes formas en que se organiza la actividad productiva a lo largo de la economía. En nuestro caso, el interés

se reduce unicamente al sector capitalista y mas especificamente al manufacturero, mientras que la heterogeneidad de la actividad productiva parece manifestarse tambien en la coexistencia de formas capitalistas y no capitalistas (formas domesticas de produccion, de produccion simple de mercaderias, etc.) en los otros sectores economicos.

Sin embargo, como habiamos apreciado en el capitulo III, aun en la industria manufacturera (con organizacion predominantemente capitalista) se manifiesta una coexistencia de diferentes tipos de empresas, con una gran heterogeneidad en cuanto a las formas en que se organiza la produccion.

Estas diferencias entre los establecimientos manufactureros son consecuencia de grados distintos de desarrollo de la division capitalista del trabajo. La coexistencia de diferentes tipos de establecimientos es consecuencia del tipo de monopolizacion de la economia mexicana.

Las empresas monopolicas estan en mejores condiciones de planear su produccion y organizar su proceso productivo, mientras que las empresas no monopolicas son empresas que tienen mas dificultad en organizar su proceso productivo. Por lo tanto, se cree que en las empresas monopolicas debe haber un mayor desarrollo de la division capitalista del trabajo que en las no monopolicas.

Reclutamiento de mano de obra y division del trabajo

El desarrollo de la division del trabajo implica el analisis del tipo de tareas que involucra el desempeño de las ocupaciones y su descomposicion para abaratar su costo e incrementar su eficiencia.^{9/} Asi por ejemplo, con el desarrollo de la division del trabajo, la funcion del maestro se divide en sus competencias, sus obligaciones y capacidades, que pasan a ser desempeñadas a traves de nuevas ocupaciones que sustituyen al maestro. Sus funciones de mando y planeacion se concentran en funciones tecnicas de planeacion y administracion,^{10/} y aquellas funciones relacionadas con la produccion y el mantenimiento se dividen a su vez en otras ocupaciones.

De esat manera, una actividad como la del maestro se descompone en varias ocupaciones nuevas, algunas de mayor costo y quiza mayor calificacion, como las de planeacion y administracion, y otras por el contrario de menor costo y calificacion, como las de servicios de limpieza y mantenimiento.^{11/}

Este proceso de division del trabajo llega a fragmentar las funciones y competencias de tal manera que se agrupan y desarrollan en departamentos autonomos de mantenimiento y limpieza, de produccion, de planeacion, de contabilidad, de ventas, etc.^{12/}

Por lo tanto, en las empresas monopolicas, por su mayor division del trabajo debe haber una mayor diversificacion de ocupaciones que en las empresas no monopolicas. Esta mayor gama de ocupaciones debe reflejarse tanto en una mayor demanda de personal muy calificado para los departamentos tecnicos y administrativos, como de personal poco o no calificado para los departamentos de servicio y mantenimiento, y aun para los de produccion. En contraposicion, las empresas no monopolicas, por su estructura ocupacional menos diversificada, deben demandar proporcionalmente menor cantidad de personal tecnico y administrativo, menor cantidad de personal para los servicios y mantenimiento, y mayor numero de obreros calificados para la produccion.

Por otra parte, el desarrollo de la administracion y la planeacion no solo permite el analisis y descomposicion de las ocupaciones, sino que tambien se analizan y descomponen los diferentes movimientos y fases de una actividad. Se analizan las características fisiologicas, fisicas y psicicas del obrero; se analizan los movimientos de la mano, del brazo, de las piernas, etc., se clasifican estos movimientos, se hacen tablas y se desarrollan unidades para medir en tiempo los diferentes movimientos; se planean los descansos, y se consideran los agotamientos fisicos y psicicos.^{13/}

Las tareas, movimientos y funciones de los obreros se encuentran preestablecidos y diseñados por la planeacion y la administracion. Todas las actividades estan perfectamente diferenciadas y delimitadas en sus competencias. Lo importante en la empresa no es el obrero y sus capacidades sino el puesto de trabajo.^{14/}

En una empresa con gran desarrollo de la division del trabajo ya no importa lo que un obrero, con sus conocimientos y habilidades, pueda contribuir al proceso de produccion. En el puesto de trabajo estan definidas las tareas y sus rendimientos y el obrero simplemente tiene que ejecutarlas.*

En este sentido, las empresas con un gran desarrollo de la division del trabajo dependen menos del obrero, de sus habilidades y capacidades.^{15/}

De hecho, creemos que en algunas ocaciones importa mas que el obrero conozca las especificaciones, procedimientos, codigos y aun lenguaje desarrollados por la empresa para analizar, controlar, clasificar y tipificar las fases y aspectos de su produccion, que los conocimientos que el obrero haya adquirido por si mismo.

Por lo tanto, creemos que las empresas monopolicas, con un mayor grado de division del trabajo y un mayor desarrollo de la administracion, dependen menos de las cualidades

* Marx señala en su capitulo sobre la cooperacion, que es una condicion necesaria para que el capitalista produzca como tal, el que iguale los tiempos medios de trabajo al interior de su proceso de produccion. Para ello tiene que

de los obreros y tienen menores restricciones y mayores opciones para seleccionar su mano de obra.

Por el contrario, las empresas no monopolicas dependen mas de cierto tipo de mano de obra. En la medida en que no pueden planear su produccion, dependen mas de las cualidades de los obreros, de su capacidad para realizar varias tareas y solucionar contingencias para sacar adelante la produccion.^{16/} Dependen mas del oficio.

Finalmente, cabe señalar que la division capitalista del trabajo cumple su fin al abaratar la fuerza de trabajo. Asi para una gran empresa resulta mas barato producir con sus diferentes ocupaciones y grados distintos de calificacion, que si toda la produccion fuera sacada por maestros o artesanos unicamente.^{17/}

De hecho no creemos que existan diferencias cualitativas entre la mano de obra que reclutan las empresas monopolicas de la que reclutan las no monopolicas. La diferencia esta en la proporcion en que hacen uso de cierto tipo de mano de obra calificada y de la posicion que guardan en el proceso de produccion.

De esta manera, las empresas monopolicas pueden pagar me-

ir homogeneizando a su fuerza de trabajo, igualando las diferencias de productividad de los obreros. La forma de realizarlo es a traves de la division del trabajo y de la administracion que surge de ella. Ver Carlos Marx, El Capital, Seccion Cuarta, capitulo XI.

jores salarios a la mano de obra que califican las empresas no monopolicas, no solo por su gran capacidad economica, sino porque su costo no constituye mas que una parte del costo total de su fuerza de trabajo. Mientras que para las empresas no monopolicas constituye el soporte de su proceso productivo y el grueso de su fuerza de trabajo.

En este sentido, creemos que la forma en que abarata su fuerza de trabajo la empresa no monopolica es combinando en su proceso de produccion mano de obra calificada con mano de obra con cierta experiencia industrial y baja calificacion, que ocupa puestos que deberian de ser para trabajadores mas calificados.

De esta manera, las empresas no monopolicas van calificando a su fuerza de trabajo. Por lo tanto, creemos que existe un gran intercambio de fuerza de trabajo entre los establecimientos no monopolicos. Fuerza de trabajo que se va calificando a lo largo de los diferentes empleos y diferentes puestos que va ocupando.

