

2
2g

Escuela Nacional de Estudios Profesionales.
Plantel ACATLAN
Universidad Nacional Autonoma de Mexico.

**PRODUCTIVIDAD Y FINANCIAMIENTO DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA
1970 - 1986.**

TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA, PRESENTA

GABRIELA ALVARADO GUERRERO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESTADO DE MEXICO
1 9 9 1



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION

I. IMPORTANCIA DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL

- 1.1. Acumulación de capital y plusvalor
- 1.2. Papel de la fuerza de trabajo en la productividad
- 1.3. Proceso de producción y productividad
- 1.4. Sector medios de producción, medios de subsistencia y productividad
- 1.5. Composición orgánica de capital y productividad

II. ANTECEDENTES GENERALES DE LA DINAMICA MANUFACTURERA

- 2.1. Dinámica manufacturera
 - 2.1.1. Principales factores que impulsan la industrialización
 - 2.1.2. Dinámica manufacturera en los años sesenta
 - 2.1.3. Desarrollo industrial 1970-1985
 - 2.1.4. Contexto general 1982-1985
- 2.2. Características de la industria mexicana
 - 2.2.1. Dependencia tecnológica
 - 2.2.2. Desproporcionalidades inter e intra sectoriales
 - 2.2.3. Estructura oligopólica de mercado
 - 2.2.4. Vulnerabilidad Financiera

III. VISION GENERAL DEL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1970-1986

- 3.1. Antecedente metodológico
- 3.2. Evolución de la productividad del trabajo
- 3.3. Análisis a nivel sectorial
 - 3.3.1. Sector productor de bienes de capital
 - 3.3.2. Sector productor de bienes de consumo intermedio
 - 3.3.3. Sector productor de bienes de consumo duradero
 - 3.3.4. Sector productor de bienes de consumo no duradero

IV. FINANCIAMIENTO A LA INVERSION

- 4.1. Financiamiento a las unidades productivas
 - 4.1.1. Introducción
 - 4.1.2. Fuentes de financiamiento
 - 4.1.3. La inversión agregada
 - 4.1.4. Precios de los bienes de capital, inversión y financiamiento
 - 4.1.5. Otros elementos que influyen en la combinación de fondos

- 4.2. Las instituciones financieras
- 4.2.1. El crédito
- 4.2.1.1. Funciones del crédito
- 4.2.1.2. Fondos externos: papel de la banca de desarrollo y banca comercial

V. FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

- 5.1. Características y financiamiento de la industria manufacturera
- 5.1.1. Heterogeneidad estructural y acceso al mercado de capitales
- 5.1.2. Estructuras concentradas
- 5.1.3. Tamaño de planta
- 5.1.4. Acceso a la tecnología
- 5.2. Financiamiento a la industria mexicana
- 5.3. Caso específico: Financiamiento a la industria de transformación 1970-1981
- 5.4. Financiamiento a la industria de transformación: una desagregación 1970-1981
- 5.5. Análisis del período 1982-1986

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCION

Los primeros años de la década de los ochenta, la economía mexicana presenció el término de un periodo de crecimiento más o menos sostenido, en el cual la industria desempeñó un papel relevante.

En dicho proceso de crecimiento, el sector manufacturero jugó un rol importante; su orientación y dinámica, favorecía o perjudicaba al conjunto de la economía, reflejándose explícitamente en la balanza de pagos del país.

Durante el proceso de desarrollo industrial, se configuró un aparato productivo con características específicas, que han llegado a crear contradicciones a su interior, y con repercusiones al resto de la economía, conduciendo a fuertes limitaciones para continuar su sano cauce.

Entre las limitaciones que enfrenta, se encuentra la incapacidad de la industria mexicana, de generar sus propias divisas, para financiarse de insumos, maquinaria y equipo del exterior, enfrentando problemas en balanza de pagos.

En este contexto, se ha llegado al consenso no sólo por parte de los investigadores sino también por los hacedores de política económica, sobre la necesidad de una reestructuración del aparato industrial mexicano.

Para lograr llevar a cabo una política de reestructuración de la industria, es necesario indagar cuáles son los elementos fundamentales a modificar, para lograr sobre nuevas bases un mayor dinamismo de la industria.

Para fines del presente análisis, se destacan dos elementos relevantes en la problemática industrial: la productividad y el financiamiento.

La productividad, desde el punto de vista del proceso de acumulación de capital y el financiamiento como elemento fundamental que logra mantener la continuidad en dicho proceso. La productividad como aquella que logra motivar, e incentivar dicho proceso. El financiamiento concebido como un lazo de unión primordial en el proceso de inversión.

El objetivo fundamental del presente estudio es el de validar la importancia y el peso que tienen dichas variables para explicar la dinámica de la industria manufacturera durante el periodo 1970-1986.

Considero que ambas variables son importantes porque, por un lado, se ha observado en los últimos años, que uno de los problemas más agudos de la industria mexicana, ha girado alrededor de la productividad, básicamente por los bajos niveles

y por los insuficientes ritmos de expansión de los distintos sectores de la industria.

Respecto al financiamiento, se ha dado la discusión, particularmente a partir de 1981, año en que comienza a manifestarse claramente el término de un largo periodo de crecimiento, enfrentándose al problema del endeudamiento externo.

La importancia que emana el financiamiento se refiere fundamentalmente a que debe ser compatible con los requerimientos materiales de la reproducción de las unidades productivas, para perpetuar su sana continuidad.

De aquí surge el planteamiento de nuestra hipótesis: El que exista una estrecha relación entre el mercado real y el monetario, manifestado por la productividad de un lado, y el financiamiento del otro.

Lo anterior toma en consideración que los altos niveles de productividad están asociados a procesos intensivos de capital y por lo tanto, a la necesidad de obtener un mayor volumen de recursos externos (mediante el crédito bancario, el mercado bursátil, proveedores, etc) de las unidades productivas.

El presente análisis consta de dos partes: una teórica y otra empírica.

En la parte teórica se trata de fundamentar la importancia y el rol que juega la productividad en el proceso de acumulación, así como los mecanismos por los cuales se logra financiar la inversión.

Así para la parte empírica, se eligieron variables relacionadas con la productividad, tales como el producto interno bruto (PIB), la población ocupada (PO), y la inversión bruta de capital, principalmente.

Respecto al financiamiento, sólo se trabajó con el crédito otorgado a la industria manufacturera, debido principalmente a la limitación de acceder a una serie de variables relacionadas al financiamiento. Aquí no se midió la cantidad de recursos que la unidad productiva puede generar internamente, sólo nos abocamos a los recursos externos, en particular, el crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo.

En este sentido, en el primer capítulo llevamos a cabo un planteamiento teórico, basado en la teoría marxista, en donde nos centramos sobre el papel que desempeña la productividad del trabajo en el proceso de acumulación de capital. En el anexo 1 se presenta una revisión teórica de las diferentes escuelas de economía, acerca de la productividad del trabajo.

En el segundo capítulo presentamos los antecedentes generales de la industria manufacturera desde los inicios del proceso de industrialización basado en el modelo de Sustitución de Importaciones hasta la crisis de 1982. El resultado de esta revisión nos llevó a identificar cuatro características relevantes que presentó dicho sector durante el período de estudio: dependencia tecnológica, desproporcionalidades inter e intra sectoriales, estructura oligopólica de mercado y vulnerabilidad financiera.

En el tercer capítulo, presentamos los resultados de un análisis empírico acerca del comportamiento de la productividad del trabajo en el sector manufacturero. Trabajamos a nivel de dos dígitos considerando como industria manufacturera la gran división 3 de las Cuentas Nacionales de México. Se agruparon las 47 ramas de la industria manufacturera en cuatro sectores: Bienes de capital, bienes de consumo intermedio, bienes de consumo duradero y bienes de consumo no duradero. En el anexo 2 se presenta una revisión empírica de diversos trabajos sobre la cuantificación de la productividad.

En el capítulo cuarto, nos abocamos a presentar un marco teórico, basado en las propuestas hechas por Minsky, Kalecki, Steindl y Okun, en el cual se consideran los mecanismos con que se logra financiar la inversión.

En el quinto y último capítulo, llevamos a cabo un análisis del comportamiento del financiamiento a la industria manufacturera a través de la banca comercial y de desarrollo, con el objeto de identificar a los sectores que presentan flujos contínuos y crecientes de crédito, así como aquéllos que presentaron flujos menores.

La hipótesis se logrará contrastar, en primera instancia resaltando las características de cada uno de los sectores en cuanto a productividad, producto y población ocupada, tratando de identificar que tipo de proceso (intensivo o extensivo) de capital predomina en cada uno de los sectores de la industria manufacturera. Para después, relacionar las características de productividad y acceso al financiamiento por parte de la banca de desarrollo y comercial de la industria manufacturera.

I. IMPORTANCIA DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL.

1.1. Acumulación de capital y plusvalor.

El capital se expresa como una relación social de producción que implica un proceso productivo continuo de valorización, sobre la base de la reproducción de sus elementos constitutivos.

El capital en sus funciones logra crear una magnitud de producto que es capaz de sustituir la magnitud de valor gastado en la producción. Es decir, el capital se reproduce en cuanto a su valor y se amplía en cuanto se da acumulación de plusvalor.

En sentido estricto, la acumulación de capital implica la transformación de la plusvalía en capital. La generación de plusvalor supone que exista para su reproducción (y su proceso de acumulación) un esfuerzo cada vez mayor de la fuerza de trabajo, traducible en valor-producto, donde la parte del plusvalor producido regresa vía acumulación a engrosar al capital en sus funciones.

Por lo tanto, la parte destinada a la reposición deberá ser mayor. El ritmo de acumulación se puede establecer a partir de la existencia de una masa de plusvalor, de cómo esta se reparte entre rédito (consumo privado capitalista) y plus-capital. Aclaremos las diferencias entre volumen de acumulación y ritmo de acumulación para ubicar a la productividad del trabajo.

El volumen de la acumulación depende de la masa de plusvalor principalmente, en tanto que, el ritmo depende básicamente de la productividad del trabajo en el sector medios de producción.

1.2. Papel de la fuerza de trabajo en la productividad.

Toda mercancía producida por la fuerza de trabajo y los medios de producción, contiene dos características: 1) Valor y 2) Valor de uso.

La mercancía al satisfacer necesidades, al ser útil, constituye su valor de uso. Como la mercancía es un producto destinado al cambio, su valor de uso es portador de valor. Es decir, del trabajo social invertido en su producción y materializado en la mercancía.

Estas dos propiedades de la mercancía son consecuencia del

doble carácter del trabajo. El gasto del trabajo concreto crea el valor de uso de la mercancía y el trabajo abstracto crea el valor de cambio de la mercancía.

Las mercancías como valores de uso son heterogéneas. Como valores constituyen condensación de trabajo social. El trabajo abstracto crea el valor de las mercancías sólo cuando se producen mercancías en forma específicamente social.

El trabajo abstracto expresará la dependencia recíproca entre todos los productores. El trabajo de cada productor constituye una parte del conjunto del trabajo social necesario para la reproducción de la economía.

El trabajo concreto es aquel que se invierte en una forma determinada, con un fin preciso, crea el valor de uso de la mercancía. El trabajo concreto aparece en la producción como trabajo privado de productores de mercancías.

El grado de eficiencia del trabajo concreto se mide por su fuerza productiva. El trabajo es transformado en una capacidad productiva, en una tensión dispuesta y puesta a ir más allá de sus límites físicos naturales.

Si un productor de mercancías logra aumentar la fuerza productiva del trabajo, a pesar que el valor de los medios de producción permanezca inalterado, el valor añadido por el trabajo vivo se distribuirá en una mayor cantidad de valores de uso.

La magnitud del valor de las mercancías está determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario, si éste se logra reducir se logrará aumentar el plusvalor. El tiempo de trabajo socialmente necesario disminuirá en la medida que la mayor productividad social del trabajo se traduzca en el abaratamiento del costo de reproducción de la fuerza laboral.

Dicho abaratamiento será condición del aumento del plusvalor "el capital trata de reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario hasta un mínimo mediante el incremento de la productividad del trabajo".

Definimos a la productividad del trabajo¹ como el rendimiento de la fuerza de trabajo en términos de la relación que existe entre la cantidad de bienes producidos y el gasto de trabajo.

1.3. Proceso de producción y productividad.

La productividad del trabajo se genera en el proceso de producción, entendido como la unidad del proceso de trabajo y proceso de valorización.

En el proceso productivo capitalista se dan una serie de relaciones que van determinando su movimiento y dinámica, en especial, la relación que surge entre la fuerza de trabajo y los medios de producción. En el proceso de trabajo se define al producto como tal, es decir, se produce un valor de uso.

La fuerza de trabajo es capaz no sólo de reproducir su valor, sino también un valor adicional excedentario. Este constituye el excedente del producto por encima del valor de los factores que se han consumido al generar dicho producto.

Se conserva el valor anterior y se crea también un excedente: el plusvalor. La posibilidad del plusvalor surge entonces de una determinada productividad del trabajo, la que permite crear más que su propio valor.

La plusvalía podría aumentarse prolongando la jornada de trabajo (plusvalía absoluta); dado que ésta es fija, el incremento de la plusvalía se realiza aumentando la relación del trabajo necesario al excedente, aumentando la productividad.

Al hablar de reducción en el tiempo de trabajo socialmente necesario y del correspondiente aumento del trabajo adicional como resultado del crecimiento de la productividad, nos referimos a la extracción de la plusvalía relativa.

Así, la producción capitalista se levanta sobre la metamorfosis continua del proceso de producción, la cual posibilita la generación de plusvalía relativa.

1.4. Sector medios de producción, medios de subsistencia y productividad.

La plusvalía relativa se obtiene a costa del crecimiento de la productividad del trabajo en el sector productor de medios de subsistencia para los obreros. El incremento de la productividad de este sector disminuye el valor de los medios de subsistencia necesarios para reproducir la fuerza de trabajo, lo cual conduce a una reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario.

La referencia del incremento de la productividad en este sector, se encuentra en las modificaciones técnicas logradas en el sector medios de producción, traduciéndose en

incrementos de productividad a su interior y en la elaboración de máquinas más sofisticadas para el sector de bienes de consumo.

"El incremento de la fuerza productiva y el consiguiente abaratamiento de las mercancías en aquellas industrias que suministran los elementos materiales del capital constante, los medios de trabajo y el material de trabajo para la producción de los medios de subsistencia imprescindibles, abaten asimismo pues, el valor de la fuerza de trabajo."

1.5. Composición orgánica del capital y productividad.

Los incrementos promedios de la productividad tenderán a reducir el valor social de la fuerza de trabajo, traduciéndose, en una tasa creciente de plusvalor, en consecuencia, los estímulos para la acumulación se acrecentarán.

El incremento de la productividad permite que una magnitud de capital variable pueda poner en movimiento una mayor masa de trabajo. "El mismo valor de capital constante se presenta en más medios de trabajo y materias auxiliares, suministra por tanto, más elementos formadores y absorbedoras de trabajo."

El incremento de la fuerza productiva no sólo genera un excedente de fuerza de trabajo, sino que también da lugar a una ampliación de la escala material de acumulación de capital. Al aumentar la fuerza productiva del trabajo, se aumentará la masa de productos en los que se manifestará un valor determinado, y por ende, un plusvalor.

Esto incide en el proceso de acumulación, en primer lugar porque permite una reducción del rédito (consumo privado capitalista) en término de valor; en segundo lugar esta transferencia de recursos hacia la reproducción ampliada sólo refleja parcialmente el incremento sustancial de elementos materiales para llevar adelante la acumulación de capital, como resultado de la mayor productividad de trabajo en las ramas productoras de medios de producción y medios de subsistencia.

El impacto del aumento de la fuerza productiva del trabajo sobre la escala material de reproducción, no sólo abarata el pluscapital, sino que actúa también sobre el capital original, logrando que su reemplazo implique una modificación en su potencia y características, sin un aumento de la proporción del valor incorporado al mismo.

Si en los centros de producción de los medios de trabajo, la fuerza productiva se ha ampliado como consecuencia de los

ahorros, en términos de tiempo de trabajo, que el desarrollo de la ciencia y tecnología introducen en su elaboración tendremos como resultado que el capital antiguo se reproducirá en una forma más productiva.

Así, la introducción de maquinaria reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía, lo cual significa que no sólo aumenta la productividad y la calidad del trabajo, sino que de hecho, aumenta también la cantidad de trabajo en un intervalo dado de tiempo.

La mayor eficiencia de la maquinaria acrecienta por una parte, el número de mercancías (producidas por unidad de tiempo) en el que reaparece el valor de la maquinaria; y por la otra, dada la amplia duración de ésta, la incorporación del valor a la mercancía que produce sólo representa una pequeña porción de su valor.

Así, la introducción de adelantos tecnológicos a través de la incorporación de maquinaria, se traduce en una mayor eficiencia y productividad, que significa una mayor proporción de plusvalía y ganancia que se apropia el capitalista.

Una de las manifestaciones del continuo desarrollo de la acumulación de capital es el crecimiento de la composición orgánica del capital (mayor utilización de capital constante que variable) que refleja el crecimiento de la productividad del trabajo.

El crecimiento de la composición orgánica del capital designa el desarrollo preferente del sector de medios de producción, dado que el capital constante aumenta más rápido que el variable.

"Pero ya sea condición o consecuencia, el volumen creciente de la magnitud de los medios de producción, en comparación con el de la fuerza de trabajo incorporada a ellas, expresa la productividad creciente del trabajo. El aumento de ésta se manifiesta pues, en una reducción de la masa de trabajo respecto a la masa de producción movida por ella, esto es, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso laboral comparado con sus efectos objetivos."⁴

El capital para reproducirse necesita cambios en la composición orgánica de capital, el empleo cada vez menor de trabajo vivo para producir una determinada masa de plusvalor, tendrá que utilizar mayor capital.

A medida que el sistema capitalista se desarrolla, el proceso de acumulación llega siempre a un punto en que el incremento de la productividad del trabajo social es la palanca más poderosa de la acumulación.

La productividad creciente implica el incremento constante del volumen de medios de producción que el obrero convierte en producto, frente a una disminución relativa de la fuerza de trabajo que se absorbe.

En otras palabras, se presenta una elevación constante de la composición orgánica del capital, que se traduce también en un aumento del volumen de mercancías producidas.

Para elevar la composición orgánica del capital, el capital coloca la ciencia y la tecnología al servicio de la producción. Organiza el trabajo dentro de la fábrica para reducir tiempos y movimientos innecesarios del obrero, introduce maquinaria moderna ahorradora de mano de obra.

Todos estos elementos van a servir para reducir el tiempo de trabajo necesario, o sea, el tiempo en que el obrero reproduce su salario. Pero éste hecho lleva implícito el aumento del tiempo de trabajo excedente, de la plusvalía.

Así, la ciencia, la técnica, la tecnología, en el capitalismo, no son sino medios para incrementar la producción de plusvalía y acrecentar los incentivos de la acumulación de capital.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Plusvalor: valor que el trabajo no remunerado del obrero crea por encima del valor de su fuerza de trabajo y del que se apropia el capitalista.
2. Yaffe, D. y Bullock., La inflación, la crisis y el auge de posguerra, en Criticas a la Economía Política, No. 7, abril-junio, México, 1978, p.47.
3. Ver Anexo 1. Revisión teórica sobre productividad del trabajo entre las distintas corrientes de pensamiento económico.
4. Marx, K. El Capital. Tomo I, S.XXI, México 1980, p.313.
5. Marx, K. ibid. p. 748.
6. Marx, K. ibid. p. 773.

II. ANTECEDENTES GENERALES DE LA DINAMICA MANUFACTURERA

2.1. Dinámica Manufacturera

2.1.1. Principales factores que impulsan la industrialización

Desde fines de la década de los treinta, el sector manufacturero empieza a constituirse en el más dinámico de la economía mexicana, debido a las potencialidades de rentabilidad y crecimiento que ofrecía en relación al resto de las actividades productivas.

La producción manufacturera estaba dominada por los bienes de consumo básico, destacando las industrias de alimentos, bebidas, tabaco y textiles produciendo el 62.3% del total de la producción.

La Segunda Guerra Mundial creó condiciones para el fomento industrial, en la medida que las necesidades de reconversión hacia la producción bélica de los países desarrollados desatendían el abastecimiento de productos hacia las economías menos desarrolladas.

Se consideró al sector industrial como la mejor opción para lograr un crecimiento más integrado y autosostenido, que prioriza el mercado interno. El cierre de fronteras configuraba niveles de rentabilidad para avanzar en el proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones. Para tal propósito el gobierno mexicano puso en marcha medidas más eficaces de protección a la industria frente a la competencia externa.