Hipotesis de trabajo

A partir de los planteamientos anteriores podemos formular las siguientes hipotesis:

- 1) Las empresas no monopolicas, debido a su dependencia

del mercado, tienen menos condiciones de planear su producción, y como consecuencia, un menor desarrollo de la división del trabajo y una menor parcialización de funciones, lo que se refleja:

a) En un menor desarrollo de la administración y del personal administrativo. En la medida que el control de la producción descansa más en el obrero.

b) En una menor diferenciación de la estructura interna de las ocupaciones, y en particular de las ocupaciones directamente vinculadas a la producción.

c) En una mayor dependencia hacia el trabajo calificado, en la medida en que se encuentra menos desarrollada la administración y la planeación, y el proceso de producción descansa más en el obrero.

2) Las empresas monopolíticas, debido a su control sobre el mercado y los precios, pueden planear mejor su producción, racionalizando su proceso productivo, y como consecuencia denem tener un mayor desarrollo de la división del trabajo, y una mayor parcialización de funciones, que se refleja:

a) En un mayor desarrollo de la administración y del personal técnico. En la medida en que el control tecnológico y productivo descansa en la administración.

b) En una mayor diferenciación de la estructura interna

de las ocupaciones, tanto de actividad calificada como no calificada.

c) En una menor dependencia hacia el trabajo calificado, en la medida en que hay un mayor desarrollo de la administración y la planeación.

3) La necesidad de mano de obra barata y la dependencia hacia el obrero calificado, hace que las empresas no monopolicas absorban mano de obra no calificada y la califiquen.

4) Las empresas monopolicas, como resultado de su mayor división del trabajo y su menor dependencia hacia el obrero calificado, tienen más opciones en la selección de su mano de obra, pudiendo reclutarla de otros sectores distintos de la manufactura. Por la amplia gama de ocupaciones existentes, las empresas monopolicas reclutan una mayor diversidad de trabajadores (en cuanto a su origen sectorial y ocupacional), pero sin necesidad de calificarlos, incorporándolos a las diferentes ocupaciones que su organización demanda, y utilizando la mano de obra que califican las empresas no monopolicas en aquellos casos en que la requieren.

Metodología

La información que se utiliza en este capítulo fue toma-

da de la encuesta de Migracion Interna, Estructura Ocupacional y Movilidad Social en el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico.

Con el objetivo de ver el tipo de mano de obra que reclutan los establecimientos industriales se seleccionaron aquellas personas cuyo empleo actual se ubicaba dentro de la industria manufacturera. Posteriormente, a traves de las Historias de Vida se identifico la ocupacion y el sector de actividad del empleo anterior al actual. Aquellas personas que en su empleo anterior tambien se ubicaban dentro de la industria manufacturera se les identifico la rama a la que pertenecian. Finalmente se identifico la ocupacion a la que ingresaron en su empleo actual.

Toda la informacion sobre ramas de actividad fue clasificada segun su grado de monopolizacion. Para tal efecto, en base a la informacion del capitulo III, se agruparon las ramas manufactureras de acuerdo a su grado de concentracion en tres clases: la clase 1 incluye las ramas mas concentradas; la clase 2 las medianamente concentradas, y la clase 3 las ramas que resultaron ser las menos concentradas.

Posteriormente, se utilizo el criterio de tamaño de empresa para tener una mayor precision en la distincion entre empresas monopolicas y no monopolicas. Para tal efecto se dividieron las empresas en pequeñas y grandes, segun el

numero de personal ocupado: las empresas grandes son las de mas de 100 trabajadores, y las empresas pequeñas las de 100 o menos.

Dada la heterogeneidad de la industria, es posible que existan empresas que teniendo mas de 100 trabajadores no sean monopolicas, y puede haber la posibilidad, mas remota, que teniendo menos de 100 trabajadores sean empresas que puedan imponer precios y controlar sus mercados.

Por lo tanto, para distinguir entre empresas monopolicas y no monopolicas combinamos el grado de concentracion y el tamaño de empresa.

Asi, las empresas mas monopolicas deben ser aquellas empresas grandes que se ubican en la clase 1. Las empresas grandes de la clase 3 deben ser menos monopolicas. Asimismo, creemos que las empresas pequeñas, en general, no deben ser empresas monopolicas.

Analisis de datos

A. Origen sectorial de la fuerza de trabajo que labora en los establecimientos manufactureros.

En este inciso nos interesa analizar, en primer termino, de que sectores economicos reclutan los establecimientos industriales su mano de obra, y posteriormente, de que ramas provienen los trabajadores reclutados del sector de la

manufactura.

En base a las hipotesis mencionadas anteriormente, se espera que las empresas monopolicas incorporen mas mano de obra manual no calificada y mas mano de obra de tipo administrativo que las no monopolicas.

Por consecuencia, las empresas monopolicas deben absorber mas mano de obra que proviene de fuera de la manufactura asi como de ramas manufactureras distintas a las que pertenecen, que las empresas no monopolicas. Estas ultimas deben demandar mas mano de obra que se califica al interior de la manufactura.

1) Origen sectorial de la mano de obra reclutada por los establecimientos manufactureros

Para analizar el origen sectorial de la mano de obra ocupada en la manufactura, en 1971, se considero el empleo anterior al actual. Se identifico el sector economico de su empleo anterior y se distinguió a los trabajadores que provenian de la manufactura de aquellos que provenian de otros sectores economicos.

Los sectores economicos considerados son:

- 1) Agricultura
- 2) Manufactura
- 3) Construccion

- 4) Servicios distributivos, que comprenden, Comercio, Transportes, Comunicaciones.
- 5) Servicios personales, que comprenden, servicios de diversion y esparcimiento, servicios personales y de los hogares, restaurantes, etc.
- 6) Otros

En cuanto al origen sectorial de la fuerza de trabajo se puede apreciar (cuadro 1) que en todos los establecimientos predomina la mano de obra reclutada de la manufactura. Sin embargo, los establecimientos de las ramas mas concentradas reclutan menores proporciones de su mano de obra de la manufactura. A medida que disminuye el grado de concentracion es mayor la proporcion de mano de obra reclutada de la manufactura. La diferencia mas significativa se encuentra entre la clase 3 y las clases 1 y 2. Esta misma tendencia se puede apreciar entre las grandes empresas.

Las pequeñas mepresas en general deben ser empresas no monopolicas, y por lo tanto deben demandar mas mano de obra de la manufactura que las empresas grandes. En la clase 2 y 3, las empresas pequeñas demandan mayores proporciones de su mano de obra de la manufactura que las empresas grandes, pero en la clase 1 la tendencia se invierte.