A fines de los años cuarenta se privilegia el uso del permiso previo de importación como instrumento proteccionista. La política de permisos previos fue esencial para la expansión manufacturera, ya que las empresas que se establecieron con base en tales medidas difícilmente hubieran soportado el embate competitivo que significaba la entrada libre de importaciones, dadas las diferencias de calidad y precios que ello representaba.

Entre otras medidas aplicadas para fomentar el crecimiento de la inversión en la industria sobresalen: en creación de bancos de fomento (NAFINSA entre otros) para impulsar el desarrollo industrial; un mayor establecimiento de empresas públicas; la política de precios de garantía de los productos agrícolas dirigida a configurar bajos costos de materia prima y de fuerza de trabajo, y la política de subsidios y exenciones fiscales. Junto a estas medidas destaca la política salarial restrictiva que va de 1938 a mediados de los años cincuenta, la cual pasa a jugar un papel importante en los niveles de rentabilidad que

impulsaron el proceso de industrialización.

El Estado, buscando actuar cada vez más como promotor del desarrollo, incrementó su gasto, el cual se orientó a la mayor creación de obras de infraestructura económica y social y al desarrollo de sectores estratégicos.

Así, a partir de los años cuarenta tienen una participación creciente las inversiones públicas destinadas al sector industrial.

 CUADRO 1
 ESTRUCTURA DEL DESTINO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA FEDERAL
 (En porcentajes)

	1945-55	1956-64	1965-70
Inversión al Fomento industrial	27.2	37.0	40.1
Inversión al Fomento agrícola	17.8	11.0	10.9
Inversión para el Beneficio social	12.2	22.8	25.0
Transportes y Comunicaciones	40.1	26.6	22.0

FUENTE: Elaborado en base a La economía mexicana 1972, NAFINSA, México, 1974.

Se impulsó el crecimiento de empresas públicas en sectores estratégicos y en aquellas industrias cuyos altos requerimientos de capital, largos periodos de maduración y bajas condiciones de rentabilidad desestimulaban la inversión privada.

La práctica de funcionamiento de dichas empresas estuvo constituida por la venta de sus bienes y servicios a precios y tarifas bajas, cuyo propósito era el de reducir los costos de producción de las empresas privadas y, con ello, estimular el crecimiento de la inversión.

2.1.2. Dinámica Manufacturera en los años sesenta

El sector industrial en el período 1960-1970 creció al 8.8% promedio anual, superando el aumento de 6.5% promedio anual entre 1950 y 1960.

El avance del proceso de sustitución de importaciones se dió más en los años cincuenta que en los sesenta, ya que de 1955 a 1961 la relación de importaciones de bienes de producción respecto a la producción de la rama metalmeccánica pasó de ser 4.4 a 2.5. En cambio, su disminución a lo largo de los sesenta no fue muy pronunciada, ya que en 1965 fue de 1.7 y en 1970 de 1.3.²

Por otra parte, el hecho de que de 1960 a 1970 las importaciones de bienes hayan crecido menos que el PIB, (el PIB creció en un 7.0% promedio anual y las importaciones un 5.0% promedio anual) refleja en gran medida una dinámica diversificada de los diferentes sectores productivos, es decir, un crecimiento que enfrentaba fuertes desequilibrios o escasez de productos internos, y a su vez permitía que la demanda generada se satisficiera en mayor medida con producción interna, evitando la filtración de efectos multiplicadores de demanda hacia el exterior.

Ello a su vez, está relacionado con la estructura productiva manufacturera predominante de dicho período, que permitió que el crecimiento de la producción no originara fuertes presiones sobre el sector externo.

En ello interviene tanto la disminución del coeficiente importado, al que se hizo referencia, como el superávit comercial externo que generaron las ramas de mayor peso relativo a la estructura productiva, a pesar del déficit originado por las de mayor crecimiento. Las ramas productoras de alimento, bebidas, tabaco y textiles participaban en 1960 con 64.0% del total de la exportación de manufacturas.

Esto era acompañado por una ampliación de la frontera agrícola, que lograba generar un superávit comercial externo, lo que contribuía a financiar los requerimientos de importaciones del sector industrial.

El hecho de que la industria manufacturera manifestara en los años sesenta altas tasas de crecimiento de la producción, junto con el resto de los sectores económicos y que contara con un abastecimiento de insumos provenientes del campo a bajo costo e insumos importados baratos, permitía mantener bajos costos de producción y elevar márgenes de ganancia sin necesidad de aumentar precios.

En tal período el índice de precios al mayoreo³ en la ciudad de México creció 2.4% promedio anual. Esta situación

posibilitaba, por lo tanto, estabilidad en la tasa de interés y en el tipo de cambio, creando condiciones más propicias para la inversión, así en la década de los sesenta la inversión bruta del sector público creció 9.7% y la del sector privado 8.0% promedio anual.

El mayor crecimiento en la industria manufacturera se observa en las ramas metalmeccánica, química y petroquímica, presentando las siguientes tasas de crecimiento promedio anual entre 1960-1970: 15.0%, 10.9%, y 9.0% respectivamente.⁴

La metalmeccánica y química pasaron de generar 20.3% del total manufacturero en 1960 a 29.1% en 1970, mientras que en 1939 producían tan sólo 10.6% del total.

2.1.3. Desarrollo Industrial 1970-1985

El crecimiento industrial tuvo gran impulso durante estos años y promedió más de 6.0% anual. Sin embargo, para finales de este periodo, la estructura de la producción manufacturera del país sugería la continuación del patrón de industrialización por la vía de la Sustitución de Importaciones.

Durante los años setenta este patrón de crecimiento es congruente con lo que muchos observadores han identificado como el inicio de la etapa "final" de la sustitución de importaciones, consistente en la sustitución de importaciones de bienes de capital, bienes intermedios y de consumo duradero más complejos.

A pesar de la existencia de ciertos planes, particularmente la estrategia para la sustitución de importaciones de bienes de capital (NAFINSA-ONUDI 1977) y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (SPFI, 1979), que conferían una gran importancia a la sustitución de importaciones, el resultado para finales de los años setenta fue un incremento en el déficit comercial. Esto obedeció, principalmente, a un incremento en la dependencia de importaciones de bienes de capital y bienes intermedios.

Cabe destacar la diversificación en la producción industrial entre 1970-1980. En particular los bienes intermedios y de capital se expandieron a costa de los bienes de consumo no duradero; los productos alimenticios declinaron de un 28.0% a un 23.0% y los productos textiles declinaron de un 14.0% a un 11.0%; dentro de los productos alimenticios destaca la carne, productos de leche y granos.⁵

El alza de los precios de petróleo logró incrementar las exportaciones en 1979; esto permitió la expansión del

crecimiento de la economía y soportó el incremento de la producción industrial acompañada de un alto proteccionismo comercial. Durante este período las ramas que más crecieron fueron las relacionadas con el petróleo, tal como la petroquímica y derivados del petróleo, principalmente.

En el sector químico, los productos que más crecieron fueron los derivados del petróleo, fibras sintéticas, plásticos y caucho. Dentro de la industria metalmeccánica, destacan los automóviles y accesorios, las cuales jugaron un papel relevante dentro de dicha rama.

2.1.4. Contexto general 1982-1985

La crisis económica de 1982 propició una declinación sin precedentes de la industria mexicana; el PIB descendió entre 1982-1983 a una tasa de crecimiento promedio anual (a precios de 1970) de 2.9% entre 1984-1985 se dio cierta recuperación, el PIB creció en una tasa del 2.7%, para 1986 no se observa una recuperación similar a la de los años setenta.

La producción manufacturera únicamente recuperó sus niveles de los primeros meses de 1983 hasta el primer trimestre de 1985. La población ocupada declinó fuertemente, sin alcanzar los niveles de 1983. Por otra parte, la inversión, siguió un patrón similar.

Las exportaciones mostraron un incremento importante en 1983 y en la primera mitad de 1984. En 1983, fueron de unos 21 mil millones de dolares y para 1984 de unos 24 mil millones, observándose un incremento del 13.07%. Sin embargo, las importaciones también aumentaron entre 1983-1984 en un 30.8%.

La aguda baja en la producción industrial entre 1980-1983 no se sintió uniformemente en todo el sector. Las industrias químicas, petroquímicas continuaron expandiéndose tanto en términos absolutos como relativos.

2.2. Características de la industria mexicana

El principal objetivo de la política industrial, basado en la sustitución de importaciones era el fomentar e incentivar la inversión privada; para lograrlo, se requería crear un contexto en el que el costo de inversión fuese lo más bajo posible; lo que se lograba -entre otras vías- mediante el fomento de las importaciones de bienes de capital.

Se trataba de estimular, primero los bienes de consumo no duradero, y posteriormente los bienes duradero e intermedios. Así, se estaba sacrificando el desarrollo de la fabricación de bienes de capital. El hecho de que se

comenzara por sustituir éstos últimos significaba un encarecimiento de la inversión.

Esta situación necesariamente debía estar acompañada por una política cambiaria, donde el objetivo era mantener el tipo de cambio fijo que no alterara los precios relativos.

En este sentido se comienza por sustituir bienes simples, utilizando la capacidad instalada existente, así como la importación de bienes de capital que fueran requiriéndose. Lo anterior, respondía en buena medida a la estructura en la distribución del ingreso.

A lo largo de este proceso se configuró un aparato productivo industrial con características específicas que han prevalecido hasta los ochenta. Características que han llegado a crear fuertes contradicciones al interior, lo que ha conducido a la presencia de fuertes limitaciones para continuar con el desarrollo industrial.

Consideramos que dichas características se pueden concretar en: dependencia tecnológica, desproporcionalidades inter e intrasectoriales, estructura de mercado oligopólico o monopolístico y la vulnerabilidad financiera.

2.2.1 Dependencia Tecnológica

2.2.1.1. Principales características

La importación de tecnología ha prevalecido desde los inicios del proceso de industrialización. La maquinaria y equipo se ha constituido como una de las formas esenciales en las que se materializa la importación de tecnología.

La manera más práctica de observar la dependencia tecnológica es la incapacidad de diseñar, especificar y fabricar bienes de capital.

Por otro lado, los bienes de capital importados contienen características muy distintas a las prevalecientes en nuestra economía, características que atentan contra la mejor utilización de los recursos internos.

En primer término tenemos que el uso de los bienes de capital importados propició una relación elevada de capital fijo-ocupación. Lo que significa una mayor absorción relativa de capital que de trabajo humano, siendo una característica relevante en México, la abundancia de mano de obra; ello ha resultado en evidentes problemas de desempleo.

La maquinaria y equipo importada está diseñada para mercados altamente consumidores; esta situación implica que la capacidad productiva era mucho mayor, respecto a las necesidades del mercado interno. Este problema deriva en

una utilización de la capacidad instalada menor, conduciendo a que el plazo para la recuperación del monto de inversión sea mucho más largo.

En este proceso, la política proteccionista jugó un papel relevante. Se adoptaron medidas tales, como un tipo de cambio sobrevaluado, uso del permiso previo de importación y la implantación de tratamientos preferenciales para la importación de maquinaria y equipo.

Dichas medidas lograron incentivar la importación de bienes de capital, ya que resultaba más rentable importarlos que producirlos internamente.

Por otra parte, el principal objetivo de la política proteccionista era el proteger el mercado interno de la competencia internacional, ya que hasta la década de los años sesenta se sustentaba que era indispensable la protección debido a que se trataba de una industria naciente. No estaba aún capacitada para competir en el mercado internacional a nivel de precio y calidad.

La principal consecuencia de la creciente protección era que inducía a precios altos, compensando el costo del equipo importado.

Las estructuras de mercado protegido no constituían el mejor estímulo para impulsar a los empresarios a efectuar una selección rigurosa de las características técnicas y de precio de los bienes de capital importado; si a esto se le añade la disponibilidad de financiamiento local, la selección de equipo y maquinaria se efectuaba en función de las oportunidades que van apareciendo en el proceso de sustitución de importaciones, donde los empresarios evalúan desde un punto de vista microeconómico, tomando en cuenta sólo el mercado interno.

La tecnología era introducida principalmente por las empresas transnacionales, que en su mayoría no pertenecía a la última generación tecnológica. Esta situación implica que el tipo de productos fabricados internamente eran superados en calidad y precio por los producidos en países desarrollados.

Bajo estas condiciones difícilmente los productos internos podrían competir en el mercado internacional.

La presencia de las empresas transnacionales a lo largo del proceso de industrialización en México, se ubica en un plano relevante; éstas se concentran en aquellas ramas más dinámicas, tales como los bienes de consumo duradero. Conforme al estudio de Fajnzylber y Martínez Tarragó⁴, para 1970 las empresas transnacionales (ET) en dichos bienes alcanza el 62.0% del total producido. El 79.0% de la

producción industrial se genera en sectores en que al menos uno de los cuatro mayores establecimientos del sector pertenece a la ET.

En el trabajo realizado por Unger y Saldaña³, se señala que en 1975 las empresas extranjeras realizaron 60.0% del total de los gastos en tecnología. Su participación en la producción total fue de 35.0% y en exportaciones fue de 44.0%. Aproximadamente la mayor proporción de gastos tecnológicos correspondió a los bienes de capital intermedios y algunos bienes de consumo duradero.

En general, las empresas nacionales gastan menos en tecnología. En 1975, representaron sólo 40.0% del total de los gastos tecnológicos, mientras que contribuyeron con 65.0% de la producción manufacturera total.

Cerca del 90.0% de los contratos de transferencia de tecnología, celebrados por las empresas extranjeras involucran la obtención de tecnología extranjera. Este promedio se mantiene constante para cada sector intensivo en tecnología, y es superior al de las empresas nacionales. El resultado no es sorprendente, si se considera que una de las principales ventajas comparativas para las empresas extranjeras es su acceso a tecnologías sofisticadas, que se originan casi siempre en sus compañías matrices.

Las empresas nacionales también dependen en gran medida de los proveedores extranjeros para satisfacer sus necesidades tecnológicas.

Aunque de manera global, esta proporción es inferior a la de empresas extranjeras, hay algunos sectores que dependen en mayor grado de esta tecnología, independientemente de si las empresas receptoras son extranjeras o nacionales; éste es el caso de la mayor parte de los productores de bienes de capital y bienes de consumo duraderos.

2.2.1.2. Implicaciones de la dependencia tecnológica

La implicación más drástica derivada de la dependencia tecnológica, se manifiesta claramente hacia finales de la década de los setenta, surgiendo problemas en la balanza de pagos, especialmente en la balanza comercial. (Ver cuadro 2)

Conforme avanzaba el proceso de sustitución de importaciones se hacia cada vez más elevado el componente importado en bienes de capital.

La escasez de divisas que se agudizó con la crisis agrícola hacia 1965, desencadenó profundos desequilibrios sobre la balanza comercial y de pagos, que limitó sobremanera la expansión industrial.

Los fuertes lazos de dependencia tecnológica configuraron un interminable proceso de sustitución de importaciones, ocasionando que toda nueva industria encaminada a sustituir requiriera de adicionales productos importados.

El efecto multiplicador que pudiera tener la inversión sobre el ingreso y la demanda se veía limitado, debido a que una fracción muy importante de bienes de capital eran importados. Esta situación implica un esfuerzo cada vez mayor de inversión para mantener tasas de crecimiento más o menos estables del producto industrial.

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1971-1986
(Millones de dolares)

	Exportación	Importación	Saldo
1971	622.4	1822.0	-1199.6
1972	793.0	2180.1	-1387.1
1973	893.8	2679.6	-1785.8
1974	1498.6	3881.6	-2383.0
1975	1193.7	4773.2	-3579.5
1976	1325.9	4570.2	-3244.3
1977	1555.1	4117.0	-2561.9
1978	2119.2	5985.4	-3866.2
1979	2372.2	8782.2	-6410.0
1980	3382.9	16947.6	-13564.7
1981	3427.3	21018.2	-17590.9
1982	3386.1	12971.4	-9585.3
1983	4519.3	6644.2	-2124.9
1984	6985.7	9121.6	-2135.9
1985	6720.5	11533.1	-4812.6
1986	2291.7	3832.3	-1540.6

FUENTE: La Economía mexicana en cifras. NAFINSA, México 1986.

2.2.2. Desproporcionalidades Inter e Intra Sectoriales

La heterogeneidad estructural es una característica del aparato productivo de la industria mexicana. Se concreta en las desproporcionalidades que se presentan en la reproducción económica entre los diferentes sectores y ramas de la economía, a través de los desniveles de capacidad de

acumulación, estructuras de mercado, niveles de productividad y en las relaciones de intercambio entre los sectores y ramas.

"La heterogeneidad implica la existencia de bajos niveles de productividad en los recursos de los sectores rezagados con la consiguiente limitación de las posibilidades de ahorro y de capacidad de alcanzar simultáneamente ritmos adecuados de acumulación en los diversos sectores y ramas de actividad".¹⁰

Cabe recordar que el crecimiento acelerado de la industrialización en México está asociado al auge de las economías capitalistas desarrolladas durante la postguerra.

El acelerado dinamismo de éstas, rebasó rápidamente los límites nacionales y amplió el proceso de internacionalización del capital vía empresas transnacionales, exportación de bienes de capital y capital financiero.

La expansión más acelerada se ha dado en las ramas industriales más vinculadas a los procesos tecnológicos de los países desarrollados. Estos procesos son generalmente intensivos en capital y de grandes economías de escala que permiten mayores niveles de rentabilidad. (ver cuadro 3)

El hecho de incentivar a las ramas internacionalizadas implicó que el funcionamiento de la economía se supeditara al crecimiento de las ramas líderes, sacrificando el de otros sectores o ramas.

Se conforma así una estructura industrial con diferencias drásticas entre las diversas ramas. Estas diferencias se refieren a condiciones técnicas, de productividad y rentabilidad, lo que hacía que las más dinámicas presentaran mejores condiciones productivas, facilitando el acceso al mercado y al financiamiento principalmente.

Las diferencias tecnológicas y las consecuencias que éstas originan en las tasas de crecimiento de la productividad y de las ganancias, son las que definen el crecimiento desequilibrado interindustrial.

Crecen más las ramas industriales que, por sus características tecnológicas, comandan la expansión y son, por lo tanto, las que están ligadas a la internacionalización del capital de los procesos productivos.

CUADRO 3
INDUSTRIA MANUFACTURERA
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB POR ACTIVIDADES
SELECCIONADAS (1970 - 1985)
(millones de pesos a precios de 1970)

Denominación	1970-75	1975-80	1980-85
PIB de la ind. manufacturera	7.07	7.2	1.3
Alimentos, bebidas y tabaco	5.1	5.5	2.8
Textiles, prendas de vestir e industria de cuero	5.4	5.2	-0.014
Industria de la Madera	5.2	8.4	-2.06
Papel y productos de papel	4.7	8.5	1.8
Sustancias químicas y der. del petróleo	9.9	8.8	4.0
Productos de minerales no metálicos	7.5	6.3	1.1
Industrias metálicas básicas	6.9	7.7	-0.5
Productos metálicos maquinaria y equipo	9.3	8.5	-1.9
Otras industrias Manufactureras	5.0	5.0	1.5

FUENTE: La Economía Mexicana en cifras, NAFINSA. México 1986.

En el cuadro 3 se observa que entre 1970-1985 las actividades que presentan un menor decrecimiento son las sustancias químicas y derivados del petróleo, productos de minerales no metálicos, industrias metálicas, maquinaria y equipo principalmente.

Así, las características productivas que han venido predominando en el proceso de industrialización y en la economía en su conjunto, han configurado y agudizado una estructura de distribución del ingreso, que ha sido funcional a la dinámica de acumulación de capital, comandada por aquellas ramas más dinámicas, marginando el crecimiento de las ramas que por sus características, tecnológicas y de mercado, ofrecen menores niveles de rentabilidad y menores perspectivas de crecimiento.

El desarrollo industrial basado sobre desproporcionalidades de productividad, rentabilidad y, por lo tanto, de crecimiento ha conducido a una escasa integración con el resto de la economía y a su interior, entre una y otra rama.

Durante el proceso de industrialización, las ramas más dinámicas no tuvieron suficiente capacidad de arrastre sobre el resto de la economía, y en particular, sobre la agricultura.

La grave descapitalización que sufrió este sector por el hecho de transferir plusvalía constantemente al sector industrial, la hizo incapaz de continuar con un crecimiento sostenido. (ver cuadro 4)

De aquí surge el problema relativo del sector que produce bienes-salarios que es aquel que genera el sustento material para la reproducción de la fuerza de trabajo. El hecho de que este sector mantenga niveles inferiores de producto y productividad atenta contra el funcionamiento de la industria en su conjunto (este punto se amplía en el siguiente capítulo).

En este proceso el papel que desempeñan los salarios es relevante. Durante el proceso de industrialización se observa una tendencia a la baja del salario real.

Esta situación implica que el costo de la mano de obra sea relativamente barato, condición favorable para el tipo de desenvolvimiento industrial seguido. Entre 1940-1955 el salario promedio semanal en la industria de transformación (en términos reales) descendió de 26.6 pesos (a precios de 1950) a sólo 18.6 pesos."

Entre 1970-1985 los salarios mínimos reales han descendido 27.8%, a un ritmo promedio de -2.1%, mientras que los salarios promedio del sector industrial, entre 1970-1984 prácticamente han permanecido estancados. Entre 1981-1984 el salario promedio industrial sufrió un decremento del

32.8% a un ritmo anual del -12.4%¹²

Esta situación implica que el costo de la mano de obra sea relativamente barato, condición favorable para el tipo de desenvolvimiento industrial seguido.

CUADRO 4
TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB SEGUN
SECTORES¹ DE LA INDUSTRIAL MANUFACTURERA, 1970-1986
(Millones de pesos a precios de 1970)

Denominación	1970-74	1974-78	1978-82	1982-86
Bienes de Capital	11.4	4.7	5.0	-7.4
Bienes intermedios	8.6	6.3	5.4	0.6
Bienes de consumo duradero	9.7	8.7	4.9	-6.4
Bienes de consumo no duradero	5.5	4.8	5.6	-0.74

1. Ver apéndice estadístico, selección de ramas en sectores

FUENTE: Elaborado en base a Sistema de Cuentas Nacionales. SPP, México, 1986.

Si los salarios aumentan menos que el crecimiento de la productividad, se restringe el acceso de los trabajadores al consumo. Ello limita el crecimiento de las ramas productoras de bienes de consumo no duradero y lo ubica en un nivel más bajo que el conjunto de las manufacturas.

En el cuadro 4 se observa que los sectores más dinámicos en cuanto al crecimiento del PIB son los tres primeros, quedando rezagado el cuarto. Sin embargo, entre 1982-1986 el sector de bienes de capital y de consumo duradero caen drásticamente. Las razones que explican esta situación se analiza en el siguiente capítulo.

Las condiciones productivas en la industria no actuaron en favor de un mayor crecimiento de las ramas productoras de bienes de consumo generalizado, sino en favor de las de consumo duradero e intermedio, siendo éstas las líderes en el proceso de industrialización. La desigual relación de

intercambio entre las distintas ramas conduce al estancamiento de las rezagadas.

2.2.3. Estructura oligopólica de mercado

El proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones configuró muy tempranamente un mercado concentrado. Si consideramos a la concentración como una manifestación de la competencia capitalista, en nuestra economía la forma de competencia se dió muy tempranamente de manera oligopólica; esto no fue consecuencia del propio desarrollo de las fuerzas productivas. El oligopolio y monopolio se hacen presentes desde los inicios del proceso de industrialización, pasando a dominar esta forma de competencia.

Los estudios sobre organización industrial son relativamente recientes, tanto en países industrializados como en vías de desarrollo. La preocupación de casi todos ellos ha sido el análisis de la competencia imperfecta, especialmente en lo que atañe a la configuración oligopólica creciente de las economías estadounidenses y europeas en los años de la postguerra y al impacto que esto ha tenido en los márgenes de utilidad.

Una de las premisas en común que han manejado diversos estudios, destacan que a medida que la participación de mercado de una empresa aumenta, ésta estará en mejor posición de coludirse con otras y alcanzar mayores utilidades. Dicho en otras palabras, "Los monopolios y oligopolios libres de la disciplina de mercado que se caracteriza por la conducta competitiva, pueden fijar sus precios y cantidades a nivel que les garantice una utilidad por arriba de lo normal".¹³

El grado de diferenciación de productos puede también contribuir al mismo fin, y el nivel real de utilidades excesivas se determinará en función de la solidez de las barreras al ingreso de competidores potenciales.

Estos aspectos determinan la estructura de mercado, la que, a su vez, determina la rentabilidad y el desempeño de las empresas en la economía.

Hasta ahora, las dimensiones teóricas más importantes de la estructura de mercado que tienen, en principio, un impacto en el desempeño son: el grado de concentración de productores, el grado de diferenciación de productos, las condiciones de ingreso para nuevos competidores y el grado de concentración de compradores.

Entre los trabajos teóricos y empíricos que destacan los elementos anteriormente señalados se encuentran, el de Weiss

y Stigler¹⁴, en la que establece la relación entre concentración y utilidades. La diferenciación de productos, originalmente introducida en la teoría económica por Chamberlain y Robinson¹⁵, debe, en principio, reflejar las características básicas de un producto dentro de su mercado específico, así como a las políticas pasadas y actuales de la empresa. Las barreras de entrada a los mercados de competencia imperfecta es trabajada -entre otros- por Bain¹⁶.

Estos elementos han sido discutidos en las economías avanzadas, pero algunas dimensiones de la organización han sido adoptadas en las economías menos desarrolladas con el fin de arrojar luz sobre ciertos rasgos de la industrialización basada en la sustitución de importaciones; estas dimensiones se han incorporado de manera más enfática a los estudios que analizan la presencia de las ET en esos países.

Tal es el caso de Fajnzylber y Martínez¹⁷, quienes destacan que la presencia de las filiales de ET constituye el factor determinante de la estructura de mercado y del rendimiento económico de los sectores industriales más dinámicos en México.

El trabajo realizado por Kurt Unger¹⁸, arroja resultados interesantes respecto a este tema, y un tanto diferentes a los tratados por Fajnzylber y Martínez Tarragó. Las principales variables que utiliza en su análisis son las utilidades para medir el desempeño en el mercado, y variables como la concentración del mercado, diferenciación de productos y nacionalidad del capital de la empresa, con el objeto de medir la estructura industrial y de mercado en la industria manufacturera mexicana.

En dicho trabajo, el autor relacionó -mediante regresiones- los márgenes de utilidad con las variables de estructura de mercado e industrial.

El resultado más importante fue la relación significativa que existe entre las utilidades por un lado, y por el otro, la variable que distingue las empresas extranjeras de las nacionales, la variable tamaño, las regalías pagadas por tecnología, la intensidad de la obtención de licencias para uso de marcas (I) y los recursos destinados a investigación y desarrollo (D). La significancia estadística de esta variable en la primera ecuación que realizó es muy alta.

Respecto a la relación entre utilidades y empresas nacionales y extranjeras demuestra que éstas últimas tienen mayores márgenes de utilidad que las nacionales.

"En 1978, el margen promedio de utilidades sobre ventas de las empresas extranjeras fue de 35.2%, mientras que el de

las nacionales fue de 28.6%, y esta diferencia se acentuó aún más entre los productores extranjeros y nacionales de bienes de producción¹⁹.

Este resultado nos indica que su análisis es más concluyente con relación al efecto que puede tener en las utilidades la presencia de las empresas extranjeras, que el provocado por la concentración del mercado.

Fajnzylber y Martínez Tarragó, por su parte, relacionan la estructura de mercado y el desempeño en el mismo en el contexto mexicano, refiriéndose a la comparación de los niveles de utilidades con el grado de concentración del mercado y con la presencia de empresas extranjeras. Sostienen que en 1970 la correlación entre concentración y presencia extranjera es positiva y significativa.

Unger encontró con respecto a la concentración, que el índice de concentración de producción correspondiente a las cuatro mayores plantas de cada clase no mantiene una relación significativa con el nivel de utilidades.

Respecto a la relación entre utilidades y tamaño de planta, Unger observó que las empresas más grandes son menos rentables que las medianas o aquellas relativamente menores.

Encuentra un efecto negativo y significativo del tamaño en los márgenes de utilidad de las empresas extranjeras de la muestra; este resultado es también válido para las empresas nacionales.

El argumento en que se apoya Unger, para reforzar sus resultados, es que el peso que representa para las grandes empresas la operación de ciertos productos sobre la base de grandes escalas, les impide moverse con suficiente rapidez para aprovechar las nuevas oportunidades de productos de mayor rentabilidad, lo que no es igual para las empresas chicas con más facilidades.

En lo que concierne a la relación entre transferencia de tecnología y utilidades, el resultado que obtuvo fue que el porcentaje de regalías pagadas por transferencia de tecnología, tiene un impacto negativo en las utilidades; esto es, las empresas que gastan más en tecnología son menos rentables. Esta situación es válida tanto para empresas nacionales como para extranjeras menos intensivas en tecnología y que pagan menos regalías, son las que tienen más posibilidades de alcanzar elevados márgenes de utilidad.

Respecto a las licencias para uso de marcas en relación con las utilidades, se demuestra que como una medida de diferenciación de productos, el efecto que tiene sobre las utilidades de las empresas nacionales es positivo y significativo.

Sean los efectos de una variable sobre otra, lo determinante para el caso específico de México, lo que puede sostenerse es que la estructura de mercado prontamente se caracterizó por ser oligopólica.

En este sentido, conviene destacar dos aspectos que se han derivado de estudios recientes: la importancia de las marcas como instrumento que genera competencia imperfecta en los mercados (al fomentar la diferenciación de productos) y el alcance de las capacidades técnicas acumuladas en el país en cuestión, vía el aprendizaje tecnológico, lo que ha implicado prestar especial atención al rompimiento de las prácticas de abastecimiento de paquetes tecnológicos a las empresas.

Cabe señalar un aspecto adicional que se refiere a los mercados efectivos que eran destinatarios de la producción, durante el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

La fabricación de bienes en un mercado protegido sin barreras a la entrada de empresas transnacionales y filiales, donde el nivel de ingreso es inferior al de los países industrializados, implicó por una parte, la subutilización de la capacidad productiva, por otra, que dichos bienes producidos bajo tecnología proveniente del exterior acorde a un consumo masivo, se transforman en nuestro país en artículos a los que sólo tienen acceso una porción reducida de la población. En consecuencia, la expansión de la demanda de estos bienes (de consumo duradero principalmente) estaba en función de los grupos con medianos y altos ingresos.

Dados los niveles de precios e ingresos resultaba más cómodo intensificar el consumo de los grupos con ingresos bajos. Al final de cuentas los grupos de ingresos medianos y altos se constituían como el mercado efectivo.

El proceso de expansión de esos sectores se basó en la incorporación de nuevos productos, más que por el aumento de la escala. Esta situación respalda la idea de intensificar el consumo. El hecho de que sólo algunas empresas produjeran estos bienes implicó un proceso de concentración de recursos.

2.2.4. Vulnerabilidad Financiera

Durante la década de los años sesenta, las condiciones de crecimiento de la productividad y de la producción, además de configurar estabilidad de las variables monetarias, generaban excedentes de recursos que permitían un crecimiento del sector financiero, que contribuía al financiamiento del sector público y del privado.

Esto evidencia cómo el comportamiento del sector financiero depende en gran medida de la actividad económica en su conjunto. La economía, al contar con ritmos crecientes de producción y no tener presiones sobre el alza de precios, ni sobre el sector externo, generaba excedentes que se canalizaban al sector financiero, facilitando su desarrollo. El financiamiento concedido por el sistema bancario de 1960 a 1979 creció en términos reales a 13.2% promedio anual.

Este proceso favoreció más al sector público que al privado, ya que el financiamiento otorgado al primero creció 19.5% promedio anual, y el dado al sector privado sólo lo hizo en un 11.8%.

Se crearon así condiciones de rentabilidad y expectativas optimistas de crecimiento a lo largo de la década de los años sesenta, que incentivaron la inversión y la producción, configurando un aumento de la productividad en toda la economía; ello permitió mantener un crecimiento económico estable -sin inflación y sin devaluaciones-, sin demandar una mayor participación del déficit público con relación al PIB y sin fuertes presiones en el sector externo.

Por lo tanto, tales condiciones y características de comportamiento hacían que los requerimientos de financiamiento externo fueran relativamente bajos. En 1964, la deuda externa era de 1,724 millones de dólares y representaba 9.2% del PIB²⁰.

Tal situación se daba en un contexto internacional de crecimiento, lo cual tenía efectos positivos sobre la dinámica interna y que, entre otras cosas, permitió aumentar las exportaciones y abastecer las necesidades de insumos productivos baratos.

Entre 1960-1965 las exportaciones de bienes y servicios no factoriales crecieron más que las importaciones. Las exportaciones crecieron en un 7.7% promedio anual entre tanto las importaciones en un 6.6% promedio anual²¹.

El panorama cambia en la década de los años setenta. En dicho periodo comenzaron a presentarse algunas dificultades para continuar con el proceso de sustitución de importaciones. Entre otros factores, su dinámica requería de un componente importado cada vez mayor; a su vez los volúmenes de exportación, tanto de manufacturas como del resto de mercancía, podían financiar una proporción cada vez menor de dichos requerimientos de importación, lo cual agudizó las presiones sobre el sector externo.

Para 1970 el coeficiente de exportación de la industria manufacturera era del 3.9 y el de importación del 10.7.

Para 1974 ambos se elevaron en un 5.0 y 14.4 respectivamente².

Por otro lado, el sector agrícola que venia funcionando dinámicamente a lo largo de los años sesenta entra en crisis en 1965, desencadenando serios problemas. Ello se debió principalmente, a que el superávit comercial externo que se presentó en la década de los sesenta fungia como uno de los principales financiadores de los requerimientos de insumos importados para la industria.

Así, la escasez de divisas que se pronunció con la crisis agrícola, desencadenó profundos desequilibrios sobre la balanza comercial y de pagos, además de limitar de sobremanera la expansión industrial.

En la medida que la dinámica económica no generaba condiciones productivas y financieras, capaces de configurar niveles de rentabilidad para propiciar y permitir el crecimiento endógeno en forma sostenida, se recurrió al déficit público creciente para contrarrestar los desequilibrios de la economía y de la industria en particular.

El déficit público se incrementó conforme surgieron problemas que tendían a frenar la dinámica económica. La participación del déficit público en el PIB pasó de ser 1.8% en 1970 a 7.2 en 1976².

En los sesenta, el financiamiento concedido había crecido 13.2% promedio anual, en cambio, en el periodo 1970-1976 sólo aumentó 2.2% promedio anual. Esto contribuyó al menor crecimiento de la inversión privada².

Por los requerimientos de financiamiento del sector público, dado su creciente déficit, la mayor parte del financiamiento bancario se canalizó a su favor.

En 1970 el sector público tuvo una participación de 24.2% del total del financiamiento otorgado, en cambio en 1977 lo hacía con el 63.5%. Para 1982 participaba con el 76.7%².

No obstante, tales recursos fueron insuficientes. Ello obligó a recurrir al endeudamiento externo. La deuda externa financiaba en 1972 el 6.7% del déficit y en 1976 el 32.9%².

El déficit público y el endeudamiento externo se constituyeron como los factores exógenos que, en una primera fase, permitían generar condiciones financieras necesarias para impulsar la dinámica económica y evitaban que los problemas productivos, así como la escasa integración interna y los diversos desequilibrios, frenaran la actividad económica.

La dinámica propiciada por el déficit público y el endeudamiento externo en el periodo 1972-1976, agudizó las características que se venían dando en el funcionamiento de la economía mexicana, que repercutían en un déficit externo creciente.

De tal forma, se iban modificando las condiciones de certidumbre sobre el crecimiento y estabilidad de la economía, las presiones en el sector externo: al incrementarse el pago del servicio de la deuda externa, aumentó su participación en el total de las exportaciones de bienes y servicios, pasando de 26.0% en 1970 a 32.5% en 1975²⁷.

Asimismo, la participación de los intereses en el total del servicio de la deuda, de ser 30.2 en 1970 pasó a 54.7% en 1975²⁸, lo cual evidenciaba un aumento del elemento riesgo, respecto al pago del capital de la deuda.

La crisis económica de 1976-1977 evidenció la inviabilidad de recurrir permanentemente al déficit público creciente y al endeudamiento externo, para mantener la dinámica económica con las características y contradicciones que han prevalecido. Dichos factores no generaron los recursos necesarios para financiar los requerimientos crediticios internos, reducir el déficit externo y pagar el servicio de la deuda externa.

Ello terminó por limitar el acceso al crédito y, por ende, el crecimiento de la economía.

Las condiciones cambiaron en 1978, presentándose elementos en gran medida exógenos al sistema económico nacional, que generaron solvencia financiera capaz de cubrir las obligaciones externas y permitir un flujo de importaciones que satisficiera las necesidades de la industria.

El petróleo, en efecto, permitió en un breve lapso la reactivación de la economía.

El auge petrolero incrementó la disponibilidad de divisas, tanto por las exportaciones como por el mayor endeudamiento externo. Las exportaciones de petróleo se multiplicaron por 13.9 veces de 1977 a 1981; pasaron de 993.5 a casi 14 mil millones de dólares²⁹.

La deuda externa total, de casi 30 mil millones de dólares en 1977, pasó a 72 mil millones en 1981³⁰.

El alza de los precios internacionales de petróleo trajo consigo una gran disponibilidad de recursos financieros en el mercado internacional de capitales, a raíz de la afluencia de excedentes que no eran canalizados a la esfera

productiva. Tanto el estancamiento que enfrentaban los países industrializados como el superávit financiero de los grandes países exportadores de petróleo explican la situación. Los países de la OPEP tuvieron en 1979, 54 mil millones de dólares de superávit en su cuenta corriente de la balanza de pagos, y en 1980, 100 mil millones²¹.

La cuantía de recursos financieros disponibles a nivel mundial determinó un bajo nivel de las tasas de interés.

El crecimiento del endeudamiento venía sosteniéndose tanto en las perspectivas de crecimiento del valor de las exportaciones de petróleo como por la situación favorable en el mercado internacional de capitales, de grandes excedentes financieros disponibles a bajas tasas de interés.

Las perspectivas internacionales esperadas no se cumplieron debido al recrudecimiento de la crisis internacional de petróleo y de capitales. Por un lado, se redujo el precio y la demanda internacional de petróleo y, por otro, se incrementó la tasa de interés y se contrajo la disponibilidad crediticia internacional.

Esta situación golpeó fuertemente a la economía mexicana, cayendo en una fuerte crisis en 1982. De aquí, surge la pregunta, ¿Cómo se financió el desarrollo industrial a partir de 1982?. Trataremos de contestarla en el quinto capítulo.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- 1) Fuente: Villarreal, R. "El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), FCE, México 1976.
- 2) Elaborado en base a La Economía Mexicana en Cifras, Nafinsa, México 1972.
- 3) Para 1960-1970 no se contó con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, por tanto, acudimos al Índice de Precios al Mayoreo como una aproximación de la variación de los precios en dicho periodo. Nafinsa 1972.
- 4) Datos elaborados en base a Nafinsa 1972.
- 5) Datos elaborados en base a Sistema de Cuentas Nacionales. SFP, serie 1970-1985.
- 6) Ibid. Cuentas Nacionales.
- 7) Datos elaborados en base a La Economía Mexicana en Cifras. Nafinsa, México 1986.
- 8) Véase Fajnzlber, F y Martínez Tarragó, T, Las Empresas Transnacionales. FCE, México 1982.
- 9) Véase Unger, K y Saldaña, C, México, transferencia de tecnología y estructura industrial. CIDE, México 1984.
- 10) Rodríguez, O. La teoría del subdesarrollo de la CEPAL. Ed.S.XXI, México, 1980.
- 11) Fuente: Vazquez, N y López, D, Los salarios reales en México 1939-1950. en Trimestre Económico no.4, FCE, México 1973.
- 12) Datos elaborados en base a Nafinsa 1986.
- 13) Newformer, y Mueller, Multinational Corporations in Brazil and Mexico: structural Sources of Economic and Non-economic Power, Whashington, US Government Printing Office, 1979.
- 14) Stigler, G, Capital y tasas de retorno de las industrias manufactureras. Princeton University Press.
- 15) Koutsoyiannis, A. Microeconomía II. UAM-Azcapotzalco.