Cabe señalar el caso de la clase 1, porque las empresas pequeñas son las que demandan menores proporciones de mano

CUADRO 4 - 1

Origen Sectorial de la Mano de Obra Manufacturera,
Por Grado de Concentracion de las Ramas y Tamaño de Empresas

sector economico del empleo anterior de los trabajadores de la manufactura	concentracion monopolica de las ramas y tamaño de empresa								
	clase 1			clase 2			clase 3		
	emp. peq.	emp. grand.	total	emp. peq.	emp. grand.	total	emp. peq.	emp. grand.	total
Agricultura	15.9	5.1	88.7	12.5	10.4	11.2	2.5	2.5	2.7
Manufactura	40.9	47.4	47.6	53.7	44.3	49.7	75.3	60.8	69.3
Construccion	-	7.7	4.8	7.8	12.2	9.7	5.6	12.5	7.5
S. Distributivos	6.8	21.8	15.9	17.7	13.1	15.9	8.5	12.5	11.6
S. Personales	25.0	16.7	18.2	5.6	14.5	9.7	6.7	5.0	6.0
Otros	11.4	1.3	4.8	2.6	5.4	3.9	1.4	6.7	2.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracion Interna, Estructura Ocupacional y Movilidad Social
en el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico, Fase B de Hombres

de obra de la manufactura. Es posible que esto se deba a que estas ramas son muy concentradas, existiendo básicamente empresas muy grandes y empresas muy pequeñas. En esta clase se encuentran ramas como las del tabaco y la de productos de hule. El caso de la rama de productos de hule es muy significativo porque en esta rama se encuentran, por una parte, las grandes compañías huleras y llanteras, y por la otra, los pequeños talleres de vulcanización.

En estos pequeños talleres en realidad su organización no es comparable con la de las industrias manufactureras, y en general deben demandar mano de obra no calificada y muy barata (como la de menores de edad). Quizá esto explique porque estos pequeños establecimientos de la clase 1 son los que reclutan más mano de obra de la agricultura y de los servicios personales.

Se puede apreciar en el cuadro 1 que las clases más concentradas (1 y 2) absorben una mayor proporción de su mano de obra de los servicios distributivos que la menos concentrada (clase 3). Asimismo, se puede apreciar que las empresas más monopolísticas (las grandes de la clase 1) son las que absorben las mayores proporciones de su mano de obra de estos sectores. Las empresas grandes de las clases 1 y 3 reclutan mayores proporciones de trabajadores de los servicios distributivos que las empresas peque

ñas, sin embargo en la clase 2 esta tendencia se invierte.

En la clase 2 las empresas pequeñas reclutan mayores proporciones de su mano de obra de los servicios distributivos que las empresas grandes. Esto se puede deber al hecho de que en estas ramas existan empresas de 100 o menos trabajadores con una mayor racionalización de su proceso productivo y una mayor división del trabajo. Asimismo, se puede apreciar en el cuadro 1 que las empresas grandes de la clase 2 son las que reclutan proporciones mayores de su mano de obra de la construcción, y la proporción de su mano de obra que estas empresas reclutan de los servicios personales es bastante más alta que la de los establecimientos pequeños. Este resultado sugiere que en estas empresas con grados intermedios de monopolización, dada la diversificación de productos, no hay una tendencia hacia el incremento de la producción y recurren a la incorporación de trabajadores de baja calificación en proporciones importantes. Por último cabe señalar que a medida que aumenta el grado de concentración es mayor la proporción de la mano de obra que se recluta de los servicios. Esta misma tendencia se puede apreciar en los establecimientos grandes.

2) Rama del empleo anterior de los trabajadores reclutados de la manufactura

En el apartado anterior analizamos el origen sectorial de

la fuerza de trabajo que labora en la manufactura. En terminos generales se pudo apreciar, que las empresas monopolicas reclutan menores proporciones de su mano de obra de la propia manufactura. En este apartado nos vamos a remitir unicamente a la mano de obra reclutada de la misma manufactura. Se espera, en terminos generales, como se vio anteriormente, que las empresas monopolicas recluten mayores proporciones de su mano de obra de otras ramas industriales (distintas a la suya) que las empresas no monopolicas.*

Se puede apreciar (cuadro 2) que a medida que disminuye el grado de concentracion aumenta la proporcion de la mano de obra que reclutan los establecimientos de sus mismas ramas, esto es, del mismo grado de concentracion industrial. Las empresas de la clase 1, reclutan el 25 % de su mano de obra de la misma clase 1, mientras que en las empresas de la clase 3 el porcentaje de la mano de obra reclutada de su misma clase asciende a 79 %. Esta misma tendencia se manifiesta entre las empresas grandes.

Por otra parte, en todas las clases las empresas pequeñas reclutan mayores proporciones de su mano de obra de la misma clase a la que pertenecen, que las empresas grandes.

* Las ramas del empleo anterior se agruparon de acuerdo a su grado de concentracion en tres clases, de la misma manera que hemos agrupado las ramas del empleo actual. Asi por ejemplo, los obreros cuyo empleo se ubicaba en la clase 1 y cuyo empleo actual tambien pertenece a la clase 1, significa que provienen de la misma rama o de una rama del mismo tipo.

CUADRO 4 - 2

Rama del Empleo Anterior de los Trabajadores Reclutados
de la Manufactura, Por Grado de Concentracion de las Ramas
y Tamaños de Empresas

		concentracion monopolica de las ramas y tamaño de empresa								
rama del empleo anterior de los trabajadores reclu- tados de la manufactura		emp. .peq.	emp. .grand..	total	emp. .peq.	emp. .grand..	total	emp. .peq.	emp. .grand..	total
clase	1	50.0	13.9	25.0	14.5	18.4	16.4	9.0	1.3	7.0
clase	2	33.3	63.9	55.0	69.3	57.1	64.5	8.5	28.4	13.6
clase	3	16.7	22.2	20.0	16.1	24.5	19.1	82.5	70.3	79.4
total		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracion, Fase B de Hombres

Las empresas grandes de la clase 1, o sea las mas monopolicas, absorben mayores proporciones de mano de obra de otras clases que las empresas menos monopolizadas.

Por ultimo, cabe señalar que al parecer las ramas de la clase 2 son las que proveen en mayor medida de mano de obra a las otras clases. Asi, se puede apreciar que las empresas grandes de la clase 3 despues de la mano de obra que reclutan de su misma clase reclutan basicamente mano de obra de la clase 2, y las empresas de la clase 1 reclutan mayores proporciones de su mano de obra de la clase 2 que la que reclutan de su misma clase y de la clase 3.

B. Origen ocupacional de la fuerza de trabajo empleada en los establecimientos manufactureros

En este inciso nos interesa analizar el origen ocupacional de la mano de obra reclutada de la propia manufactura, y la ocupacion a la que ingresan al incorporarse a su empleo actual.

Como se vio hasta ahora, las tendencias encontradas sugieren que las empresas monopolicas absorben mano de obra de diferentes sectores, reclutando trabajadores tanto de los servicios personales como de los servicios distributivos. Asimismo, se pudo observar que las empresas no monopolicas parecen reclutar su mano de obra en mayor proporcion de la manufactura, y de esta, basicamente de ramas del mismo ti-

po.

Como se señalo anteriormente, se espera que las empresas no monopolicas, por su menor desarrollo de la division del trabajo ocupen su mano de obra en proporciones mayores en puestos de trabajo calificado, mientras que las empresas monopolicas, por su mayor division del trabajo, tienen una mayor gama de ocupaciones y requieren para su organizacion una mayor diversidad de mano de obra en cuanto a sus grados de calificacion.

La necesidad de trabajo calificado hace que la mano de obra de las empresas no monopolicas sea proporcionalmente mas costosa, y por lo tanto creemos que una forma de abaratar su fuerza de trabajo es calificarla al interior de su proceso de produccion. Posiblemente estas empresas (no monopolicas) incorporan a puestos que requieren calificacion, una mano de obra que careciendo de una adecuada capacitacion es util por su habilidad y nociones que haya adquirido en su experiencia industrial.

Se espera que las empresas no monopolicas recluten mano de obra basicamente para puestos de cierta calificacion. Mientras que las empresas monopolicas recluten mano de obra para los diferentes puestos que su organizacion demanda, pudiendo ser mano de obra calificada para Puestos que requieren obreros calificados, y no calificada para puestos de baja calificacion.

Con el objeto de verificar estas hipótesis vamos a analizar en primer término, la distribución actual de las ocupaciones de los trabajadores que provienen de la manufactura y de los de reciente incorporación a la actividad económica, entre las diferentes empresas. Posteriormente se examinará la ocupación que tenían los trabajadores reclutados de la manufactura antes de ingresar a su empleo actual, así como la ocupación a la que se incorporaron al ingresar a su empleo actual.

1) Distribución ocupacional de la mano de obra reclutada de la manufactura y de reciente incorporación a la actividad económica, entre los diferentes tipos de empresa

Los criterios para clasificar a las empresas son los mismos que hemos utilizado en los análisis anteriores, con la diferencia de que en este inciso vamos a hacer la comparación entre clases de ramas (de acuerdo a su grado de concentración) por separado de la comparación entre tamaños de empresa. La razón para hacer el análisis de esta manera se debe a que no podemos incluir en un solo cuadro las diferentes categorías (tamaño de empresa, clase de rama, tipo de ocupación), por el elevado número de casillas que resultaría.

Las ocupaciones se agruparon en tres categorías:

- 1) Trabajadores manuales no calificados
- 2) Trabajadores manuales calificados
- 3) Trabajadores no manuales

Los trabajadores manuales comprenden basicamente obreros de la produccion; los trabajadores no manuales comprenden basicamente personal tecnico y administrativo, aunque tambien incluye ocupaciones como las de mozos, office boys, etc.

Los criterios para diferenciar a los trabajadores manuales calificados de los no calificados fueron: la definicion de sus actividades, el grado de responsabilidad por el uso o manejo de maquinaria o equipo, y los requisitos para desempeñar su trabajo.

En el inciso A se vio que las empresas no monopolicas absorbian proporcionalmente mas mano de obra de la manufactura y de las ramas menos concentradas que las empresas mas monopolicas.

El hecho de que esta mano, de obra reclutada de la manufactura y de las ramas menos concentradas se incorpore principalmente a ocupaciones calificadas, nos sugiere que las empresas no monopolicas requieren mano de obra para estas ocupaciones de trabajo calificado y por ello demandan mano de obra de la manufactura en mayores proporciones que las empresas mas monopolizadas.

C U A D R O 4 - 3

Distribucion Ocupacional de la Mano de Obra Reclutada
de la Misma Manufactura, Por Grado de Concentracion
de las Ramas

ocupacion	concentracion monopolica de las ramas		
	clase 1	clase 2	clase 3
Trabajadores manuales no calificados	34.4	19.0	30.3
Trabajadores manuales calificados	27.9	45.2	47.0
Trabajadores no manuales	37.7	35.8	22.7
T o t a l	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracio, Fase B de Hombres

En el cuadro 3 se puede apreciar que en las ramas mas concentradas (clase 1), la mano de obra reclutada de la manufactura se incorpora en mayor proporcion a las ocupaciones de trabajo no manual, asi como a las ocupaciones de trabajo manual no calificado.

Por otra parte, se puede apreciar que en las ramas menos concentradas (clase 3), la mano de obra reclutada de la manufactura se incorpora en mayor proporcion a puestos de trabajo manual calificado, que en las otras dos clases (mas concentradas).

Las ramas de la clase 2 parecen tener un comportamiento discrepante. La proporcion de mano de obra que se incorpora a las ocupaciones de trabajo no manual es muy similar a la de la clase 1, mientras que la proporcion de mano de obra que se incorpora a puestos de trabajo manual calificado es muy cercana a la de la clase 3. Es posible que estos comportamientos se deban a las ramas de alimentos y textiles, que por su diversificacion de productos parecen manifestar una gran heterogeneidad.

En el cuadro 4 puede verse que las empresas pequeñas incorporan en una proporcion mayor la mano de obra que reclutan de la manufactura a puestos de trabajo calificado que las empresas grandes. Mientras que estas ultimas la incorporan en mayor proporcion a puestos de trabajo no

C U A D R O 4 - 4

Distribucion Ocupacional de la Mano de Obra Reclutada
de la Misma Manufactura, Por Tamaños de Empresa

ocupacion	tamaños de empresa	
	empresas pequeñas	empresas grandes
Trabajadores manuales no calificados	39.7	19.9
Trabajadores manuales calificados	31.3	51.3
Trabajadores no manuales	29.0	28.8
T o t a l	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracion, Fase B de Hombres

calificado. Asimismo se puede observar que realmente no hay diferencia entre las empresas grandes y pequeñas en cuanto a la proporción de mano de obra que incorporan a los trabajos no manuales.

En la comparación por clases de ramas, encontramos que en lo que se refiere a la mano de obra incorporada a puestos de trabajo no calificado, las diferencias entre las ramas más concentradas y las menos concentradas son menores que con respecto a la mano de obra incorporada a trabajos no manuales; mientras que en la comparación entre tamaños de empresa esta tendencia se invierte: es mayor la diferencia en la mano de obra incorporada a trabajos no calificados y no hay diferencia en la mano de obra incorporada a trabajos no manuales.

Es posible que lo anterior se deba a las empresas de la clase 2 que como hemos señalado incorporan su mano de obra a puestos de trabajo manual calificado y trabajo no manual (comparativamente) en proporciones elevadas. Creemos como ya hemos señalado, que en estas ramas por la diversificación de productos es posible encontrar empresas pequeñas con una mayor planeación en su producción y mayor división del trabajo. Es posible que estas empresas estén afectando la comparación entre tamaños de empresa.

La mano de obra de reciente incorporación a la actividad económica, en la medida en que no ha tenido ninguna expe-

C U A D R O 4 - 5

Distribucion Ocupacional de la Mano de Obra de Reciente
Incorporacion a la Actividad Economica, Por Grado de
Concentracion de las Ramas

ocupacion	concentracion monopolica de las ramas	
	clases 1 y 2	clase 3
Trabajadores manuales no calificados	38.4	39.5
Trabajadores manuales calificados	27.9	46.5
Trabajadores no manuales	33.7	14.0
T o t a l	100.0	100.0

Fuente; Encuesta de Migracion, Fase B de Hombres

riencia de trabajo, creemos que debe incorporarse a puestos que estan en relacion directa a la formacion que han tenido, a traves de cursos de capacitacion, estudios profesionales, etc. Asi, los que se incorporan a trabajos no manuales deben ser trabajadores capacitados para esos puestos.