- 16) Ibid. Bain. Barreras a la entrada.
- 17) Fajnzylber, F. y Martínez, M. Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana, Ed.FCE, México, 1976.
- 18) Unger, K. Competencia Monopólica y tecnología en la industria mexicana. Ed.Colegio de México, México, 1988.
- 19) Ibid.Unger, K.
- 20) Datos en base a Nafinsa 1972.
- 21) Ibid. Nafinsa 1972.
- 22) Datos elaborados en base a Nafinsa 1986.
- 23) Fuente: Huerta, A. Economía Mexicana, más allá del milagro. Ed.Cultura Popular, México 1986.
- 24) Datos elaborados en base a Indicadores Económicos, Banco de México, varios números.
- 25) Elaborado en base a Nafinsa 1984.
- 26) Fuente: Op.cit. Huerta, cuadro 27.
- 27) Elaborado con base a Serie Estadística, Banco de México.
- 28) Ibid. Banco de México.
- 29) Fuente: Informe del Banco de México, varios números.
- 30) Op.cit. Huerta. cuadro 29.
- 31) Ibid. Huerta. cuadro 45.

III. VISION GENERAL DEL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1970-1986

3.1. Antecedente metodológico: medición de la productividad

En base a la definición planteada en el primer capítulo, procedimos a medir la productividad como el cociente entre el Producto Interno Bruto (a precios constantes, base 1970) y la población ocupada (PO). (Ver anexo 2. Revisión empírica sobre la productividad del trabajo)

$$\text{Así: Productividad} = \frac{\text{PIB}}{\text{PO}}$$

En términos convencionales, el PIB se define como el valor de los bienes y servicios finales a precios de mercado, producidos en un periodo dado, por las unidades de producción.

Consideramos este indicador como la cantidad (en valores monetarios) de los bienes producidos en un periodo dado.

Se consideró a la población ocupada como indicador del insumo "trabajo vivo", como la fuerza de trabajo puesta en acción. Consideramos que este indicador se acerca más al concepto de trabajo, porque nos indica el número de obreros y empleados requeridos en el proceso productivo aunque no el gasto del trabajo.

En este sentido, la medición de la productividad debiera considerar el número de horas-hombre trabajadas. El uso de este indicador requiere una serie de correcciones, que implica el acceso a una información estadística más detallada.

En primer lugar, este indicador nos expresa la cantidad de trabajo requerido para la producción de una mercancía. En función de esto, para su uso es necesario plantear una serie de criterios sobre la base de las condiciones productivas de cada industria, es decir, que nos indiquen la cantidad de trabajo requerido para producir cualquier producto.

Es bien sabido, que la industria manufacturera está compuesta por ramas bastante heterogéneas, no sólo entre ellas sino al interior de las mismas.

Este hecho nos induciría a plantear criterios a nivel de industria, con el objeto de conseguir datos aproximados sobre la cantidad de tiempo requerido para producir un producto.

En segundo lugar, lo más apropiado sería el multiplicar las horas-hombre por la población ocupada que nos daría la masa de trabajo vivo. La construcción de una serie larga sobre la base de estos dos indicadores tropieza con insuficiencias de información estadística.

El hecho que cada uno de los indicadores aparezca en forma diferente, para el caso del número de horas-hombre, en base a las Estadísticas Industriales SPP, construido a cuatro dígitos, para la Población Ocupada, sobre información de las Cuentas Nacionales que aparece a dos y tres dígitos nos condujo a desechar esta posibilidad.

En tercer lugar, podría argumentarse que la PO comprende tanto obreros y empleados, y que estos no inciden de manera directa en el proceso productivo, ya que se considera que los empleados no llevan a cabo una actividad productiva.

A este respecto, para que una actividad, trabajo, pueda ser catalogada como productiva, no basta con que se localice en la esfera de la producción en sentido estricto. Asimismo, tal actividad debe operar con un rendimiento mínimo.

La generación de un excedente resulta vital, entre otras cosas, para la misma existencia de las actividades improductivas. Estas, por definición, no generan productos pero sí los insumen. Su existencia implica acceso al excedente y mecanismos dados de apropiación de aquél.

La última razón -la más importante- se refiere a la compatibilización de la información para construir los índices de productividad, sobre la base de dos dígitos, respecto a la información presentada sobre crédito otorgado de la banca de desarrollo y comercial para la industria manufacturera, sobre la base de Indicadores Económicos del Banco de México.

El hecho de que la información de crédito se presenta en forma no desagregada, nos llevó a desechar la posibilidad de utilizar información a nivel de tres o cuatro dígitos para la medición de la productividad del trabajo, en caso de que se hubiera utilizado como denominador la variable horas-hombre trabajadas. Pensamos que esta situación tiene de por sí una limitante, pero concientes de ello, optamos por tratar de compatibilizar la información, con el principal objetivo de contrastar nuestra hipótesis planteada.

La selección de la industria manufacturera se realizó en función de la relevancia que tiene sobre la dinámica de la economía en su conjunto. La industria manufacturera se constituyó como el centro del proceso de acumulación de capital; de ahí que cualquier acontecimiento en ésta, repercuta sobre la dinámica global de la economía mexicana.

Por ello, nos interesa analizar su comportamiento, en función de la dinámica de la productividad del trabajo y consecuentemente, las variables que se relacionan con ella: Ocupación, producto, inversión bruta fija principalmente.

Para el análisis de este capítulo se trabajó con la gran división III que comprende la Industria Manufacturera, constituida por 49 ramas, según el Sistema de Cuentas Nacionales de México. Todos los resultados que se presentan en este capítulo son propios en base al Sistema de Cuentas Nacionales, serie 1970- 1985 y serie 1980-1986.

Se procedió a clasificar el conjunto de ramas en 4 sectores: Bienes de consumo no duradero, Bienes de consumo duradero, Bienes Intermedios y Bienes de Capital. (Ver anexo estadístico: clasificación sectorial de la industria manufacturera.)

La clasificación anterior se realizó en base a las propuestas hechas por Fajnzylber, Hernández Laos y Valenzuela (ver anexo 2). Se consideró también el tipo de actividad relevante en cada rama, en función de la participación del producto en ésta, según las Cuentas Nacionales y por último se consultó la Matriz de Insumo-Producto de 1980, (para el caso del sector de Bienes de Capital) ubicando a las ramas en función de su participación en la formación bruta de capital fijo. Rubro que incluye (según el Sistema de Cuentas Nacionales) los gastos de las unidades productivas para aumentar sus activos fijos reproducibles, menos sus ventas.

El análisis que se lleva a cabo respecto al tipo de reproducción (intensiva o extensiva) que caracteriza a cada uno de los sectores se hizo en base a la metodología planteada por José Valenzuela, en su trabajo titulado: "La industria mexicana: tendencias y problemas" (1984). Los resultados planteados sobre este análisis son propios en base al Sistema de Cuentas Nacionales.

Una última anotación se refiere a que los datos utilizados para la medición de la productividad y sobre el tipo de reproducción son a precios constantes, base 1970=100

La elección del año base se circunscribe sobre los criterios del Manual de Cuentas Nacionales de la ONU, en donde se resalta la adopción de un criterio internacional el cual elige al año base cada década.

3.2. Evolución de la productividad del trabajo.

Considerando el periodo en conjunto, se observa claramente que los niveles y ritmos de la productividad del trabajo han

venido descendiendo. Al observar el comportamiento en subperiodos, tenemos que, para el primero (1960-1970) la tasa promedio anual de productividad estuvo en un 3.9%, para el segundo (1970-1974) la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad mostró una pequeña declinación pues se mantuvo en un 3.8%.

Para el siguiente periodo, que abarca 1974-1978, se incrementa ligeramente a un 4%; durante el cuarto periodo 1978-1982 cae al 1.4% y para el quinto periodo 1982-1986, ésta descendió al 0.6% promedio anual. Para el total del periodo, la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad es sólo del 2.6% (un 65% del logrado en el subperiodo 1960-1970, explicable por la fuerte caída en el último sub-periodo -1982-1986.)

En el cuadro 1 se muestra la evolución de las tasas de crecimiento promedio anuales de productividad, PIB y Población ocupada (PO).

CUADRO I
TASAS PROMEDIO ANUALES %
1960-1986

CONCEPTO	1960	1970	1974	1978	1982	1970
	PERIODO 1970	1974	1978	1982	1986	1986
PRODUCTI- VIDAD (PROD)	3.9%	3.8%	4.0%	1.4%	0.6%	2.6%
PRODUCTO (PIB)	8.8%	7.6%	5.7%	5.4%	-0.7%	4.7%
POBLACION OCUPADA (PO)	4.8%	3.7%	1.6%	3.9%	-1.3%	2.1%

FUENTE: Cálculos propios en base a Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo III. SPP.

Partiendo de la medición de la productividad, como el cociente del PIB y PO, podemos suponer que la productividad y la población ocupada, determinan el crecimiento del PIB. Llevando a cabo un simple despeje, tenemos:

$$\text{PROD} = \frac{\text{PIB}}{\text{PO}}, \text{ y, PIB} = (\text{PO}) (\text{PROD})$$

Sobre esta base, suponemos que la forma de reproducción del capital, se caracteriza como intensiva, en tanto la expansión del producto se explique por las variaciones de la productividad. Entendemos por reproducción intensiva aquella donde los incrementos de productividad se derivan del crecimiento de la composición orgánica del capital; es decir, la mayor utilización del capital constante respecto al variable. Se manifiesta así, una reducción de la masa de trabajo con respecto a la masa de medios de producción movida por ella.

$$\frac{\Delta \text{PO}}{\text{PO} + \Delta \text{PO}} < \frac{\Delta \text{PROD}}{\text{PO} + \Delta \text{PROD}} = \text{COMPONENTE INTENSIVO.}$$

En tanto, si el crecimiento del producto se explica primordialmente por la mayor ocupación, la reproducción ampliada será extensiva. La ocupación determinará el crecimiento del producto.

$$\frac{\Delta \text{PO}}{\text{PO} + \Delta \text{PO}} > \frac{\Delta \text{PROD}}{\text{PO} + \Delta \text{PROD}} = \text{COMPONENTE EXTENSIVO.}$$

En caso, de que exista una participación similar de ambas variables, hablaremos de reproducción mixta. Bajo los supuestos anteriores, tenemos que para el primer sub-periodo, la productividad explica un 50.4% del crecimiento del PIB, mientras que la PO participó con un 49.5%.

Para el segundo, la productividad contribuyó con un 72.4% y la PO con tan sólo el 27.6%. Para el tercero, la participación de la PO aplasta a la de la productividad con un 72.7%, mientras que esta última contribuye con un 27.3%. Para el último periodo, la relación se invierte, la productividad participa con un 87.5%, mientras que la PO con un 12.5%.

Considerando la década de 1970-1980, la productividad contribuye con un 51.6% y la PO con un 48.4%. Observando el periodo en su conjunto, tenemos que la PO contribuye con un 43.6% y la productividad con un 56.4%.

En primer término, observamos que durante el primer sub-periodo el tipo de reproducción se caracteriza como mixto, la participación de ambas variables son más o menos similares.

La variación porcentual del PIB es de 34.3%, de la PO del 15.7% y de la productividad del 16%. Los incrementos promedios anuales son del 7.8%, 3.7% y 3.8% respectivamente. Durante este periodo, la inversión total creció en un 9.9% promedio anual, destacando en ésta la participación de la industria manufacturera con un 8.9% respectivamente.

Se observa en este sentido, que el liderazgo, en cuanto a inversión, producto y productividad, lo mantenía la industria manufacturera. En general, durante este sub-periodo existían condiciones más o menos estables en la economía, en precios y tipo de cambio, con niveles crecientes de inversión que condujeron a que se mantuvieran niveles positivos de crecimiento del producto estable y sostenido.

Para el segundo sub-periodo, las condiciones cambian, mientras que en el periodo anterior el PIB mantuvo un incremento promedio anual del 7.6%, para este sub-periodo se reduce al 5.7%. A pesar del decremento del PIB, la productividad explica el 72.4% de éste.

La mayoría de la literatura económica denomina a este sub-periodo como de crisis, principalmente porque el producto cae, se contrae la inversión y se da una devaluación del tipo de cambio acompañado de un proceso inflacionario. La tasa media anual de crecimiento de la inversión bruta fija se coloca en un - 10.7%.

El hecho de que durante este sub-periodo, el componente intensivo sea determinante y por otra parte, durante el siguiente periodo de auge, éste se reduzca fuertemente, alcanzando una participación del 27.6% nos induce a plantear lo siguiente: en los periodos de menor crecimiento, la productividad se acelera y decae el incremento ocupacional, sobre este punto no queda muy bien la ley de Verdoorn-Kaldor (según la cual el crecimiento de la productividad depende de la tasa de expansión del producto: "...la productividad tiende a crecer más rápidamente cuanto más rápido se expande el producto; esto significa también que el nivel de productividad es función del producto acumulativo -desde el principio- más que la tasa de producción por unidad de tiempo.¹

Dicha ley plantea una relación dinámica entre las tasas de cambio en la productividad y el producto, determinando el crecimiento de la primera por el producto, subraya que este comportamiento se manifiesta principalmente en las

manufacturas más que en los sectores primarios o terciarios de la economía.

Sucede lo contrario en la industria manufacturera mexicana: en los periodos de auge o crecimiento del producto la productividad decae y el incremento ocupacional se acelera. En este sentido, la ocupación se ve más favorecida por las altas tasas de crecimiento del producto.

Ahora bien, habría que plantear cuáles son los factores que inducen al crecimiento de la productividad del trabajo, no basta con observar el comportamiento del PIB y PO. Definimos a la productividad como:

$$F = \frac{\text{PIB}}{\text{PO}}$$

Si multiplicamos los dos términos de la relación anterior, por la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo tenemos:

$$F = \frac{K}{\text{PO}} * \frac{\text{PIB}}{K} = z * @ \quad \begin{array}{l} K = \text{Formación bruta de capital} \\ \text{fijo en maquinaria y equipo.} \end{array}$$

$$z = \frac{K}{\text{PO}} \quad @ = \frac{\text{PIB}}{K} \quad \begin{array}{l} z = \text{Densidad de capital} \\ @ = \text{Intensidad de capital} \end{array}$$

La relación K/PO es una aproximación que nos indica la composición técnica del capital, es decir, la relación entre el capital fijo (maquinaria y equipo) y población ocupada, que en todo caso manifiesta la densidad del capital.

La relación producto-capital nos indicará la intensidad del capital, es decir, la proporción de capital que contiene cada producto.

Suponemos entonces que la productividad del trabajo está en función de la densidad e intensidad del capital. Tenemos que para la década de 1970-1980 las variaciones de la densidad del capital explican un 33.9% del crecimiento de la productividad, entre tanto, la relación producto-capital lo hace en un 66.1%.

Entre 1980-1986, las condiciones cambian, la relación producto-capital explica el 128.7% del crecimiento de la productividad, resultado del impacto negativo de la densidad del capital, del 28.7%.

Observando este comportamiento en sub-periodos, tenemos que para el primero, las variaciones de la densidad del capital

explican el 91.1%, para el segundo periodo explica un 44.1%, para el tercer periodo en un 35.3%, y para el último se reduce al 10.9%.

Entre tanto, la intensidad de capital aumenta su participación en el crecimiento de la productividad en los periodos de decremento del producto como 1974-78 y 1982-86, en el primero participa con un 55.5% y en el segundo con 110.9% respectivamente.

Este comportamiento de estos subperiodos, coincide con el tipo de reproducción intensiva, donde la productividad es la determinante en el crecimiento del producto. Al contrario sucede con el comportamiento de la densidad del capital, en los periodos de auge ésta aumenta, mientras que el tipo de reproducción se caracteriza como extensivo.

En este sentido, durante los sub-periodos de auge o crecimiento del producto, la densidad del capital determina el crecimiento de la productividad, mientras que en los periodos de declinación del producto, la productividad está determinada básicamente por la relación producto-capital.

Durante la década 1970-80, la relación producto-capital se reduce, mientras que la densidad del capital aumenta continuamente. A partir de 1980, la relación se invierte. Esta situación nos conduce a plantear algunas cuestiones.

En primer lugar, la reducción del coeficiente producto-capital tiene algunos problemas. A nivel de ramas específicas (conjunto de empresas que producen el mismo valor de uso) lo que cabe esperar es un aumento.

Por lo tanto, la caída del coeficiente podría deberse a cambios en la composición del producto a favor de ramas más intensivas en capital. Otro factor explicativo podría ser el auge de la inversión con concentración en proyectos de larga maduración.

Un tercer factor podría radicar lisa y llanamente en una utilización más ineficiente de los equipos.

Podría argumentarse que existe un problema de escasa formación bruta de capital, pero durante el lapso 1970-1981 ésta ha venido aumentando continuamente, recién a partir de 1982 comienza a contraerse.

Con todo, se nota claramente que durante la primera década a pesar de un crecimiento sostenido de la inversión en activos fijos, el coeficiente θ se reduce, ocurriendo lo contrario cuando la inversión se contrae.

Sin llegar a conclusiones precipitadas, observemos el comportamiento de estos indicadores a nivel sectorial.

3.3. Análisis a nivel sectorial.

3.3.1. Sector Bienes de Capital.

Dentro del Sector bienes de capital, se considera las siguientes ramas: Muebles metálicos (48), Productos metálicos estructurales (49), Maquinaria y equipo no eléctrico (51), Maquinaria y aparatos eléctricos (52), Automóviles (55), y Equipo y material de transporte (58).

Los resultados obtenidos a partir de la medición de la productividad en este sector, se observó que mantiene niveles y ritmos inferiores respecto al sector de bienes intermedios.

Así, para el primer sub-periodo, el incremento de la productividad explica el 48.8% del crecimiento del producto, mientras que la PO explica un 51.2%. Para el segundo sub-periodo se presenta un fuerte descenso en las tres variables: el PIB muestra una tasa promedio anual del 4.2%, la PO del 0.9% y la productividad del 3.8%; durante este sub-periodo, el descenso del producto lo explica principalmente el decremento de la PO.

Para el tercer sub-periodo, los datos muestran que el incremento porcentual de la PO, explica un 83.8% del crecimiento del producto mientras que la productividad explica un 16.2%.

Para el último sub-periodo, se da otro fuerte descenso en las 3 variables, las variaciones porcentuales son -7.4% del PIB (explicado en un -62.9% por el descenso de la PO), -4.7% de PO y -2.8% para la productividad.

Para el conjunto del periodo tenemos, que la PO participa con un 44.4%, y la productividad con un 55.6% en el crecimiento del producto. En función de los datos anteriores, tenemos que, el tipo de reproducción predominante de este sector a lo largo del periodo ha sido de tipo mixto.

Durante el primer sub-periodo, caracterizado por un crecimiento del producto, el tipo de reproducción es mixto; para el segundo intensivo, para el tercero extensivo y para el cuarto mixto.

En general, el impacto que tiene la productividad sobre el crecimiento del producto no es decisivo.

La participación de la densidad de capital² dentro del crecimiento de la productividad a lo largo del periodo es de -12.9%, mientras que la del coeficiente producto-capital es decisiva explicando un 112.9%. El exceso sobre 100 se deriva del impacto negativo de la densidad de capital.

Observando este comportamiento en sub-periodos tenemos que, para el primero, la densidad de capital explica un 80.1% y la intensidad un 20 % para el segundo, tenemos que el primer coeficiente participa con un 26.7%, mientras que el segundo con un 73.3%.

Para el tercero, tenemos que la participación es de 201.1% y -101.1% respectivamente, para el cuarto tenemos que la relación producto-capital explica el 182.6%, mientras que la densidad lo hará con un -282.6%.

En general, observamos que la relación producto-capital ha venido en aumento desde los setentas, y ésta ha sido decisiva durante los periodos de crecimiento de la productividad del trabajo.

Asimismo, se observa que la variación de la formación bruta de capital a lo largo del periodo, presenta una variación porcentual de 31.2%, manteniendo una tasa promedio anual del 2%, mientras que la productividad presenta una tasa del 2.1% respectivamente.

La formación bruta de capital entre 1970-80, presenta una tasa promedio anual del 9.6%, entre 1980-86 la tasa es del 10.1% anual.

En este sector, es decisiva la participación de la relación producto-capital en el crecimiento de la productividad del trabajo, no obstante su gran peso y los niveles de inversión, los niveles de productividad son bajos en relación al sector de bienes intermedios. Esta situación nos induce a plantear algunos problemas

A partir de los resultados obtenidos podemos caracterizar a este sector de la siguiente manera: a) ritmos de productividad inferiores al sector de bienes intermedios; b) los niveles de productividad presentan una extrema variabilidad respecto a la tasa media de crecimiento anual a lo largo del periodo, ubicándose ésta en un 2.1%, c) presenta altos niveles del coeficiente producto-capital.