Asi, finalmente se puede apreciar (cuadro 5) que entre las diferentes calses de ramas los trabajadores de reciente ingreso a la actividad economica son incorporados en iguales proporciones a puestos de trabajo manual no calificado. Asimismo se puede apreciar que en las ramas con un menor grado de concentracion (clase 3) esta mano de obra se incorpora en mayores proporciones a puestos de trabajo manual calificado, mientras que en las ramas mas concentradas (clases 1 y 2) se incorporan en mayores proporciones a puestos de trabajo no manual.

2) Origen ocupacional de la mano de obra reclutada de la manufactura, y ocupacion al ingresar a su empleo actual

Como vimos en el apartado anterior, parece existir la tendencia a que las empresas no monopolicas absorban su mano de obra basicamente en puestos de trabajo calificado. Asimismo, parece manifestarse la tendencia (menos clara) a que las empresas monopolicas incorporen la mano de obra en mayores proporciones a puestos de trabajo no calificado y a puestos de trabajo no manual.

En la medida en que las empresas no monopolicas requieren mayores proporciones de trabajo calificado, su mano de obra resulta ser mas cara. Por lo tanto, consideramos que las empresas no monopolicas abaratan su mano de obra empleando en puestos calificados, tanto trabajadores con calificacion como trabajadores con cierta experiencia industrial y de baja calificacion. Posiblemente esta mano de obra circula entre las diferentes empresas y se va calificando a traves de los diferentes puestos que ocupa.

Por su parte, las empresas monopolicas, en la medida en que pueden abaratar su mano de obra a traves de una mayor division del trabajo, la mano de obra que reclutan la incorporan a los puestos en la que la necesitan, de acuerdo a su capacitacion.

Para ver la viabilidad de estas hipotesis vamos a analizar de que tipo de ocupaciones demandan, los diferentes establecimientos, las mayores proporciones de mano de obra, y a que ocupaciones se incorpora la mano de obra reclutada.

El analisis se refiere unicamente a la mano de obra que proviene de la manufactura. Los criterios para diferenciar a las empresas son los mismos que hemos utilizado hasta ahora. Las ocupaciones se agruparon tambien en las tres categorias utilizadas anteriormente.

Se puede apreciar (cuadro 6) que entre las clases con mayor grado de concentracion (1 y 2) no existen muchas diferencias en cuanto a las proporciones de mano de obra que reclutan de las diferentes ocupaciones. Sin embargo, parece haber una ligera tendencia a que las ramas de la clase menos concentrada reclute mayores proporciones de trabajadores no calificados y trabajadores calificados que las ramas de la clase 1, mientras que estas ultimas ramas parecen reclutar una proporcion ligeramente mayor de trabajadores no manuales.

Asimismo cabe señalar que como hemos venido apreciando, las ramas de la clase 2 parecen tener un comportamiento diferente que parece deberse a la diversificacion de productos que hay en estas ramas.

Por otra parte, se puede observar (cuadro 7) que existe una ligera tendencia a que las empresas pequeñas recluten trabajadores calificados y no calificados en mayores proporciones que las empresas grandes, mientras que estas ultimas tienden a reclutar trabajadores no manuales en una proporcion mayor.

En general las tendencias analizadas no son muy claras, sin embargo se puede apreciar una tendencia a que las empresas no monopolicas recluten proporcionalmente mas trabajadores manuales no calificados y calificados, y que las empresas monopolicas mas trabajadores no manua-

les.

Ahora bien, lo que importa saber es a que ocupaciones se incorpora esta mano de obra.

Se puede apreciar (cuadro 6) que a medida que disminuye el grado de concentracion de la rama, es mayor la proporcion de trabajadores no calificados que se incorporan a ocupaciones de trabajo calificado. Habiendo una diferencia marcada entre la clase 1 y la clase 3.

Asimismo, a medida que disminuye el grado de concentracion es menor la proporcion de trabajadores calificados que se incorporan a ocupaciones de trabajo calificado.

Entre las empresas pequeñas y las empresas grandes ocurre la misma tendencia que en el analisis por clases (cuadro 7). En las empresas pequeñas los puestos de trabajo calificados son ocupados en mayor proporcion por trabajadores no calificados, mientras que en las empresas grandes los puestos de trabajo calificado son ocupados en mayores proporciones por trabajadores calificados.

Cabe resaltar el caso de los trabajadores no manuales. Las ramas mas concentradas (clase 1) incorporan menores proporciones de trabajadores no manuales a ocupaciones de trabajo no manual que las menos concentradas (cuadro 6). Sin embargo en el cuadro 7 se observa que las empresas grandes reclutan en mayores proporciones trabajadores no manua-

C U A D R O 4 - 6

Ocupacion del Empleo Anterior y Ocupacion al Ingresar al Empleo Actual, de los trabajadores Reclutados de la Manufactura, Por Grado de Concentracion de la Rama

ocupacion del empleo anterior	concentracion monopolica de las ramas y, ocupacion al ingresar al empleo actual											
	clase 1			clase 2			clase 3					
	Trabajadores manuales		total	Trabajadores manuales		total	Trabajadores manuales		total			total
no c.	c.	manua.	no c.	c.	manua	no c.	c.	manua.	no c.	c.	manua.	
T. manuales no calificados	85.7	17.7	21.7	42.6	84.1	29.5	13.2	34.0	83.9	35.5	9.3	44.2
T. manuales calificados	14.3	82.3	26.1	37.6	11.4	68.6	20.5	40.5	13.8	61.5	29.2	39.7
T. no manuales			52.2	19.8	4.5	1.9	66.3	25.5	2.3	3.0	61.5	16.1
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracion, Fase B de Hombres

les para ocupaciones de trabajo no manual que las empresas pequeñas. Además, de acuerdo a nuestros datos las empresas grandes no incorporaron ningún trabajador a ocupaciones no manuales. Lo que significa que en la clase 1 las empresas pequeñas son las que reclutan su mano de obra de trabajadores no calificados para puestos de trabajo no manual. Esto puede explicar el hecho de que en la clase 1 la proporción de trabajadores no manuales reclutados no sea tan alta.

Por último, cabe señalar (cuadro 7) que las empresas pequeñas para sus diferentes puestos reclutan mayores proporciones de trabajadores no calificados que las empresas grandes. A su vez las empresas grandes reclutan mayores proporciones de trabajadores calificados para sus diferentes puestos que las empresas pequeñas.

Conclusiones

En términos generales parece manifestarse la tendencia a que las empresas monopolíticas recluten en proporciones mayores su mano de obra de otros sectores económicos que las empresas no monopolíticas. Asimismo, parece haber una mayor diversidad en la mano de obra que reclutan las empresas monopolíticas, reclutando en proporciones importantes mano de obra tanto de los servicios personales como de los distributivos.

CUADRO 4 - 7

Ocupacion del Empleo Anterior y Ocupacion al Ingresar al Empleo Actual, de los Trabajadores Reclutados de la Manufactura, Por Tamaños de Empresa

ocupacion del empleo anterior	Trabajadores			total	Trabajadores			total
	manuales no cal.	no calif. manuales	no calif. manuales		manuales no cal.	no calif. manuales	no calif. manuales	
T. manuales no calificados	81.2	23.4		39.2	88.7	35.5	16.5	40.6
T. manuales calificados	13.7	73.4	26.7	36.3	11.3	62.5	24.3	41.2
T. no manuales	5.1	3.2	73.3	24.5		2.2	59.2	18.2
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Migracion, Fase B de Hombres

Por otra parte, de la mano de obra que se recluta de la misma manufactura, se pudo observar que las empresas monopolicas reclutan mayores proporciones de su mano de obra de otras ramas industriales que las empresas no monopolicas. De hecho parece ser que las empresas no monopolicas dependen basicamente de la mano de obra que se forma en sus propias ramas.

En cuanto a las ocupaciones a las que se incorporan los trabajadores que provienen de la manufactura parece haber una tendencia mas o menos clara a que en las empresas no monopolicas ellos se incorporen basicamente a ocupaciones de trabajo manual calificado. Asimismo, parece manifestarse la tendencia (menos clara) a que en las empresas monopolicas, estos trabajadores se incorporen en mayores proporciones a puestos de trabajo manual no calificado y trabajo no manual.

Por otra parte, en cuanto a los tipos de trabajadores que demandan los establecimientos industriales, parece haber una ligera tendencia (poco clara) a que las empresas no monopolicas recluten mayores proporciones de trabajadores manuales calificados y no calificados.

Por su parte, las empresas monopolicas tienden a reclutar mayores proporciones de trabajadores no manuales que las empresas no monopolicas.

Por ultimo, al parecer las empresas no monopolicas tienden a reclutar para sus puestos de trabajo calificado proporciones considerablemente mayores de trabajadores no calificados que las empresas monopolicas.

NOTAS

- 1) Ver Fernando Castañeda, Comparacion entre la poblacion economicamente activa captada en la encuesta y en el Censo de Poblacion, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977, pp. 47-57.
- 2) Vease IX Censo Industrial de 1970 (principales características por entidad federativa, municipio y grupo de actividad), Mexico D.F. 1974.
- 3) Orlandina de Oliveira, Migracion y absorcion de mano de obra, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977, pp. 157-173.
- 4) Ibid.
- 5) H. Muñoz y O. de Oliveira, Oportunidades de empleo y desigualdades de ingresos por sectores economicos, en Migracion y Desigualdad Social..., op.cit., pp. 141-156.
- 6) H. Muñoz, Mano de obra y desigualdades de ingreso, en Migracion y Desigualdad Social... op.cit., pp. 175-190.
- 7) Ibid.
- 8) Ibid. Vease tambien Muñoz, Occupational Earnings Inequalities in Mexico City: A Sectorial Analysis of the Labor Force, Tesis doctoral, Austin, Universidad de Texas.
- 9) Ibid.
- 10) Harry Braverman, Trabajo y capital monopolista, Ed. Nuestro Tiempo, Mexico 1975, pp. 75.
- 11) Ibid. Ver parte I (Trabajo y Administracion Empresarial)
- 12) Ibid. pp. 95-104.

13) Pierre Naville, Division del trabajo y distribucion de las tareas, en Tratado de Sociologia del Trabajo, Fondo de Cultura Economica, Mexico 1971, pp. 375-377.

14) Braverman, op.cit., vease cap. IV, pp. 90-105 y cap. VIII, pp. 201-214.

15) P. Naville, op.cit., pp. 371.

16) Ibid.

17) Ibid.

18) Braverman, op.cit., pp. 90-105.

19) Una discusion sobre el abaratamiento de la mano de obra a traves de la division del trabajo se puede ver en Braverman, op.cit., pp. 100-104.

C A P I T U L O V

CONCLUSIONES

En las conclusiones se tiene interes de resaltar algunas tendencias encontradas, así como algunos aspectos que se consideran importantes para profundizar en algunos estudios.

Del capítulo histórico puede desprenderse que el carácter dependiente y monopolico de la industria parece haber puesto en juego intereses de grupos, que han afectado la realización de una efectiva sustitución de importaciones. En este sentido, la participación del Estado parece haber contribuido al proceso de monopolización, y a que las empresas sean poco productivas.

Por otra parte, la monopolización le confiere un carácter particular a la estructura industrial. La diversificación de productos a permitido que al interior de un mismo mercado coexistan diferentes tipos de empresas, sin que esto signifique una mayor competencia entre las mismas.

Así, el grado de monopolización y la productividad de las empresas no parece tener una relación directa con la rentabilidad. La mayor productividad de las empresas y el mayor grado de monopolización podrían ser una función de: a) el tipo de mercado interno y el tipo de producto que se elabora; b) el grado de monopolización a nivel mundial de ciertos mercados específicos (producción de au-

tomoviles) y ; c) la aplicacion desigual de las politicas protec-
cionistas.

Las ramas de menor concentracion monopolica de la industria son las de bienes de consumo. En dichas ramas se da basicamente la diversificacion de productos. Las ramas cuyos productos se demandan en todos los niveles sociales y regionales requieren de un incremento en su escala de produccion y de una mayor productividad. Este puede ser el caso de ramas como el tabaco. Asimismo, las ramas donde se elaboran bienes intermedios y de capital parecen orientarse tambien hacia una mayor productividad que se refleja en una mayor concentracion monopolica de la rama.

En algunas ramas de bienes durables, como en la fabricacion de vehi-
culos de transporte, la concentracion monopolica es en gran medida el resultado de la monopolizacion de estas actividades a nivel mundial. En estas ramas, los datos son de dificil manejo para evaluar la productividad de las empresas. Asi, por ejemplo, la mayor produgcion bruta o la mayor proporcion de valor agrgado puede ser una consecuencia del precio del producto y no de la escala de produccion. Las empresas automotices, por la gran concentracion del ingreso en tre algunos sectores de la poblacion, y el control que tienen estas empresas sobre el mercado, pueden reducir la produccion de unidades sin que ello afecte sus ganancias, en la medida en que esta reduc-
cion vaya acompañada de un incremento sustancial en el precio del producto.

La gran desigualdad social tiene como consecuencia de uan gran parte

del ingreso nacional se concentre en un reducido sector de la población. Ello significa que para la realización de la ganancia, una parte importante de la producción tiene que dirigirse hacia un reducido sector de la población. Por lo tanto, gran parte de las empresas industriales no tienden a incrementar su producción sino a diversificar sus productos. Esto puede reflejarse en el hecho de que en gran parte de los sectores industriales donde se encuentran las empresas más grandes, estas no representan las proporciones más altas de activos fijos, remuneraciones, producción bruta o valor agregado, por trabajador.

Cabe señalar que lo anterior no significa que las grandes empresas tengan una inversión menor de capital por trabajador que otras empresas de menor tamaño. De ser este el caso, significaría que gran parte de la inversión de las grandes empresas posiblemente no se orienta a transformar el proceso de producción.

Se considera que esto último es un aspecto muy importante que se debe profundizar. El carácter monopolístico de la industria no solo parece manifestarse en una coexistencia de diferentes tipos de empresa (como se observó en la segunda parte del capítulo III), sino que también parece reflejarse en formas distintas de inversión del capital.

Es necesario llevar a cabo análisis más profundos sobre las formas de coexistencia de empresas de distintos tipos, donde existen otros aspectos importantes relacionados con la monopolización que están de

terminando las formas que adquiere la producción.