Respecto al primer punto, observamos que los niveles de productividad respecto al sector de bienes intermedios son inferiores. Mientras que el primero presenta una tasa promedio de crecimiento anual del 2.1%, los segundos del 3.9%.

Suponiendo que se logra acortar el tiempo de trabajo necesario mediante incrementos de la productividad del trabajo en el sector de bienes salarios, pero este incremento se deriva del sector bienes de capital.

Ante esta situación, los incrementos de productividad en este último pueden provocar efectos positivos sobre el primero. Lo que significa que existe una estrecha relación entre ambos, y sobre el resto de la industria manufacturera.

Es evidente y necesario dinamizar la productividad en este sector para obtener resultados multiplicadores sobre el resto de la industria manufacturera. Este hecho se corroborará cuando se analice el sector bienes-salario.

Por otra parte, la participación de dicho sector sobre el producto total generado por la industria manufacturera es muy pequeño. A lo largo de todo el período participa con un 5.8%, mientras que el de intermedios lo hace con un 52.4%.

Respecto al segundo punto, la extrema variabilidad de los niveles de productividad, parecería necesario descartar la posibilidad de que ella se explique a partir de aritméticas en la tasa de progreso técnico incorporado. Ciertamente, no cabe pensar que éste sea extremadamente variable al nivel mostrado por las cifras anuales de productividad.

Durante los períodos de crecimiento del producto, el factor variable crece; puede suponerse que la industria opera con tasas de capacidad productiva altas y productividad decreciente, pero esto tampoco sucede, salvo cuatro años, las tasas de productividad son negativas.

La alternativa podría encontrarse en que este sector opera con niveles elevados de capacidad ociosa.

Con datos proporcionados por Valenzuela³ indica que en 1975, sobre la base de turnos vigentes, se utilizaba sólo un 63% de la capacidad productiva. Para datos más recientes, tenemos que, de 1975-1984 el promedio de capacidad instalada utilizada se ubica en un 76%.⁴

Respecto al tercer punto, observamos que la relación producto-capital respecto a la densidad de capital crece continuamente, lo que implica que este sector está caracterizado por procesos intensivos en capital.

Es durante los sub-períodos de crecimiento, cuando esta relación (producto-capital) determina el crecimiento de la productividad. Habría que añadir otro elemento, el hecho de que este sector continúa manteniendo un alto componente importado de la oferta global, cabe esperar entonces, que su escasa participación dentro del producto total general de la industria manufacturera se explique por un proceso de

sustitución de importaciones más o menos intenso.

En este proceso es evidente que la protección a este sector resulta de gran importancia, entre 1979-1981 la protección efectiva oscilaba entre 69% para 1979, 128% para 1980 y 186% para 1981. Para el conjunto de la economía, en contraste, se ubican en 0%, 4% y 5% respectivamente.

Se nota claramente los altos niveles de protección efectiva para este sector. Estos permiten a los productores disfrutar en forma desproporcionada de grandes niveles de valor agregado relacionado con los niveles que hubieran prevalecido bajo precios internacionales.

Además de los costos locales de la protección se ha argumentado ampliamente que los altos niveles de protección pueden llevar a pérdidas adicionales para el conjunto de la economía, al reducir los incentivos para los productores y así minimizar costos.

Estos costos de protección surgen si una porción del potencial regresa a la empresa, lo cual es posible por la estructura de la protección que en su lugar permiten reflejar altos costos de insumos.

El hecho de que este sector se caracterice por ser intensivo en capital y con niveles elevados de protección, habría que pensar que operarían con niveles elevados de productividad, pero esto no sucede.

Nos enfrentamos a un proceso sustitutivo claramente ineficiente con una composición del capital elevada; los bajos niveles y la débil dinámica de la productividad del trabajo, impiden que se abaraten los elementos materiales constitutivos del capital constante.

Las ramas que destacan en este sector son básicamente: productos metálicos estructurales, maquinaria y equipo no eléctrico y por último, automóviles. Presentan una tasa promedio anual de crecimiento de la productividad de 2.6%, 2.2% y 1.5% respectivamente.

Estas ramas presentan los coeficientes de importación más altos respecto al conjunto del sector. Particularmente la rama de maquinaria y equipo no eléctrico, siguiendo el de automóviles.

Respecto a las exportaciones, particularmente los productos metálicos, maquinaria y equipo, han crecido más rápido que el total de las exportaciones a partir de la década de los setenta.

Las exportaciones de estas industrias aumentaron aproximadamente de un 11% en 1970, a un 33% en 1975, sobre

el total. La parte más importante de este sector está comprendida por las autopartes, tales como las transmisiones y los frenos, que abastecen al mercado de autos de Estados Unidos de América.

Entre 1982-1984, la rama de maquinaria y equipo participó con un 36% del total de exportaciones manufactureras. En general, podemos referir que estas ramas de alguna manera mantuvieron el liderazgo en el conjunto de las manufacturas a pesar de no mantener niveles adecuados de productividad. Ramas dinámicas asociadas con los procesos de internacionalización señaladas en el segundo capítulo.

3.3.2. Sector productor de bienes intermedios.

El sector productor de bienes intermedios presenta a lo largo del periodo de estudio, los niveles más altos de productividad respecto al conjunto de la industria manufacturera. Su participación en el total del producto generado se ubica en un 52.4%

Presenta una tasa de crecimiento promedio anual del 3%, superior a la media de la industria en su conjunto, que se ubica en un 2.3%

Observando el comportamiento de la productividad en sub-periodos, tenemos que para el primero la tasa promedio anual se ubica en 4.9%; en el segundo en 4.4%; para el tercero en 1.2% y para el último en 1.5%. A lo largo, de todo el periodo las tasas son positivas, excepto en 1986, cuando desciende al -2.5%.

El tipo de reproducción que va definiendo este sector es el siguiente: para el primer periodo el incremento de la productividad explica el 59.1% y la FO participa con un 40.9%; para el segundo, la primera llega a un 71.9% y la FO al 28.1%.

Para el tercer periodo, durante el boom petrolero, la relación se invierte, la productividad participa tan sólo de un 25.4%, mientras que la FO con un 74.6%. Durante el cuarto periodo, todas las variables sufren un fuerte descenso, en particular la FO y el producto, la caída de éste se explica en un 62.9% por la FO.

En general este sector, define un tipo de reproducción intensiva, excepto durante el boom petrolero. Se observa que de 1970-1977 el proceso intensivo se va haciendo predominante, pero durante el boom petrolero, a pesar que las ramas que se contemplan en este sector pertenecen a las de punta como la petroquímica básica, petróleo y derivados, el peso que tuvo la FO fue determinante.

Veamos qué sucede con los determinantes de la productividad.

El sector a lo largo del periodo presenta una tasa de crecimiento promedio anual de formación bruta de capital elevada, ubicándose en un 4.5%. Mantuvo tasas positivas hasta 1981, a partir de 1982 comienza a contraerse para recuperarse hasta 1985.

Durante el primer sub-periodo, la densidad del capital es determinante en el crecimiento de la productividad del trabajo, explicando un 87.7%; para el segundo alcanza el 78%; para el tercero un -107%; y para el cuarto un -43.8%.

Respecto a la intensidad del capital, participa en el primer sub-periodo con un 12.3%; para el segundo del 22%; para el tercero se ubica en un 207% y durante el último en un 143.8%.

Este comportamiento presenta algunas particularidades. Tenemos que para los periodos de depresión del producto, la intensidad del capital juega un rol determinante en el comportamiento de la productividad, mientras que en los de crecimiento acelerado del producto, la densidad del capital es fundamental.

Hablamos afirmado que excepto el tercer periodo, el tipo de reproducción se define como intensivo; particularmente la densidad del capital tiene un papel determinante durante el boom petrolero.

Durante este periodo, la PD presenta una variación porcentual del 21.7%, el PIB del 26.9%, y la productividad presenta una variación de tan sólo 4.8% respectivamente. Asimismo, la formación bruta de capital fijo, tuvo una variación porcentual de 31.6%.

Parecería que, a pesar de que existió una gran inversión en activos fijos, posiblemente eran proyectos de larga maduración, que arrojarían beneficios en años posteriores. De cualquier manera, durante este sub-periodo, todas las variables crecen, excepto la productividad del trabajo.

En general, el sector productor de bienes intermedios va definiendo, a lo largo del periodo, un tipo de reproducción intensiva, haciéndolo el más dinámico, respecto al conjunto de la industria manufacturera, reflejado tanto en sus niveles como ritmos de productividad.

Este sector presenta ciertas características particulares a diferencia de otros. En primer lugar, la participación del Gobierno fue determinante. Esta participación coincide con el proyecto de sustitución de importaciones, por el hecho de que el Estado actuó como uno de los agentes dinamizadores en

el proceso de industrialización.

Pretendía dinamizarlo mediante el abastecimiento de insumos "relativamente" baratos hacia las demás industrias, con el fin último de crecer. Del total de la inversión bruta fija destinada a la industria manufacturera durante 1970-1978, el sector absorbió más de la mitad.

En 1970, la variación porcentual destinada fue del 43.4%, para 1975 fue del 50.6% y para 1978 del 48.5% (a precios de 1975) del total de la inversión hacia la industria manufacturera.

Cabe señalar otro factor, los niveles de protección efectiva que presenta el sector de bienes intermedios, son muy por debajo de los del sector de bienes de capital. A lo largo de todo el período, la protección efectiva promedio hacia este sector fue de 15% aproximadamente.

Los incentivos de inversión, los subsidios, las facilidades para importar tecnología, los incentivos fiscales, reforzaron el mercado de este sector, permitiendo que presentaran ventajas de costos absolutos sobre las demás ramas. Se crearon así, condiciones suficientes para que se presentara como el sector más dinámico a lo largo del período.

El proceso de sustitución de bienes intermedios se intensificó a inicios y durante la década de los setenta. Dicho sector logró consolidarse a lo largo de la década de los setenta. Entre 1970-1980 la mayor participación del sector industrial fue producto principalmente de la contribución de los bienes intermedios.

La predominancia de este sector, no sólo se denota en los niveles de productividad, sino también del producto. Durante el sub-período 1982-1986, a pesar de que las condiciones económicas afectaron fuertemente a la industria manufacturera, parece que el único sector que se mantuvo y se mantiene es el de bienes intermedios.

Entre 1982-1986 todos los sectores sufren una grave contracción en las principales variables, excepto este sector, sólo en 1986 presenta una tasa negativa de crecimiento de la productividad.

Mientras que para uno de los sectores fundamentales de la economía - el de bienes de capital - aún no se vislumbra una recuperación hasta 1986, éste sector presenta una tasa negativa de productividad en 1986 del 18.1%, mientras que el de intermedios del -0.55%

Las ramas más dinámicas, dentro del sector de bienes intermedios, son las siguientes: petróleo y derivados, papel y cartón, productos de hule, resinas y fibras sintéticas, y química básica.

Presentan tasas promedio de productividad muy por encima de la media del sector y de la industria manufacturera. Para la primera rama es de 4.1%, para la segunda 4.2%, para la tercera 4.9%, la cuarta de 3.7% y para la última del 4.4%.

El comportamiento de la productividad del trabajo en las ramas de petróleo y sus derivados y productos de hule, depende de la dinámica del producto, cuando éste crece lo hará también la productividad y a la inversa.

Papel y cartón, resinas y fibras sintéticas, y química básica, presentan un comportamiento contrario. En éstas, la productividad no está directamente relacionada con el producto: cuando éste aumenta la productividad se desacelera y a la inversa.

El comportamiento que se observa en estas últimas es el observado en el conjunto de la industria manufacturera, a diferencia de las mencionadas primeramente. No contamos con datos precisos respecto a la formación bruta de capital fijo de estas ramas, pero pensamos que absorbieron gran parte de éste, debido al comportamiento dinámico que presentan.

Visto a nivel agregado, tenemos que la división VI, minerales no metálicos, y la VII industrias metálicas básicas son las que presentan los niveles más elevados de inversión fija, a lo largo de todo el periodo; la tasa de crecimiento promedio anual de estas dos divisiones se ubica en un 4.5%.

La industria metal-mecánica y la química fueron las de mayor crecimiento, entre 1960-70. La primera se incrementó a 15% promedio anual en términos reales y la otra a 10.9%. La metal-mecánica participaba con 9.1% en 1960 y con 15.6% en 1970, en el total producido de la industria manufacturera. La química presentó magnitudes de 11.2% a 13.5% respectivamente.

A lo largo de la década de los setenta, el proceso de industrialización seguía sustentándose en estas ramas: metal-mecánica, química y petroquímica, básicamente. Durante el boom petrolero, se evidencia su importante participación dentro del sector manufacturero, creciendo aceleradamente.

Respecto a las exportaciones, estas ramas se ubican en el principal sector exportador. En 1980, la participación de los derivados del petróleo aumentaron del 3% al 13% de las exportaciones. En 1985 la participación de los petroquímicos fue del 2%.

Los productos químicos han mantenido una participación estable entre el 11-12% en las exportaciones manufactureras entre 1982-84, esta participación se explica casi en su totalidad por los aumentos en las exportaciones de los derivados del petróleo (28%) y productos químicos 9%, debido al boom petrolero.

Respecto a los coeficientes de importación, la rama de productos de hule, presenta el coeficiente más alto del sector, le sigue petróleo y derivados, y por último, se encuentra la industria básica de metal no ferroso. La explicación podría radicar en la necesidad de importar tecnología.

Pero en la medida que el Gobierno le otorgaba facilidades arancelarias a este sector, la importación no resultaba en incremento de costos, pues le resultaba más barato importarla que producirla internamente.

Pero observamos que esta situación de alguna manera favoreció su crecimiento, reflejado en los niveles de productividad y de producto.

En general, podemos decir que los altos niveles de productividad que presenta el sector de bienes intermedios respecto al resto, se debe principalmente a sus procesos intensivos en capital.

3.3.3. Sector productor de bienes de consumo duradero.

La tasa de crecimiento promedio anual de la productividad que presenta este sector es del 3%, a lo largo de todo el periodo. Observando en subperiodos, tenemos que para el primero, la tasa se ubica en un 4.1%, para el segundo en 5.2%, para el tercero 2.5% y para el último en un 0.09%.

Se observa claramente que a lo largo de la década de los setenta, la tasa de la productividad iba en ascenso, y no es sino hasta la crisis de 1982 cuando desciende bruscamente.

El tipo de reproducción que define este sector es el siguiente: para el primer subperiodo, la productividad explica un 43.1% y la FO un 56.9%; para el segundo la relación es de 51.3% y 38.7%; para el tercero 51.6% y 48.4% y para el último subperiodo, al igual que los sectores anteriores, el descenso del producto es consecuencia de una fuerte contracción de la población ocupada, en este sector la FO explica el 87% del descenso del producto.

Con los datos anteriores, el tipo de reproducción se va definiendo como intensivo. Para el primer subperiodo se define como mixto, pero para los siguientes, se define como

intensivo. No es, sino hasta 1982, que el dinamismo del sector se contrae bruscamente.

No contamos con datos precisos⁷ respecto a los niveles de formación bruta de capital fijo, pero con datos que proporcionan la literatura económica parece ser que los niveles son muy parecidos al sector de bienes de capital.

En este sentido, parece ser que el sector de bienes de consumo duradero opera con procesos productivos intensivos en capital. Esto se puede corroborar con los niveles de productividad que presenta.

Pero la tasa promedio anual de productividad que arroja en cierta manera es engañosa, porque los niveles de productividad son muy por debajo del sector intermedios y de capital.

Podemos observarlo en la participación que tiene en el producto total generado de la industria manufacturera, a lo largo del periodo participa con tan sólo un 5.3%, porcentaje muy parecido al sector de bienes de capital.

Durante los primeros ocho años de los setenta, los niveles monetarios de productividad de este sector eran inferiores al de bienes de consumo no duradero. A partir de 1978, rebasa los niveles de este último.

La explicación de esta situación no radica en el hecho de que este sector haya elevado significativamente sus niveles de productividad, sino más bien, por la contracción del sector de bienes de consumo no duradero. Así, el aumento relativo de la productividad en aquel sector, fue a costa de la reducción de este último.

Los productos alimenticios pierden dinamismo desde los inicios de la década de los setenta, como respuesta a la crisis agrícola de 1968.

Sin embargo, durante la década de los setenta, la estructura productiva se orientó hacia la diversificación de los bienes de consumo durable. Esta diversificación se traduce en el aumento del producto: entre 1970-75 la tasa promedio fue del 3.5% y para 1975-80 del 10.3%; tasas promedio superiores al sector de bienes intermedios y no duraderos.

Un elemento que logró dinamizar a este sector, fue el financiamiento al consumo de estos bienes. Durante este periodo se dio el auge del crédito en las diversas centros de distribución de artículos de consumo duradero, que logró favorables resultados al ampliar el mercado de estos bienes.

A partir de 1982, el producto y la productividad comienzan a descender, sin vislumbrarse una recuperación hasta 1986. Entre 1982-86, el PIB presenta una tasa promedio anual negativa 6.4%. Excepto en 1985, en que presenta una tasa positiva del 5.3%.

Las ramas más dinámicas en este sector son: aparatos electrónicos y aparatos eléctricos, que presentan una tasa promedio anual de productividad de 4.4% y 3.2% respectivamente. Estas tasas son superiores a la media del sector y del conjunto de la industria manufacturera.

Sin embargo, aparatos electrónicos presenta el coeficiente de importación más elevado del sector, con un coeficiente bajo de exportación. Esta situación radica en la insuficiencia de producción interna de bienes de capital por un lado y, por otro, que la mayor parte de la producción se destina hacia el mercado interno.

Las ramas de este sector no se ubican dentro de las principales exportadoras; sin embargo, sí entre las principales importadoras de maquinaria y equipo.

3.3.4. Sector productor de bienes de consumo no duradero.

Los niveles de productividad que presenta este sector son los más bajos. A lo largo del periodo, la tasa de incremento promedio anual de la productividad es del 1.9%. Es evidente el rezago de este sector respecto a los demás.

Observando el tipo de reproducción que define este sector, tenemos que para el primer sub-periodo, la productividad participa con un 40% y la FO con un 60%; para el segundo, la relación es del 74.9% y 25.9%; para el tercero 27% y 73%.

En el último sub-periodo, las 3 variables sufrieron una fuerte contracción, al igual que todos los sectores y el conjunto de la economía. El descenso del producto es explicado por un 80% de la FO.

Con los datos anteriores se observa que, excepto el segundo periodo, el tipo de reproducción se define como extensiva. El tipo de reproducción se confirma mediante los coeficientes de densidad e intensidad de capital.

A lo largo del periodo, la relación producto-capital se ve reducida fuertemente en -32.8%, mientras que la densidad de capital se incrementa en sólo 3.3%.

La relación producto-capital en el primer sub-periodo sobre-

explica el comportamiento del crecimiento del PIB (en un 166.6%), para el segundo en un 34.9%, para el tercero 29.1% y para el cuarto el descenso del PIB es explicado en 97%.

En tanto en la densidad de capital, los porcentajes son: 66%, 134.9%, 129.1% y 3%, respectivamente. El cada vez menor peso que tiene la relación producto-capital dentro del crecimiento del PIB en el sector, es explicado por el descenso de la formación bruta de capital respectivo.

A lo largo del periodo, presenta una tasa promedio anual de 1.4%. Para el primer sub-periodo presenta un promedio anual de -0.86%, para el segundo 7.2%, para el tercero 5.3% y para el cuarto -5.7%.

Es indudable que este sector opera con tasas muy bajas de formación bruta de capital. Esta situación se traduce en bajos niveles de producto: para el primer sub-periodo la tasa promedio anual del PIB se ubica en un 5.4%, para el segundo 4.9%, para el tercero 5.6% y para el cuarto 0.05%. Tasas evidentemente menores que para los sectores anteriores.

Las ramas que presentan las menores tasas de crecimiento de productividad son: carnes y lácteos, azúcar, aceites y grasas comestibles, otros productos alimenticios, refrescos y aguas gaseosas, cuero y calzado.

De estas ramas, las que presentan niveles por debajo de la unidad son: azúcar (0.5%) y cuero y calzado (0.8%). En contra, las ramas más dinámicas en cuanto a productividad son: Preparación de frutas, beneficio y molienda de café, bebidas alcohólicas, cerveza y malta, productos farmacéuticos, jabones, detergentes y cosméticos.

Se observa que las ramas menos dinámicas son principalmente alimentos, que tienen importancia en la conformación de la canasta salarial. Este hecho, junto con las características que define el sector en su conjunto refleja cuestiones muy importantes, que impactan de sobremanera al conjunto de la industria y a la economía mexicana.

Durante las décadas anteriores, el sector agrícola y las ramas alimenticias jugaron un rol muy importante en el proceso de industrialización.

Las ramas productoras de alimentos, bebidas y tabaco, participaban en 1960 con 64% del total de la exportación. El superávit comercial de bienes de consumo no duradero, permitía financiar los requerimientos de divisas necesarias para la importación de maquinaria y equipo, destinados a las ramas de bienes intermedios y duraderos.

Lo anterior fue acompañado por una ampliación de la frontera agrícola, que permitía abastecer el mercado interno a bajos costos y además generaba superávit comercial externo, este sector contribuyó también a financiar los requerimientos del sector industrial.

En 1960, las exportaciones de la agricultura y la silvicultura representaron el 45.1% del total de las mercancías vendidas al exterior (en 1950 constituyeron el 53.2%) y permitieron financiar el 28.6% del total de las importaciones de bienes (en 1950 financiaban el 44%).

De hecho, el superávit comercial externo del sector agrícola y ciertas ramas manufactureras -productora de alimentos y textiles- obtenido en el periodo, contribuyeron en parte importante al financiamiento del déficit comercial generado por las ramas industriales más dinámicas.

Hasta 1965, fueron las exportaciones agrícolas las que mantenían una mayor proporción dentro del total de las exportaciones, representando el 46.9% del total, y financiando el 33.2% de las importaciones. La creciente transferencia de excedentes desde este sector hacia las demás ramas, descapitalizó al campo, originando un grave estancamiento del mismo e incidió en un ritmo de crecimiento del producto de la economía relativamente lento.

Durante la década de los setentas, el proceso de industrialización generó fuertes rezagos en las ramas tradicionales a costa de los bienes intermedios y durables. La inversión se concentró en aquellas ramas que están relacionadas con el proceso de internacionalización, tales como la metal-mecánica y química. En consecuencia, la política económica privilegió en gran medida aquellas ramas que eran las más dinámicas en los países capitalistas desarrollados.

El sector industrial -y sobre todo las ramas manufactureras más dinámicas- son las que han ejercido mayor presión para determinar la ubicación de la inversión pública y la política económica, en general, a su favor. En tal sentido, destaca la estructura de la inversión pública que privilegió al sector de bienes intermedios -principalmente- en detrimento de las ramas alimenticias y del sector agrícola; así como la política de precios relativos en favor de la industria.

La permanencia de los precios de garantía de los productos agrícolas desempeñó un papel importante en la transferencia de excedentes hacia la industria.

En 1970, el sector agropecuario generaba un 12.2% del PIB mexicano total y un 34% de la ocupación total. En 1980 explicaba un 9% del PIB y un 26% de la ocupación. A lo largo de la década, el PIB agrícola se eleva en un 39.9% (3.4%

anual) y la ocupación en un 10.2% (1% anual)⁹.

En este periodo, la productividad del trabajo aumenta 26.9%, creciendo al 2.9% anual. Bajo este contexto, no debe olvidarse la baja productividad de la agricultura: en 1970 equivale a un 20% de la manufactura, en 1975 a un 18.2% y en 1980 a 17.8%.

Todo parece indicar que el semiestancamiento de la productividad agropecuaria es un problema que dista de estar superado, y que al comenzar la década de los ochenta vuelve a manifestarse con especial agudeza.

Tenemos que el sector bienes-salario (agricultura y ramas alimenticias) operan con niveles muy bajos de productividad del trabajo, con bajos niveles de inversión bruta fija y se caracterizan por una baja composición de capital, operando con procesos extensivos.

El bajo dinamismo (o semiestancamiento) con que ha venido funcionando el sector bienes-salario genera serios y variados problemas. El sector se ha venido transformando en un factor de estrangulamiento al desarrollo.

Consideramos que existen tres elementos que pueden provocar una variación positiva en la tasa de plusvalía: una mayor productividad del sector bienes-salario, un alargamiento de la jornada de trabajo y una disminución del salario real.

Para el caso concreto que nos preocupa, no cabe esperar que la jornada anual de trabajo se vaya a extender. Mas bien por el contrario, pues su tendencia de largo plazo funciona definitivamente en favor de su acortamiento.

Se supone que ante incrementos de productividad le corresponderían incrementos en el salario real. Para que esto suceda, la productividad del trabajo debe ir por delante de los salarios reales.

Si la productividad del trabajo en el sector bienes-salario crece con ritmos muy pausados, el salario real deberá elevarse poquisimo o lisa y llanamente descender. "Es decir, se tiende a atascar el mecanismo de la plusvalía relativa y el sistema busca elevar la tasa por el más retrogrado de los canales: reduciendo el nivel de vida de los sectores asalariados"¹⁰

En 1970, la participación salarial (i.e. remuneraciones de los asalariados sobre el PIB, ambos a precios corrientes) del sector no duradero asciende al 34.4%, en 1974 al 33.1%, mientras que los salarios reales (con base 1970=100) se ubican en un 10.1%, durante este subperiodo la productividad (base 1970=100) crece al 3%

Para 1978, la participación salarial se ubica en un 33.8%, el salario real crece en un 20.5 y la productividad en un 25.6%. Para 1982, los datos son como siguen: 30.8%, 11.9% y 33.2% respectivamente. En 1986 la participación salarial es de 21.1%, mientras que los salarios reales decrecen en un 37.0% y la productividad en un 34.8%.

Respecto al sector de bienes intermedios, para 1970 la participación salarial es de 40.1%; para 1974 es de 38.7%, los salarios reales crecen en un 16.1% y la productividad en un 21.3% en dicho año. Para 1978, 38.8%, 32.1% y 44.1% respectivamente. Para 1982, del 33.8%, 32.6 % y 51.5%. Para 1986 del 21.4% y un decremento del salario real del 16.9%.

El sector de bienes de consumo duradero y de capital¹⁰ para 1970, presentan una participación salarial del 45.2%. Para 1974 del 46.5%, con un crecimiento del salario real del 21.2% y de la productividad en 20.5%. En 1978, la primera se ubica en 45.0%, el salario real crece en 36.3% y la productividad en un 43.8%. Para 1982 los datos son como siguen: 42.4%, 37.7% y 53.4%. En 1986, 27.9%, un decremento del 18.8% del salario real y un 45.8% respecto a la productividad.

Con los datos anteriores, tenemos en primer lugar, que los esfuerzos de productividad en los sectores modernos no se manifiestan en aumentos del salario real. A pesar que presentan niveles superiores de salario real y productividad que el sector bienes-salario, los salarios crecen mucho más lentamente que la productividad, y nunca se ubican por encima de ella. Al contrario se observa una tendencia hacia la baja.

El sector de bienes de capital y duradero presentan el mayor descenso de salario real (a precios de 1970, deflactado con el índice de Precios al Consumidor) a partir de 1982. Por el lado del sector de bienes no duraderos, se observa que presenta los niveles más bajos de salario real, respecto a los sectores modernos.

En 1970, el salario del sector de bienes de consumo no duradero se ubican en \$18,196.50 (en pesos por asalariado), mientras que en el sector de bienes de capital y duradero lo hace en \$25,904; en 1975, \$21,791.50 para el primero y \$33,867 para el segundo. En 1980, \$20,243.10 y \$34,675.30; en 1986, \$12,271 y \$21,027.50 respectivamente.

Tenemos que, para ambos sectores los salarios reales han venido decreciendo, pero el sector bienes-salario a la vez que presenta los niveles más bajos de productividad, también se observan los menores niveles de salario real.

El impacto que pueda tener el comportamiento de la productividad en el sector de bienes de consumo no duradero sobre el resto de la industria manufacturera se nulifica totalmente vía abaratamiento de la fuerza de trabajo. Es decir, mientras este sector funcione con bajos niveles de productividad, donde el salario real nunca se ubica por encima de ella, difícilmente se logrará incrementar la productividad vía abaratamiento de la fuerza de trabajo, pero este abaratamiento se hace en forma, no de incrementos de productividad sino mediante la disminución de los salarios reales.

Además que requiere de bienes de capital, donde hemos visto, que este sector funciona con niveles de productividad inferiores al de bienes intermedios.

Hasta 1981, en los sectores modernos, se observa una tendencia hacia el alza de la participación salarial, dada esta evolución, se supondría que el salario real debería haberse incrementado más que la productividad, empero, los salarios a lo largo de este periodo nunca están por encima de ella.

Significa que el esfuerzo de productividad y de redistribución que realiza el sector moderno no se plasma completamente en el aumento del salario real.

Visión de conjunto

Con base en los resultados anteriores sugerimos algunas características del sector manufacturero:

1. Desproporcionalidades de productividad del trabajo en los diferentes sectores.
2. Los sectores de bienes de consumo intermedio y de capital se caracterizan por un perfil tecnológico que dan lugar a poco empleo de mano de obra.
3. Estos sectores presentan los niveles más elevados de productividad respecto al de consumo no duradero.
4. El sector de bienes de consumo no duradero, define un tipo de reproducción extensivo.
5. El impacto de los bajos niveles de productividad del sector bienes-salario muestra una tendencia hacia la baja de los salarios reales.

Los datos nos proporcionan cierta caracterización de cada uno de los sectores. Tenemos que se diferencian entre sí por los niveles y ritmos de productividad, así como los determinantes de la productividad: intensidad y densidad de capital.

En función de estos elementos se logró diferenciar claramente a sectores modernos: intermedios, capital y de consumo duradero, y un sector atrasado o rezagado: el de bienes de consumo no duradero.

Los primeros se caracterizan por poseer procesos productivos modernos con una alta intensidad de capital, en particular intermedios y de capital.

El segundo por su parte, presenta procesos relativamente atrasados; nos atrevemos a calificarlo de esta manera por los bajísimos niveles de formación bruta de capital y sus correspondientes niveles de productividad.

Este hecho nos indica una primera cuestión: parece evidente que la acumulación se viene concentrando en aquellos sectores productores de medios de producción: intermedios y de capital. Fero esto, con una muy importante salvedad: la inversión y los niveles de productividad en las ramas de bienes de capital son bajos respecto al de intermedios.

El sector de bienes de capital, a pesar de presentar procesos intensivos en capital, opera con niveles de productividad inadecuados (2.1% anual), en el sentido de que son inferiores a los del sector de bienes intermedios.

Por otra parte hay otro problema: el rezago y atraso relativo del sector bienes-salario, con sus correspondientes bajos niveles de productividad (1.9% anual).

El sector bienes de capital participa en el total del producto generado con 5.8%, mientras que el de intermedios lo hace con 52.4% a lo largo del periodo. Nos enfrentamos a un doble problema: el muy insuficiente desarrollo de la industria de bienes de capital y por otra parte, los bajos niveles de productividad en el sector bienes-salario que en conjunto atascan el mecanismo de extracción de plusvalía relativa.

Habría que resaltar otro elemento. Aproximadamente hacia 1970 la producción de bienes durables era levemente superior a la de bienes de capital. Si sumamos la producción de consumo durable y no durable y la igualamos a 100, tenemos que casi 22% del total corresponde a durables.

Como en la última década, la producción de durables ha crecido bastante rápido, es probable que su participación ya se acerque a una tercera parte. Si consideramos el nivel de ingreso per-cápita tal participación resulta desmedida y acarrea por lo menos dos efectos.

Los bienes de consumo durable como regla, funcionan con un precio unitario considerablemente superior al de los no duraderos. Si a esto le agregamos el nivel de ingreso disponible promedio y los patrones de distribución vigentes,

surge una cuestión importante: el grueso de la población queda al margen del mercado de durables.

Como señalaba Anibal Pinto, no puede haber "consumo de masas" al estilo de las economías industrializadas, allí donde la "gran masa no rebasa los niveles de subsistencia".

Para lograr ampliar el mercado de bienes durables y superar el limitante ingreso, se ha tendido a ejecutar diversas medidas, tales como variar los patrones de consumo de los sectores de ingresos medios y bajos.

Por otro lado, la reorientación del crédito en favor de los durables, logró ampliar el mercado de estos bienes. Podríamos decir que el intento de ampliación se logró mediante la vía de una redistribución más regresiva del ingreso.

Además, tendríamos que ver cuál es el papel que juegan los bienes durables en la reproducción económica del sistema. De modo sencillo, podemos referir que forman parte de las mercancías que funcionan para reproducir la fuerza de trabajo.

Si fuera este el caso, los incrementos de productividad en este sector daría lugar a la reducción del valor de la fuerza de trabajo; ello equivaldría a decir, que se logra dar un incremento en la tasa de plusvalía y por lo tanto, en la tasa de ganancia.

Aún más, el mecanismo puede operar en un contexto de salarios reales crecientes, pero bajo una restricción: que la productividad en bienes-salario se eleve más rápido que el salario real.

Empero es notorio, el bajo nivel de ingreso que caracteriza a los asalariados, dificultándoles el acceso al mercado de los bienes de consumo durables. Es decir, el peso que estos tienen en la canasta salarial es casi nulo.

Así, las variaciones de la productividad en este sector dejan prácticamente inalterado el valor de la fuerza de trabajo, mientras que, como ya vimos, la productividad en bienes-salario sí impacta la canasta salarial.

En este sentido, a pesar que el sector de bienes de consumo durable presenta procesos intensivos de capital, acompañado de elevadas tasas de crecimiento de la productividad, sería el sector que más exige elevar la tasa de plusvalía, pero dada la composición de la canasta salarial contribuye muy poco a lograrlo.

La conclusión es clara:

Los mecanismos de plusvalía relativa tienden a trabarse; aunque no por esto se congela la tasa de plusvalía. Esta, igual se eleva, pero a través de otros mecanismos, en especial, vía reducción de salarios reales.

Obviamente, el efecto también refuerza una distribución regresiva del ingreso. El problema también se podría plantear como sigue:

En un contexto de ingreso per-cápita medio y distribución regresiva del ingreso, la sección de durables que opera como uno de los sectores líderes puede mostrar niveles de productividad muy altos, pero el impacto que podría ejercer sobre la plusvalía relativa es escaso.

Por otro lado, se observa que los sectores modernos se caracterizan por una alta intensidad de capital, acompañado por una tendencia al aumento de la densidad de capital (relación capital fijo-ocupación) cuyos efectos ocupacionales resultan evidentes.

Es decir, aquellos sectores en los cuales se concentra la acumulación se caracterizan por su relativamente baja capacidad de absorción ocupacional: a lo largo de la década del setenta, el sector de bienes de capital, presenta un ascenso de la población ocupada del 25.5%, mientras que el de bienes no duraderos lo hará en un 38.5%.

Hemos visto que las ramas más dinámicas del sector manufacturero, también son aquellas que presentan niveles elevados de importaciones, que podrían corresponder a maquinaria y equipo, lo pensamos de esta manera, debido a la escasez de oferta interna de bienes de capital.

También se observó que el coeficiente de inversión (PIB / Formación bruta de capital fijo) se ha visto acompañado por una tasa de crecimiento del producto relativamente constante e incluso descendente.

Esta situación puede corresponder al hecho de que algunas ramas se caracterizan por ser intensivas en capital, donde el monto de inversión puede madurar en un periodo largo. Pero también es probable que exista un problema de capacidad ociosa instalada, como vimos en el apartado sobre el sector de bienes de capital.

En términos generales, se observó en la industria manufacturera un aumento en el coeficiente de inversión: para la industria en su conjunto se ha incrementado en un 62.3% a lo largo del periodo. Este hecho, significa dos grandes exigencias: el de los requisitos de financiamiento y el de la capacidad para importar.

Como la inversión fija opera con alto componente importado, su realización exige no sólo los montos correspondientes de ahorro interno, también exige la disponibilidad adecuada de divisas para importar la maquinaria y equipo necesarios. Estos aspectos nos llevan pues a considerar los problemas de financiamiento a la industria manufacturera.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- 1) Kaldor, N. "Causas del lento crecimiento en el Reino Unido" en Investigación Económica, No. 167, UNAM, Facultad de Economía, México, 1984, p.14.
- 2) El cálculo de estos coeficientes difiere en cuanto a la división sectorial en principio planteada. La desagregación en que se presenta la formación bruta de capital fijo, nos indujo a considerar las ramas típicamente productoras de bienes de capital y de bienes de consumo duradero, que considera la división VIII de la Industria Manufacturera, de acuerdo a la división que lleva a cabo Valenzuela.
- 3) Valenzuela, J. La industria mexicana, tendencias y problemas, UAM, 1984
- 4) Fuentes, A. y Arroio, R. "Salario, Productividad y Competitividad de México" en Investigación Económica, No. 178, UNAM, Facultad de Economía, México, 1986.
- 5) Protección efectiva: Diferencia porcentual entre el valor agregado a precios internos y el valor agregado a precios externos.
- 6) Huerta, A. Economía mexicana, más allá del milagro Ed Cultura Popular, México 1986.
- 7) El análisis sobre densidad e intensidad es el mismo que en el caso del sector de bienes de capital, en dicho sector están incluidas las ramas que corresponden al de bienes de consumo duradero. Debido a la presentación de la información sólo pudo trabajarse con divisiones y no a nivel de rama.
- 8) Valenzuela, J. Op cit.
- 9) Valenzuela, J. Ibid. p.137
- 10) Los sectores de bienes de consumo duradero de capital se tomaron conjuntamente para estos datos, debido a que no se pueden separar por la presentación de la información, por tanto, la consideramos con la división VIII de la industria manufacturera.
- 11) Pinto, A. Inflación: raíces estructurales, Ed.FCE, México, 1975, p.134%.

IV. FINANCIAMIENTO A LA INVERSIÓN

4.1 Inversión y Financiamiento de las unidades productivas

4.1.1. Introducción

Dentro del proceso de inversión juega un papel fundamental el financiamiento a través de los bancos y otros medios. Tanto las posiciones en los activos como las inversiones en proceso se financian a través de una combinación de deudas y obligaciones de capital líquido de los propietarios inmediatos o productores. Contraer y pagar deudas son procesos fundamentales dentro del capitalismo, los dos dependen de las ganancias, ya sean esperadas o realizadas.

Para Minsky¹, las finanzas tienen un impacto importante dentro de las economías, ya que:

- a) Se necesita financiar el acervo existente de bienes de capital;
- b) Se deben financiar las actividades de producción y distribución de bienes de consumo y de inversión y
- c) Se deben cumplir los compromisos de pagos, de acuerdo a como se establezcan en los contratos.

La forma de caracterizar una unidad productiva es mediante su cartera, cuanto se divide en activos y cuanto en pasivos financieros.

Las unidades productivas llevan a cabo decisiones sobre su cartera. Entre las principales decisiones destacan dos: aquella en la cual se obtiene un activo y la segunda se relaciona con la forma de financiar dichos activos.

La sana operación de una unidad productiva no sólo depende de las características de su proceso productivo, sino también del comportamiento de los mercados financieros. Esto es, la capacidad y acceso que tenga a los mercados de crédito o el emitir bonos y acciones para financiar su inversión.

4.1.2. Fuentes de Financiamiento

Las empresas para adquirir bienes de capital, ya sea del mercado o de nueva producción, utilizan préstamos, hipotecas, bonos y acciones principalmente.

De manera general, los bienes de capital adicionales se adquieren en parte con fondos propios y en parte con fondos prestados o externos.

Una de las principales decisiones que debe tomar una empresa es cómo financiar el control sobre los bienes de capital que necesita: cuánto mediante sus propios fondos y cuánto mediante recursos prestados.

"Esa decisión es una de las determinantes tanto del tamaño de la empresa, medido por los bienes de capital o por las ventas, como de la tasa de crecimiento de los bienes de capital y de las ventas de la empresa".

Las fuentes internas de un establecimiento industrial provienen de los recursos que la propia unidad genera, ya sea por el aporte de los socios, depreciación de los activos fijos o por la retención de utilidades.

Las fuentes externas pueden provenir del mercado bursátil, (acciones o valores) del sistema bancario nacional, de acreedores y proveedores extranjeros, etc.

En la práctica, ningún establecimiento industrial depende tan sólo de fuentes internas o externas; en la mayoría de los casos se trata de una combinación de fuentes de fondos.

4.1.3. La Inversión Agregada

Partiendo de la ecuación propuesta por Minsky se determinará el ritmo de inversión.

$$P_k = P_k (M, Q)$$

donde P_k : precio de mercado del bien de capital
 M : volumen de dinero
 Q : cuasi-rentas o rendimientos esperados

Esta ecuación nos indica que existe una relación positiva entre el volumen del dinero y el precio de los bienes de capital. Esto significa que un aumento en el volumen de dinero hace que disminuya la preferencia por la liquidez, disminuyendo así la prima de liquidez, los agentes pretenden desprenderse de liquidez; esto conduce a que se incremente la demanda de los bienes de capital, por lo tanto, se incrementará su precio.