En cuanto a la división del trabajo y el reclutamiento de mano de obra, las empresas monopolísticas parecen incorporar mayores proporciones de mano de obra a puestos de trabajo no manual y manual no calificado, mientras que las empresas no monopolísticas incorporan su mano de obra a ocupaciones manuales calificadas. Sin embargo, las empresas no monopolísticas incorporan mayores proporciones de trabajadores no calificados a puestos de trabajo calificado que las empresas monopolísticas. Asimismo las empresas no monopolísticas reclutan mayores proporciones de mano de obra de la misma manufactura, y más específicamente de sus propias ramas, mientras que las empresas monopolísticas reclutan proporciones importantes de mano de obra de los sectores no manufactureros y de las ramas industriales de menor concentración monopolística.

Sin embargo, las formas que adquiere la división capitalista del trabajo son mucho más complejas que lo descrito y, por tanto, es necesario profundizar en ellas a dos niveles:

- 1) Por una parte es necesario conocer el tipo de mano de obra en cuanto a las calificaciones que requieren los diferentes establecimientos. Pero no solo en el grado de calificación sino también en la experiencia industrial que tienen los trabajadores. Así, por ejemplo, es posible que una empresa monopolística requiere más de una mano de obra que ha recibido una educación formal que de un obrero que ha aprendido un oficio a lo largo de su experiencia

industrial. El obrero que ha recibido una educacion formal quiza no conozca ningun oficio pero por su tipo de formacion puede ser mas facilmente adiestrado y enterado de las especificaciones y requerimientos que el proceso de produccion demanda.

2) Por otra parte es necesario analizar aquellas parte de la reproduccion de la fuerza de trabajo que esta relacionada con su capacitacion; tanto en su costo como en la forma en que es capacitada. Sin lugar a dudas debe haber diferencias importantes entre un obrero que ha seguido una educacion formal y un obrero que ha aprendido un oficio a lo largo de su experiencia industrial. Las diferencias no son solo del tipo de calificacion sibo del costo y de quien paga ese costo.

Por ultimo, cabe señalar que las formas que aduiere la division capitalista del trabajo, asi como el tipo de mano de obra que demanda, tiene una gran importancia para comprender la estructura y composicion de la clase obrera. No solo por su dispersion o heterogeneidad, sino porque las características distintas de la division del trabajo se manifiestan en: posiciones distintas del o rero al interior del proceso de produccion, características diferentes de la fuerza de trabajo en cuanto a sus tipos de calificacion, y una formacion diferente dado que unos parecen capacitarse a traves de la experiencia industrial, otros en trabajos realizados en sectores economicos de los servicios y la construccion y otros cuya calificacion se obtiene a traves de cursos

formales.

Por otra parte, el desarrollo de la division del trabajo supone la existencia de cuadros tecnicos cuya funcion, como señala Gorz, es la de explotar el trabajo aun cuando ellos mismos sean asalariados. Por lo tanto, todos estos factores repercuten en las demandas y reivindicaciones de la clase obrera, en su desarrollo y formacion, en sus formas de organizacion y por supuesto en su tipo de conciencia. Consideramos que es necesario profundizar en estos aspectos porque son fundamentales para comprender la accion de los agentes sociales que llevan a la transformacion de las estructuras.

APÉNDICE A

Para la comparación entre empresas, se utilizó el Cuadro 8 del IX Censo Industrial de 1970. En éste cuadro la información se presenta a nivel de clase (4 dígitos) y por grupos de personal ocupado.

El análisis a nivel más desagregado de la clasificación del Censo permite que las comparaciones entre empresas no se vean afectadas por otros factores como el mercado y el tipo de producto.

Por otra parte, se afirma que el criterio de personal ocupado para medir el tamaño de empresa no es adecuado. Esta afirmación se sustenta en la idea de que las grandes empresas hacen un uso intensivo de tecnología que desplaza mano de obra.

De ser cierta ésta tesis, sería bastante discutible que por ello el criterio de personal ocupado no es adecuado, ya que la relación entre inversión de capital y empleo es proporcional y relativa.

Suponiendo que las grandes empresas tuvieran una mayor inversión de capital por trabajador, ésto no significa que en términos absolutos no absorban más trabajadores. Empíricamente se encontró que en el 67.3% de los casos, los criterios de personal ocupado, activos fijos, producto bruto y valor agregado correspondían perfectamente, y en el resto de los casos no sólo no existía correspondencia entre personal ocupado y el resto de los criterios sino que no existía correspondencia entre ninguno de los 4 indicadores,

lo que refleja una gran heterogeneidad que responde a fenómenos más complejos.

Por otra parte, la comparación entre empresas industriales tradicionalmente se realiza sin que medie un criterio preciso sobre lo que se considera como industria. Así, la comparación entre empresas se lleva a cabo con todos los establecimientos industriales registrados por los censos. Como ya señalábamos anteriormente, cerca del 50% de dichos establecimientos no tienen personal remunerado y más del 70% tienen 5 o menos trabajadores.

Marx en El Capital (Sección IV, Capítulo XI sobre "La cooperación", pp. 259-261), señala que la producción capitalista comienza ahí donde se congrega un número significativo de obreros, y posteriormente señala que para la producción capitalista es necesario que el tiempo medio de trabajo se iguale al interior del proceso de producción. Esto es así, porque para acogerse íntegramente a la ley de valorización el empresario debe poner en acción, desde el primer momento, trabajo social medio.

Es aquí donde donde el capitalismo comienza a revolucionar el proceso de producción, y por tanto, todos los demás elementos relacionados con el incremento de la producción; la incorporación de maquinaria y la división del trabajo, encuentran su fundamento en la igualación del tiempo de trabajo dentro del proceso de producción.

No existe un número exacto de obreros que se pueda señalar como el punto en el que las diferencias de calidades del trabajo se igualen. Sin embargo, creemos "con bastante firmeza" que establecimientos con 5 o menos trabajadores no cumplen con los requisitos mínimos para hablar de una producción industrial. Por lo tanto, imputarles categorías y comportamientos que no les corresponden resulta ser bastante arbitrario.

En nuestros datos fueron eliminados los establecimientos sin personal remunerado y los establecimientos de 5 y menos empleados no fueron tomados en cuenta para el análisis.

Como se ejemplifica a continuación, los datos se organizan a nivel de clase o sector (4 dígitos) y por grupos de personal ocupado. Para cada sector y para cada grupo se dividió el número de establecimientos de cada grupo por personal ocupado, remuneraciones, activos fijos, producción bruta y valor agregado, para saber los promedios por tamaño de establecimiento de cada categoría. Posteriormente se dividió el personal ocupado de cada grupo por las remuneraciones, los activos fijos, el producto bruto y el valor agregado para saber las proporciones de cada una de éstas categorías por trabajador y de ésta manera poder compararlos con los diferentes tamaños de empresas.

Las comparaciones se hicieron al interior de cada sector. A continuación se ejemplifica con 2 sectores lo reseñado anteriormente. El total de sectores para la industria en 1970 era de 230.

Sector y Clase de Personal - Ocupado	No. de establecimientos	Personal ocupado	Personal ocupado	Remuneración	Activo Fijo	Producto Bruto	Valor Agregado	Remuneración	Activo Fijo	Producto Bruto	Valor agregado	
T O T A L		PROMEDIO POR ESTABLECIMIENTOS						PROMEDIO POR PERSONAL OCUPADO				
		M I L E S			D E P E S O S							

R A M A 2 0 A L I M E N T O S

2011

Matanza de Ganado

-	5	220	481	2	10	41	241	54	5	19	110	24
6	15	35	301	9	93	281	1 364	339	11	33	159	39
16	25	11	226	21	229	235	4 433	1 034	11	11	216	50
26	50	15	559	37	464	1 778	9 086	2 053	18	48	244	55
51	75	4	259	65	1 184	2 540	4 138	2 150	18	39	64	33
76	100	3	269	90	1 123	5 034	8 247	3 052	13	56	92	34
101	175	4	537	134	2 043	3 331	76 727	15 522	15	25	572	116
176	350	4	882	221	3 400	5 713	58 800	12 199	15	26	267	55

2012

Reparación, conservación, empacado y enlatado de carnes

-	5	100	336	3	24	54	310	81	7	16	92	24
6	15	54	523	10	107	311	1 572	356	11	32	162	37
16	25	18	355	20	258	562	5 066	1 015	13	29	257	52
26	50	20	725	36	663	1 604	6 552	1 678	18	44	181	46
51	75	9	535	59	1 357	3 316	20 265	4 271	20	56	341	72
76	100	8	695	87	1 349	7 099	25 181	5 043	16	82	290	58
101	175	7	933	133	2 096	4 038	24 312	6 510	16	30	182	49
176	250	3	675	225	3 848	10 318	154 081	24 637	17	46	685	110
251 y más		5	4 414	883	18 449	26 823	141 994	38 596	21	30	161	44

APENDICE B

Para el analisis del reclutamiento de la mano de obra la informacion fue obtenida en base a datos de la encuesta de Migracion, Estructura Ocupacional y Movilidad Social en el Area Metropolitana de la Ciudad de Mexico.

La encuesta fue llevada a cabo en dos etapas: la primera (Fase A) de caracter censal descriptivo, y la segunda (Fase B) de caracter analitico explicativo y que a su vez incluyo 2 encuestas: una para hombres y otra para mujeres.

El universo de la Fase A fue el area metropolitana de la ciudad de Mexico que para los efectos de la encuesta quedo constituida por las areas urbanas mas importantes aledañas al Distrito Federal, quedando integrada por los municipios de Naucalpan, Tlalne-pantla, Ecatepec, Netzahualcoyotl y Chimalhuacan del Estado de Mexico, los que fueron incluidos al Distrito Federal.

La Fase A sirvio como marco muestral de la Fase B, cuya unidad de muestreo fue el individuo, a diferencia de la unidad de la Fase A que fue la vivienda.

La Fase B quedo constituida por 1 398 casos de hombres economicamente activos de 15 a 64 años de edad, los que fueron clasificados por grupos de edad y estrato ocupacional.

Junto con la cedula de la Fase B se aplico una Historia de Vida,

a través de la cual se pretendía obtener información del individuo a lo largo de su vida, registrándose año con año en la vida de cada individuo los acontecimientos relacionados con migración, historia familiar e historia ocupacional.

Para los objetivos de nuestro análisis fue seleccionada la población activa que declaró trabajar en la manufactura en la fase B. Así, se identificó la rama manufacturera a la que pertenecía el obrero y el tamaño de la empresa en la que trabajaba.

Posteriormente, a través de las Historias de Vida se identificó: el empleo que tenía antes de su empleo actual, y de este empleo se identificó el sector económico al que pertenecía.

A los trabajadores que en su empleo anterior estaban ubicados dentro de la manufactura se les identificó la rama de actividad a la que pertenecían, y asimismo se identificó la ocupación que tenían en ese empleo.

Finalmente, se identificó la ocupación de los trabajadores al ingresar a su empleo actual. Los trabajadores en su empleo actual pudieron haber cambiado de ocupación. Sin embargo, a nosotros nos interesó únicamente la ocupación que obtuvieron al ingresar a su empleo actual.

BIBLIOGRAFIA

Baran P.A., y Sweezy P.M., El capital monopolista, Siglo XXI Editores, Mexico 1975.

Braverman, Harry, Trabajo y capital monopolista, Editorial Nuestro tiempo, Mexico 1975.

Cordera R. y Oribe A., Industrializacion Mexicana, en TASE, Boletin del Taller de Analisis Socioeconomico, Vol. I, Num. 4, 1971.

De la Peña Sergio, Requisitos de la planificacion: un enfoque historico, en Crecimiento y Desarrollo, compilador Miguel S. wionczek, Ed. SepSetentas, Mexico 1971.

De Palma Armando, La organizacion capitalista del trabajo en el Capital de Marx, en la organizacion capitalista del trabajo, Ed. Cuadernos Pasado y Presente, Cordoba 1972.

Fajnzylber F. y Martinez T., Las empresas transnacionales: expansion a nivel mundial y proyeccion en la industria mexicana, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1976.

Godelier Maurice, Racionalidad e irracionalidad en la economia, Siglo XXI Editores, Mexico 1975.

Gorz Andre, Tecnicos especialistas y lucha de clases, en la Division Capitalista del Trabajo, Ed. Cuadernos Pasado y Presente, Cordoba 1972.

Hansen D. Roger, La politica del desarrollo mexicano, Siglo XXI Editores, Mexico 1973.

Marx Carlos, El Capital, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1972, Vol 1.

Muños Humberto y Oliveira, Oportunidades de empleo y diferencias de ingreso por sectores economicos, en Migracion y De-

sigualdad Social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977.

Muñoz H., Mano de obra y desigualdades del ingreso, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico.

Muñoz, H., Occupational Earnings Inequalities in Mexico City: A Sectoral Analysis of the Labor Force, Tesis doctoral, Universidad de Texas, Austin, 1975, Inedita.

Nacional Financiera, S.A., La politica industrial en el desarrollo economico de Mexico, Mexico 1971.

Naville Pierre, Division del trabajo y distribucion de las tareas, en Tratado de Sociologia del Trabajo, Compilador G. Friedman y P. Naville, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1971.

Nolff C. Max, Desarrollo industrial Latinoamericano, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1974.

Oliveira Urandina, Migracion y absorcion de mano de obra, en Migracion y Desigualdad Social en la Ciudad de Mexico, El Colegio de Mexico, Mexico 1977.

Osorio Urbina J., Superexplotacion y clase obrera: el caso mexicano, en Cuadernos Politicos, Ed. Era, Mexico Octubre 1975.

Ranzieri Raniero, Sobre el uso capitalista de la maquina, en La Division Capitalista del Trabajo, Cuadernos Pasado y Presente, Cordoba 1972.

Solis Leopoldo, La realidad economica mexicana: retrovision y perspectivas, Siglo XXI Editores, Mexico 1975.

Touraine Alain, La organizacion profesional de la empresa, en Tratado de Sociologia del trabajo, Vol. I, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1971.

Trejo Reyes Saul, Industrializacion y empleo en Mexico, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1973.

Trejo Reyes Saul, Los patrones de crecimiento industrial y la sustitucion de importaciones en Mexico, En la Economia mexicana, de Leopoldo Solis, Ed. Fondo de Cultura Economica, Mexico 1973.

Vernon Raymond, El dilema del desarrollo economico de Mexico, Ed. Diana, Mexico 1966.