La curva de demanda de bienes de capital presentará una pendiente positiva respecto al volumen de dinero. La curva de oferta de los bienes de inversión será una función ascendente del volumen de inversión.

El precio de oferta de los bienes de inversión estará condicionada al riesgo del prestador y el precio de demanda de esos bienes estará condicionada al riesgo del deudor. La intersección de ambas curvas determinará el ritmo de

inversión real.

El riesgo del prestatario es subjetivo; sin embargo tiene dos facetas. La primera se refiere al contexto de incertidumbre en que el empresario se mueve; en dicho contexto, el empresario optará por diversificar sus operaciones financieras. La segunda, es que el prestatario considera ciertos los flujos de efectivo (CC) y como inciertos los rendimientos probables (Q); al aumentar la relación de inversión financiada por medio de deuda hará disminuir el margen de seguridad y de este modo se reduce la tasa de capitalización que el deudor aplica a los rendimientos probables.

El riesgo del prestador por su parte, si aparece en los contratos firmados; toma forma a través de tasas de interés, plazos de vencimiento y otras condiciones contractuales.

El ritmo de inversión es muy sensible a los riesgos del deudor y del prestador. Si ambas curvas se alejan del valor capitalizado de las Q y sube en relación con el precio de los bienes de inversión, la inversión estará financiada sobre todo internamente. Si las curvas son poco marcadas más que pronunciadas, el financiamiento externo de la inversión tendrá mucho mayor peso.

Hasta aquí se ha planteado el ritmo de inversión desde la perspectiva del riesgo del prestador y del prestatario. Siempre que la disposición al financiamiento por deuda aumente, aumentará la relación entre los flujos de efectivo por deuda (CC) y los rendimientos probables (Q).

A medida que aumenten más rápidamente las CC que las Q, después de deducir impuestos y pagos de efectivo por pasivos, las ganancias brutas comenzarán a crecer menos rápidamente que el ritmo de inversión y de endeudamiento.

4.1.4. Precios de los bienes de capital, inversión y financiamiento

De acuerdo con Minsky, deben distinguirse dos niveles de precios en una economía capitalista: uno de la producción corriente y el otro de los bienes de capital.

La demanda de producción corriente consiste en la demanda de producción de bienes de consumo y bienes de inversión. La demanda de inversión depende del precio de los bienes de capital, del precio de oferta de la inversión y de las condiciones de financiamiento, así como de la disponibilidad del financiamiento interno para la inversión en la producción.

La intersección de las curvas de financiamiento interno esperado y la función de oferta de bienes de inversión, produce la cantidad de inversión esperada que puede financiarse internamente.

Si la inversión realizada excede a la inversión esperada, se necesitará financiamiento externo. Si el precio de los bienes de capital (PK) es mayor que la función de oferta de inversión bruta (PI), entonces habrá una demanda por financiamiento externo para allegarse recursos para invertir.

En realidad lo que determina las decisiones de inversión y financiamiento actuales en una economía capitalista, son las perspectivas presentes de ganancias futuras. Entre tanto, las ganancias actuales determinan si fueron válidas las decisiones en el pasado.

En este mismo sentido, Kalecki³ plantea que el acceso que una firma o empresa tiene al mercado de capitales, está determinado en gran medida por la cuantía de su capital de empresa, es decir, la cantidad de capital propiedad de la empresa. Donde la magnitud de la empresa está circunscrita por su monto de capital, tanto a través de la influencia que tiene sobre su capacidad para obtener préstamos como por su efecto sobre el grado de riesgo. El riesgo aumenta a medida que es mayor la cantidad invertida.

La diversidad de tamaños de las empresas dentro de una misma industria evidencia las diferencias de capital de empresa. Una empresa o firma grande podría obtener fondos para realizar una inversión de gran cuantía, lo que no podría hacer una empresa de pequeño tamaño.

De lo anterior, Kalecki⁴ deduce que la ampliación de una empresa depende de su acumulación de capital derivado de las ganancias corrientes.

Steindl y Okun⁵ sostienen que en un mercado no competitivo, mercado cuyo nivel de producción es heterógeno y diversificado, el margen de utilidad quedará determinado tanto por factores económicos como extraeconómicos.

Entre los factores económicos, destacan dos aspectos:
a) el grado de competencia al interior de cada mercado;
b) la demanda de fondos de inversión.

Entre los factores extraeconómicos destaca principalmente el papel de los sindicatos.

Ahondando en el primer inciso, diremos que este elemento se verá fuertemente influido por el tamaño del mercado, los patrones de tecnología aplicada y por el uso generalizado de economías d escala.

Entre los requerimientos de fondos de acumulación para invertir (inciso b) generan dos fronteras de crecimiento de una firma. La primera, es la relación que existe entre las fuentes de acumulación interna de la empresa (utilidades retenidas) y las necesidades de inversión. La segunda, que es la frontera de oportunidad, se refiere a la relación que existe entre el margen de utilidad y el crecimiento de las ventas de una empresa.

Para estos autores, la frontera de financiamiento no es vista con un enfoque tradicional; sostienen que el mercado de fondos para la inversión es un mercado que se caracteriza por una competencia imperfecta. Así la disponibilidad de recursos de inversión se encuentra restringida por el factor riesgo y por el hecho de que las empresas deben de cumplir al menos una condición para que estén sujetas a financiamiento: que los precios deben fijarse al menos en el nivel que cubra sus costos de producción y que generen fuentes internas de financiamiento.

Por otra parte, Kalecki señala que la inversión depende de las decisiones para invertir, por dos razones: 1) las decisiones de inversión anteceden a la inversión, porque la producción de bienes de capital lleva tiempo y 2) la inversión se hace con un rezago debido a la naturaleza de los propios empresarios. Pero cabe preguntar de que dependen las decisiones a invertir. Las decisiones a invertir están estrechamente relacionadas con la acumulación "interna" de capital, es decir, con el ahorro bruto de las empresas. Si se utiliza este ahorro en inversión, podrá financiarse con fondos ajenos, sobre la base de la acumulación de capital de los empresarios.

Otro factor que influye sobre la tasa de decisiones para invertir, es el aumento de las ganancias por unidad de tiempo. Si éstas aumentan al principio y final de un periodo en cuestión, los proyectos que se consideraban incosteables, se vuelven interesantes, lográndose así extender los límites de los planes de inversión en el curso del periodo.

Para Minsky, la inversión se llevará en el punto donde el precio de los bienes de capital, como una función de las ganancias esperadas y de la disponibilidad al financiamiento para el capital retenido y los activos financieros, es igual al precio de oferta de la producción de bienes de inversión, donde los ajustes entre ambas refelejan la incertidumbre y las condiciones de financiamiento o a la evolución de los mercados financieros, que afectan a la inversión, tanto a través del precio de los bienes de capital como del financiamiento disponible.

De esta manera, es crucial un funcionamiento normal del sistema financiero, como condición necesaria para que se mantenga la inversión, de tal forma que las utilidades que se esperan puedan darle validez a la deuda e inducir a una inversión futura.

Del mismo modo en que el aumento de las utilidades frustran los intentos de los banqueros y empresarios por financiar inversiones con deudas, también la caída en las ganancias frustran sus intentos de disminuir su endeudamiento.

4.1.5. Otros elementos que influyen en la combinación de fondos

En esta parte, se mencionarán otros elementos, además de las ganancias, que pueden influir en la combinación de fondos de una unidad productiva.

Entre estos elementos, podemos mencionar los siguientes:

a) El grado de desarrollo de la planta industrial: una planta que comienza a montarse, dependerá del aporte de los socios y de los préstamos bancarios que pueda allegarse, pero es claro, que carecería de la depreciación y reinversión de utilidades. Entre tanto, aquella planta con varios años en operación puede obtener fondos en los dos últimos elementos mencionados.

b) El tipo de industria en que se ubica la empresa: industria liviana o pesada. Los requerimientos de fondos que necesitará la primera, varían en gran magnitud respecto a la segunda. Para ésta última, por un lado, el volumen de inversión para montar una planta resulta grande debido a los requerimientos de capital fijo, y por otro lado, la recuperación de la inversión puede ser de largo plazo; esto no sucede necesariamente con una industria liviana, donde los requerimientos de inversión para la puesta en marcha de la planta son menores respecto a una industria pesada.

c) Incorporación de tecnología. Este elemento está incorporado con la depreciación, si se tiene un acelerado ritmo de incorporación de progreso técnico, los equipos se vuelven obsoletos en un período menor de años; al existir mayores tasas de depreciación, menores utilidades computables en el mismo período.

d) Estructura de mercado. Se ha sostenido en la literatura económica que las estructuras oligopólicas permiten a la empresa descansar en el autofinanciamiento entre tanto, las estructuras competitivas podrían impulsar la empresa hacia recursos externos.

e) La política del gobierno. Esta puede estimular, por ejemplo, mediante instrumentos fiscales la reinversión de utilidades, facilitar la depreciación acelerada, fomentar la contratación de créditos, etc.

f) El grado de integración de la planta industrial. Una industrialización ligera apenas tendrá requerimientos de fondos, que en el caso de una industrialización en etapa de producir bienes de capital.

g) Variables macroeconómicas. Aquí podría influir las expectativas acerca del comportamiento del tipo de cambio, de la tasa de interés, del nivel de inflación, etc. Variables que son tomadas en cuenta para tomar una decisión de inversión o pedir préstamos bancarios.

4.2. Las instituciones financieras

Los bancos comerciales como de inversión financian la adquisición y el control de los bienes de capital por parte de las empresas, en adición a sus necesidades de recursos para mantener su operación normal.

Los banqueros al igual que los empresarios viven en una atmósfera de expectativas, en este contexto, el grado de apalancamiento de las ganancias retenidas, es decir, el financiamiento por deuda, no sólo depende de los inversionistas, sino también de la voluntad de los banqueros y de la voluntad de las familias de tener o comprar acciones.

Para Minsky⁷, en una economía capitalista existen una serie de balances relacionados entre sí de las diversas unidades.

Estos balances generan flujos de efectivo resultado de:

- 1) el sistema productor de ingreso, que incluye salarios, ganancias brutas, tras la deducción de los impuestos;
- 2) la estructura financiera compuesta por intereses, dividendos, rentas y pagos por préstamos y
- 3) la negociación o comercio con bienes de capital e instrumentos financieros.

En general, salvo los dividendos, los flujos de efectivo determinados por la estructura financiera son compromisos contractuales.

El financiamiento para una producción adicional de bienes de capital y, a la vez, de una mayor financiación de posiciones por deuda, proviene de dos fuentes: la creación de dinero y la diversificación de carteras por parte de los dueños de la riqueza; ésta no sólo referida a la posesión de riqueza, sino también respecto a acciones y bienes de capital.

Minsky señala que los banqueros también son especuladores, en el sentido de que sus pasivos son depósitos a la vista o a corto plazo y sus activos, préstamos a fecha determinada de vencimiento a corto o a largo plazo. Siempre especulan con su capacidad de refinanciar sus posiciones sobre activos a medida que se producen retiros de depósitos; asimismo especulan con la composición de sus activos.

Durante los auge, los banqueros compran capacidad de préstamo, vendiendo su cartera de inversión a familias, a poseedores corporativos de efectivo y a intermediarios financieros no bancarios.

Las sustituciones de cartera, tanto por parte de emisores de pasivo como de poseedores de activos, buscan generar, en lo agregado y en el corto plazo, una curva elástica de oferta de financiamiento.

Al desarrollarse el auge, la curva de oferta de financiamiento por sustitución de cartera se absorbe y puede ser menos elástica. Esto significa que en la primera fase de un auge, las condiciones de financiamiento no cambian mucho, aunque el financiamiento por deuda se amplie rápidamente.

En etapas posteriores al auge, las condiciones de financiamiento pueden aumentar abruptamente, debido a que si las transacciones previas fueron financiadas con préstamos a corto plazo, esos incrementos en las cargas de financiamiento pueden repercutir y afectar adversamente el valor de las transacciones anteriores al ser refinanciadas.

El proceso de vender activos o pasivos financieros para ampliar compromisos de pagos se le llama "formación de posición", constituyéndose en la tenencia por parte de la unidad de activos que pese a obtener un ingreso, no poseen mercados en los que se pueda vender con facilidad.

A medida que el auge se desarrolla, las familias, las empresas y las instituciones financieras se ven obligadas a emprender actividades de formación de posición aventuradas, cuando llega el límite de su capacidad de pedir prestado para pagar a otro.

Aquí se presentará la disyuntiva entre vender cierta posición o bien detener o aminorar la adquisición de activos. Para las empresas, esto significa, reducir el apoyo usado en el financiamiento de nueva inversión.

Cuando aumenta la demanda especulativa de dinero, debido a que se ve en aumento el peligro derivado de las estructuras de pasivos, las empresas, familias y las instituciones financieras tratan de vender o reducir sus activos para pagar deudas. Esto provoca una caída en el precio de los

activos. Entonces se producirá un descenso en la función $P_k(M, Q)$, aquí se dará la crisis.

Durante un auge, el factor fundamental es el estado existente de las ganancias y las revaluaciones de activos que lo acompañan.

El mensaje de Minsky es que el financiamiento actúa como rector de la inversión, desalentándola unas veces y otras más ampliándola.

4.2.1. El Crédito

La base del desarrollo del crédito lo constituye la función del dinero como medio de pago. Función que surge de la separación entre la venta de una mercancía y la realización de su precio, dando lugar a una relación deudor-creedor.

Formalmente el dinero crédito representa una operación que supone una creación futura de valor y plusvalor; es una relación entre banquero e industrial, en la que el crédito tendrá que validarse posteriormente, y donde lo que permite es una anticipación sobre una mercancía y plusvalor futuro que, una vez realizados, reintegrará un ingreso monetario al industrial que le permitirá saldar su deuda con el banquero.

De igual manera que el sistema monetario, el sistema de crédito está sujeto a las leyes monetarias que restringen su formación y circulación indiscriminada. La emisión crediticia requiere de un nivel de reserva mínimo, de una circulación y de una no circulación.

La circulación de deudas de créditos, si bien supone una no circulación de dinero, funciona como tal porque obedece a las leyes de circulación de dinero, sirve de medio de pago, permite la circulación de mercancías y apoya al financiamiento del ciclo productivo.

4.2.1.1. Funciones del crédito

En una economía capitalista el sistema de crédito acelera los procesos de circulación de los productos, disminuye los costos de circulación, aumenta la velocidad de rotación del capital y acorta el período de constitución de reservas para la realización de nuevas inversiones.

El crédito contribuye a evitar interrupciones en las diversas etapas por las cuales se mueve el capital; el crédito funge como mediador en procesos que de otra manera requerirán de una mayor cantidad de capital acumulado por

cada uno de los productores.

Para Keynes¹, la concesión del crédito bancario pone en movimiento tres tendencias:

- 1) aumento de la producción;
- 2) alza en el valor del producto marginal medido en unidades de salario (o que en condiciones de rendimiento decreciente, necesariamente debe acompañar a un aumento de la producción) y
- 3) alza de la unidad de salarios en términos monetarios (desde el momento en que esto significa el resultado de una mejoría de la ocupación).

Estas tendencias pueden afectar la distribución del ingreso real entre los diferentes grupos. Son características de un estado de producción creciente y ocurrirá lo mismo si el aumento de la producción se inició en otra forma distinta del crecimiento del crédito bancario.

4.2.1.2. Fondos externos: papel de la Banca de desarrollo y de la Banca comercial

Para efectos del tema, es importante tomar en cuenta la naturaleza del banco que concede recursos. Podemos decir, en principio, que un banco comercial tendrá criterios para la selección de su clientela, criterios diferentes a los de un banco de desarrollo.

En breve, la principal función de una banca comercial es la de crear depósitos, ya sea directa o indirectamente; en el primer caso mediante la entrega de fondos al banco por parte de los particulares; en el segundo, que es lo más usual, a través del otorgamiento de créditos o sobregiros del banco a los particulares, empresarios e inversionistas.

Por medio de este último mecanismo los bancos crean la principal variante de la moneda de crédito, a saber, los depósitos bancarios.

En este sentido, si existe una cierta división de tareas, los bancos comerciales prestarán a corto plazo, para el capital de trabajo de las empresas.

Entre tanto, los bancos de desarrollo prestarán a mediano y largo plazo, para fomento de la inversión (su principal función).

Sin embargo, esta división en la actualidad parecería un tanto obsoleta. La experiencia de varios países ha demostrado que los bancos de desarrollo así concebidos, han

obtenido sus recursos o bien de préstamos externos o bien de fondos fiscales. Pero un banco de desarrollo que reasigna recursos fiscales, expresa la incapacidad del sistema financiero para cumplir con la centralización de depósitos.

En teoría y práctica los dos grandes centralizadores de capitales son el Estado y los bancos. El Estado lo hace a través del sistema tributario, los bancos mediante la captación de depósitos; sin embargo, éstos dos formas de centralización tienen diferente impacto macroeconómico.

En el balance de activos y pasivos del gobierno⁹, su principal fuente de ingresos son los impuestos, si consideramos la centralización tributaria como función del ingreso, la centralización financiera estaría más relacionada a los circuitos por donde transita el capital desde su forma dineraria hasta su forma productiva. Por esta razón, la centralización tributaria tendrá como máxima cuota un cierto porcentaje del ingreso generado en el período previo; sin embargo, la centralización financiera, en tanto expresa la velocidad de los depósitos líquidos y la estabilidad de los depósitos no líquidos, puede llegar incluso a ser superior al producto y al ingreso nacionales del mismo período.

Podría plantearse que en aquellos países donde no se ha logrado desarrollar la centralización financiera o donde la actividad financiera representa un pequeño porcentaje respecto al PIB, enfrentarán serios problemas financieros, ya que la centralización tributaria será insuficiente para cubrir las exigencias de recursos tanto del sector público como del sector privado. Sobre todo si se consideraran las necesidades de expansión y no sólo la actividad normal de las empresas.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) Minsky, R. Las Razones de Keynes, FCE, México, 1987.
- 2) Minsky, R. Ibid., p.118
- 3) Kalecki, M. Teoría de la Dinámica Económica, FCE, México, 1986.
- 4) Ibid. Kalecki.
- 5) Conferencia, mayo 1990, CIDE.
- 6) Quijano, M, Finanzas, desarrollo económico y penetración extranjera, Ed. UAF, México 1985.
- 7) Minsky, op.cit.
- 8) Keynes, J. La Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, FCE, México, 1986.
- 9) Quijano, J., México: Estado y Banca Privada, CIDE, México 1982.

V. FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

5.1. Características y Financiamiento de la Industria Manufacturera

5.1.1. Heterogeneidad estructural y acceso al mercado de capitales

El desarrollo de la industria mexicana se vio acompañado por grandes diferencias en cuanto a producto, productividad y características tecnológicas, entre las diferentes ramas y empresas. Como se ha señalado anteriormente, se conformó una planta industrial heterogénea, destacando sólo algunas ramas y quedando rezagadas otras, como el caso particular de las ramas productoras de bienes-salarios.

Esta situación hizo que las ramas más dinámicas "gozaran" de ciertas facilidades en cuanto a mercado y acceso al crédito bancario.

Se han elaborado diversos estudios al respecto, por ejemplo, el de Martínez y Jacobs¹. En dicho trabajo se comenta que la pequeña y mediana industria no recurre al crédito bancario, lo cual parecería indicar que poseen una posición financiera saludable, aunque en realidad sucede lo contrario; su situación económica precaria en general, no las hacen sujetos predilectos del sistema financiero, que cuando les presta, lo hace en condiciones de plazo y costo desfavorable, respecto a empresas con mayor solvencia y poder de negociación.

Análisis posteriores, confirman esta situación, donde se comprueba que empresas medianas y pequeñas no dependen de los recursos bancarios. Anterior a la nacionalización de la banca, las empresas medianas y pequeñas en caso de negociar un crédito, acuden a la banca privada, y sólo una mínima proporción emplea fuentes de carácter oficial.

En una encuesta realizada por Calderón², hace referencia a las empresas pequeñas con problemas para obtener financiamiento. Las causas deben atribuirse en gran medida, a la carencia de garantía reales que la banca exige como requisito para conceder los créditos y a la limitada capacidad de pago de este tipo de industria.

Ante esta situación, podrían pensarse varias cuestiones, como el hecho de que existía un desconocimiento por parte de las empresas en cuanto a la operación de fondos prestables o quizá las exigencias de los trámites burocráticos, hasta la

tendencia hacia la concentración crediticia en las grandes unidades productivas.

A este respecto, cabe recordar que Kalecki³ señalaba que dependiendo del monto de capital de una unidad productiva, tendrá acceso al crédito, entendiéndose como monto de capital a la cantidad de capital propiedad de la empresa. El monto de capital para Kalecki es un indicador que logra hacer diferente a las empresas, y por tanto, a su capacidad de acceder al mercado de capitales.

Bajo estas consideraciones, podríamos plantear que en el caso de México, y tal vez a nivel de los países de América Latina, existen tendencias a la concentración crediticia en las grandes unidades productivas, tanto del crédito comercial como de fomento.

5.1.2. Estructuras Concentradas

Se comentó en el capítulo segundo, que muy tempranamente se desarrollaron en la industria manufacturera, estructuras oligopólicas.

Si partimos del hecho de que el conjunto de objetivos de la empresa capitalista, en el largo plazo puede resumirse en el crecimiento económico y éste incluye la expansión de su capacidad productiva, entonces esta expansión se concreta a través de un flujo de inversión en activos fijos e inventarios, cuya principal fuente de financiamiento son las ganancias retenidas; aunque en ocasiones el crecimiento corporativo se da a través de fusiones y/o a través de una mayor vinculación con el sistema financiero.

Sin embargo, al considerarse el impulso expansivo de las empresas, debe incluirse como principal restricción la presencia competitiva de otras empresas, contra las cuales disputará su participación en el mercado.

El proceso competitivo propicia que la empresa busque la manera de hacer endógena, al menos parcialmente, su tasa de crecimiento de mercado, dadas las restricciones que le plantea el impulso al crecimiento de sus competidores, de forma tal que éste no se convierta en un obstáculo para su expansión acelerada.

En una situación donde el capitalismo se caracteriza por la libre competencia, la endogenización parcial de la tasa de crecimiento del mercado se lograba a través de reducciones en los precios, las cuales se alcanzaban básicamente por la vía de la introducción de avances tecnológicos reductores de costos, dada la presión competitiva existente entre las ramas industriales.

Pero en una situación de oligopolio, la reducción de los costos, que dependan de la introducción de métodos que a causa de discontinuidades tecnológicas no sean accesibles a todas las empresas, o el mayor uso de la capacidad instalada, conducirán a una situación de aumentos diferenciables en el margen de ganancia, más que a reducciones de precios.

No obstante, con esto no se quiere implicar que la conformación de estructuras concentradas en las principales ramas de la producción industrial extinga la competencia, más bien, en todo caso, puede establecer formas distintas a la lucha de precios que eventualmente podría llevar a la quiebra de las empresas más ineficientes.

De esas nuevas formas, surgen rasgos distintivos del capitalismo, entre los cuales se encuentra la presencia de sectores no concentrados, sectores donde el impulso competitivo de las grandes empresas no necesariamente conduce a la desaparición de las empresas pequeñas y medianas, ya que entre ellas puede darse un vínculo de complementariedad.

En este sentido, es necesario afirmar que pese a la inexorable tendencia a la concentración, se puede observar que un gran número de sectores productivos, en donde dominan la pequeña y mediana industria, parecen ser funcionales en el desarrollo de los sectores concentrados.

En base a una información censal, se estimó que para 1970 el 56% del empleo industrial y el 46% de la producción industrial en México, fue generado por este tipo de empresas. Entre 1970-1982 la tasa de crecimiento anual de la población ocupada era del 2.9%, entre tanto, la de la producción era del 5.1%.

Para 1984 la pequeña y mediana industria participa con el 46.8% de la ocupación total de la industria manufacturera. Con datos proporcionados por la revista de Eanamex⁴, se señala que las pequeñas y medianas industrias aportan el 51% del empleo de la industria.

Un elemento central en la explicación de la concentración, a través del crecimiento en el tamaño de las empresas, es la existencia de economías de escala accesible sólo a plantas de gran tamaño, que conducen a una diferenciación del margen de ganancia entre y dentro de las industrias.

Las economías técnicas de escala permiten a las grandes empresas elevar aceleradamente su productividad, reducir sus costos primos y gastos generales y aumentar su margen de ganancia.

Por lo tanto, el acceso diferencial a las economías de

escala y a las innovaciones tecnológicas entre empresas e industrias, relacionado con la concentración, puede explicar mayores márgenes de ganancia en virtud de la mayor intensidad de capital implicado en las mayores empresas.

Martínez y Jacobs¹, señalan que el índice medio de concentración mexicano (42.6) es muy similar al de Estados Unidos (41.3), superior al de Alemania Federal, Francia e Italia y algo inferior al de Japón (41.1) y Gran Bretaña (49.6).

Para el caso de México se comprueba que las ramas más concentradas tienen un elevado margen de ganancia y las de baja concentración tienen un margen reducido.

Pero, Martínez y Jacobs, comprueban que en la industria manufacturera mexicana, en lo que respecta a las relaciones existentes entre concentración, margen² y tasa de ganancia³, en general no es válida la hipótesis de poder de mercado para la industria mexicana, ya que los márgenes de ganancia, que en esa explicación se asocian principalmente con la concentración, no se traducen en mayores tasas de ganancia, con lo que desaparece la amplia distorsionalidad atribuida a las grandes empresas sobre los precios.

En todo caso, comentan, que esa explicación sólo parece ser válida en los extremos, para ramas muy concentradas y para ramas muy poco concentradas.

Los resultados que arroja la relación entre concentración e intensidad de capital, se observó que entre mayor sea la concentración y la intensidad de capital, ambas conducen a mayores niveles de productividad, permitirá que el margen de ganancia pueda compensar la mayor intensidad de capital.

Esto significa, que los incrementos de productividad derivados de la alta intensidad de capital, asociada a niveles de concentración, puede arrojar altos niveles de margen de ganancia, la cual puede solventar los incrementos de capital por unidad de producto, en consecuencia este alto margen de ganancia no necesariamente se traduce en una mayor tasa de ganancia.

A partir de estas consideraciones podemos afirmar que las ramas que operan con mayor intensidad de capital son, a la vez, las que tienen más alta relación entre recursos externos e internos.

5.1.3. Tamaño de planta

En un estudio realizado por Jacobs y Feres⁸, sostienen que en las industrias donde predominan las filiales extranjeras, el tamaño de planta (en función del número de empleados), es más pequeño en México que en países como Estados Unidos, Alemania y Gran Bretaña; sin embargo en el caso en donde el capital privado nacional es predominante, al contrario, el tamaño de planta es superior a los países mencionados.

Llevaron a cabo una comparación entre México y Estados Unidos, donde este último se caracteriza por presentar un mercado interno mucho más grande en términos absolutos respecto al de México. Se observó que algunas ramas como la de alimentos y textiles, presentan índices de concentración similares a los de los países mencionados, pero con una gran diferencia: el tamaño de planta es superior en México que en Estados Unidos.

Dichos autores, definen "escala mínima óptima" como aquella de máximas economías de escala y mínimos costos medios en el largo plazo; deducen a partir de los resultados obtenidos que para 1981, existen ramas como la textil, calzado, alimentos que admiten entre 30 y 50 plantas con "escala mínima óptima".

Sin embargo, también hay ramas que admitirán un número pequeño con escala mínima óptima; en estos casos, el índice de concentración es superior en México que en Estados Unidos y el tamaño de planta también es superior.

A partir de estas afirmaciones, podría plantearse que en el caso de las ramas donde predomina el capital privado nacional, operando con plantas de tamaño superior a la escala mínima óptima y con un número de plantas superior a las exigencias del mercado, los requerimientos de recursos externos podrían ser muy superiores a los del resto de las ramas.

5.1.4. Acceso a la tecnología

Un elemento adicional a considerar, sería el proceso de incorporación de progreso técnico. Se podría suponer que en el caso de las ramas que se caracterizan por ser intensivas en capital, implicaría una adquisición de progreso técnico y por lo tanto de depreciación acelerada; esta situación plantearía la necesidad de recurrir frecuentemente a recursos externos.

Aunque existen riesgos importantes, ya que si se recurre a financiamiento externo, y la tecnología se vuelve obsoleta rápidamente, puede darse el caso que no se hayan generado recursos necesarios para hacer frente a los compromisos financieros, ni recuperar la inversión.

Como se había comentado anteriormente, la incorporación de progreso técnico está vinculada al tamaño de planta. Vimos

que comparando el tamaño de planta con la de Estados Unidos, se verificó, que en ramas donde predominan filiales extranjeras el tamaño de planta es menor que el de Estados Unidos, y en donde predomina el capital privado nacional las plantas son más grandes respecto a Estados Unidos.

Es bien sabido, que en México, la incorporación de nueva tecnología, sea adquiriendo un nuevo proceso, sea incorporando a la planta una nueva máquina, se liga sin excepción al mercado internacional.

El total de contratos inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología hasta fines de 1979 es de 6,669 de los cuales 5,443 corresponden a la industria manufacturera (81.6%).

Los bienes intermedios cuentan con la mayor participación en contratos registrados, con un 39.5%. Le siguen los bienes de capital (21%); bienes de consumo duradero (15.3%) y bienes de consumo no duradero (14.6%).

La mayoría de los contratos registran la adquisición de tecnología extranjera. La predilección por ésta, es notable en los bienes de capital y consumo duradero, pues ambos casos, más del 85% de los contratos tiene que ver con tecnología extranjera.

El grado de dependencia tecnológica difiere según los tipos de bienes, así como por las características de los contratos de transferencia de tecnología. En general, se encuentra mayor dependencia tecnológica del extranjero en el sector de bienes de capital, intermedios y de consumo duradero.

Por el contrario, agroindustria y bienes de consumo no duradero presentan mayor nivel de autonomía tecnológica del exterior.

El grupo muy dependiente mantiene altos niveles de presencia de empresas con participación de capital extranjero, altos niveles de concentración, y altas proporciones de gastos en tecnología en el valor agregado.

El mayor grado de dependencia tecnológica externa de esos bienes se traduce en contrataciones con proveedores de tecnología extranjera en más de 80% de los contratos, así como en contratos atados entre empresas con nexos de matriz-filial en más de 40% de los contratos de bienes de capital y de consumo duradero, y en 31% de los contratos de bienes intermedios.

La mayoría de las adquisiciones tecnológicas de las empresas tienen como objetivo principal la introducción de nuevos productos para el mercado interno, los cuales se suman a la oferta previamente existente.

Predominan las adquisiciones de tecnología en varias modalidades de paquetes, entre los cuales, el paquete de varios elementos tecnológicos es el más frecuente.

En la mayoría de los casos se acompaña, por paquetes de maquinaria y equipo. Esto reduce las posibilidades de participación de proveedores locales de servicios técnicos, y limita el aprendizaje local que tal participación acarrearía.

Recordando algunos planteamientos del capítulo tercero, se observó que los sectores más dinámicos en cuanto a productividad, eran los de intermedios y de capital; suponiendo que existe una estrecha relación entre adquisición de maquinaria y equipo y el crecimiento de la productividad, esto implicaría no sólo un crecimiento en la relación entre recursos externos e internos, sino además los recursos externos registran un sesgo hacia los créditos en moneda extranjera.

Por otro lado, es de notar que el patrón de incorporación tecnológica que parece haber predominado en México, coloca al país en un estadio tecnológico siempre más atrás que el que predomina en los países industrializados y además, en tanto las innovaciones tecnológicas no se generan dentro de la propia industria mexicana, sino que se incorporan por transferencia, no están ligadas directamente a las tendencias de la producción en forma regular como en el caso de las economías avanzadas.

Esta situación nos lleva a pensar acerca de los esfuerzos que México tendrá que hacer para procurarse su propia tecnología y las exigencias financieras que implicarían dichos esfuerzos.

A manera de conclusión, podemos decir que el acceso al financiamiento, en el caso específico de acceso al crédito otorgado, depende en gran medida de las características de las industrias o de la unidad productiva.

El hecho de que Minsky haya planteado que el elemento fundamental a considerar son las ganancias presentes y futuras, influye en gran medida, si se trata de una pequeña o gran empresa, si está incorporada a estructuras oligopólicas, qué tipos de maquinaria y equipo posee, etc. En concreto, es indispensable conocer no sólo la estructura de pasivos de una firma o industria, sino también el contexto en que se mueve y las características productivas y de mercado que presenta.

5.2. Deuda externa y salida de capitales

Considerando a la industria mexicana en su conjunto, se observó que a lo largo del período en estudio 1970-1986, el crédito otorgado⁹ a través de la banca nacional, privada y mixta¹⁰, representó el 37.2% promedio del total del crédito otorgado.

Considerando este comportamiento en subperíodos, tenemos que para el primero 1970-1974, la industria participó con un 41.3%; para el segundo 1974-1978 con un 38.8%; para el tercero 1978-1982 con un 33.8%; para el cuarto con un 26.5%.

Se observa claramente un descenso a lo largo del período, particularmente a partir de 1978. A pesar de que el país vivió entre 1978-1982 el boom petrolero, no se observa un incremento sustancial durante este subperíodo.

Es de notar, que cuando se toma en cuenta el crédito otorgado por la banca comercial y la de desarrollo, se está considerando también, tanto la intermediación de estos bancos en el mercado local (captación del público mexicano y préstamos concedidos) como a la obtención de recursos externos, por parte de esos mismos bancos en el mercado internacional.

Durante la década de los setenta, las instituciones de desarrollo obtuvieron un porcentaje mayoritario de sus recursos en el mercado internacional.

Para 1981, el saldo de la deuda externa de estas instituciones significaba, aproximadamente el 60% de la deuda pública externa a corto plazo y el 25% de dicha deuda a más de un año.

Otro tanto le correspondería a la Banca Comercial (o Banca Mixta y Privada). Esta obtenía un gran porcentaje de recursos en el mercado local, pero al concluir 1981 tenía un saldo con el extranjero de 10 mil millones de dólares que representaban algo menos del 50% de la deuda externa privada total.

Siendo así las cosas, nos preguntamos por qué perdió dinamismo el financiamiento otorgado al sector industrial?

Una primera aproximación a esta pregunta, se podría encontrar en el comportamiento de Petróleos Mexicanos. Entre 1979-1982, PEMEX registró un fuerte endeudamiento externo.

La institución petrolera no pasó, para obtener recursos del exterior, por los bancos comerciales o de desarrollo mexicanos, sino que asumió, aproximadamente el 30% de la

deuda pública total por contratación directa con sus acreedores internacionales.

Podría considerarse también a los grupos industriales de capital privado nacional, siendo responsables de un alto porcentaje de la deuda externa privada, que contrataron directamente parte de dicha deuda.

La tasa de crecimiento promedio entre 1978-1981 de la deuda externa del sector privado fue del 31.4%. Siendo 1980 el año que presenta una mayor tasa de crecimiento anual del 59.8%

CUADRO 1
CREDITO CONCEDIDO POR LA BANCA COMERCIAL Y
BANCA DE DESARROLLO A LA INDUSTRIA MEXICANA
(% sobre saldos totales)

Años	1970	1971	1972	1973	1974	
	40.6	42.6	42.2	40.8	40.1	
Años	1975	1976	1977	1978	1979	
	40.7	37.7	36.6	39.1	35.2	
Años	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	34.0	33.0	27.5	31.7	31.0	26.6

FUENTE: Carpeta de Indicadores Economicos, Banco de México, varios números.

En todo caso, las cifras no revelan del todo la realidad, más bien podría suponerse que no se expresa un descenso en la participación de la industria, sino un notable incremento en la internacionalización de las finanzas mexicanas.

CUADRO 2
EVOLUCION DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

	1977	1978	1979	1980	1981
Deuda pública externa con- tratada (Miles de millones dólares)	22.9	26.2	29.7	33.8	48.7
Tasa de crecimiento		14.6	13.3	13.6	44.0

FUENTE: Economía Mexicana, núm 3, México, CIDE, 1981

La evolución de la deuda externa del sector público mexicano, respondió al impulso de los planes de inversión gubernamentales. Sin embargo, el elevado servicio de la deuda acumulada obligó a contratar nuevos préstamos para el refinanciamiento de la misma.

Asimismo, la dinámica que adquirieron los flujos financieros especulativos parece explicar también parte del endeudamiento externo.

El manejo de la política monetaria y cambiaria en el país, fomentó un ciclo especulativo con las siguientes características: ante la expectativa devaluatoria, sobre todo en el segundo semestre de 1981, no tan sólo se dolarizaron los depósitos en el sistema financiero local, sino que además se presentó un proceso de fuga de capitales sin precedentes.

Esto obligó al sector público a elevar su contratación anual de deuda externa para mantener una disponibilidad de divisas que le permitiera sostener el tipo de cambio.

Así se explica la significativa alteración en la tasa de crecimiento de contratación de la deuda pública externa que se presentó en 1981, aumentada en 30% respecto al año anterior.

En 1981 el país utilizó más recursos externos que durante el periodo 1975-1980. En el segundo semestre de 1981, se contrataron cerca de 20 mil millones de dólares de deuda pública externa.

La falta de cifras precisas sobre la fuga de capitales limita el análisis de la relación entre la evolución de la deuda externa con la salida de capital especulativo. Sin embargo este fenómeno puede de alguna manera rastrearse mediante el rubro "errores y omisiones" de la balanza de pagos.

En una primera aproximación se constata que en 1981, cuando se presenta un notable incremento de la deuda externa del sector público, fue asimismo el año en que se registró un extraordinario aumento en el renglón de errores y omisiones por 8,373 millones de dólares, que puede atribuirse en parte a salida de capitales.

Los ciclos especulativos que surgieron a partir de 1981 seguramente influyeron de manera significativa sobre la política de endeudamiento externo.

Este fenómeno generó un circuito en el que el patrón monetario nacional se vió crecientemente deslazado por el patrón monetario hegemónico dólar, y simultáneamente, se vió deteriorado el poder financiero del Estado.

El Estado¹⁴, al ser el principal captador de dólares y al mantener la libertad cambiaria, en un contexto de crecientes expectativas devaluatorias, puso estos recursos a disposición del público, quien además recibía por ellos un interés al depositarlos en el sistema financiero local, ganando adicionalmente con el deslizamiento del tipo de cambio.

Parte de estos dólares regresaba al Estado por medio del encaje legal. De esta forma, el Estado pagaba intereses por los dólares que él mismo había ingresado al sistema, y en un contexto de irrestricta libertad cambiaria, terminó financiando con su propia deuda, la fuga de capitales y la especulación.

5.3. Caso específico: Financiamiento a la Industria de Transformación (1970-1981)

Pasemos ahora a observar el comportamiento particular del crédito otorgado a la industria de transformación¹⁵.

A lo largo del periodo en estudio (1970-1986) el crédito otorgado a la industria de transformación oscila en el 22.2% promedio respecto al total otorgado.

Observando el comportamiento en subperiodos, tenemos que para el primero (1970-1974) representa el 23.9%; para el

segundo (1974-1978) el 25.0% para el tercero 20.7% y para el último el 14.5% (1982-1986).

El comportamiento del crédito otorgado a la industria de transformación respecto al total otorgado a las industrias, tenemos que a lo largo del periodo oscila en un 63.2%.

En subperiodos tenemos, que para el primero representó el 57.9%; para el segundo 65.6%; para el tercero un 61.4% y para el cuarto el 54.4%.

Se observa que el comportamiento es similar al conjunto de la industria mexicana. A partir de 1978 el crédito otorgado a la industria de transformación comienza a descender.

Sin embargo, al considerar el comportamiento de PEMEX y La Comisión Federal, ambos aumentan entre 1978 y 1983, su participación en el crédito otorgado y además elevan el saldo de su endeudamiento externo cada año hasta 1981.

Al desagregar la industria de transformación, tenemos que la participación de las manufacturas a lo largo del periodo, representó un 45.5%. El comportamiento en subperiodos es el siguiente: en el primero osciló entre un 41.7%; para el segundo en un 44.9%; para el tercero en un 39.9%; para el cuarto en un 38.5% tenemos pues, que a partir de 1978 comienza a descender el crédito otorgado a las manufacturas.

Entre 1970-1974 el crédito otorgado a las manufacturas se incrementó en un 16.1%; para el segundo subperiodo en un 33.3% y para el tercero en un 0.8%

Asimismo, se observa que las manufacturas presentan una tasa de crecimiento del PIB inferior a 1980 y 1981. En estos dos años la producción manufacturera pierde participación en la producción total (de 25.2% en 1979 a 24.9% en 1980 y a 24.7% en 1981).

Es de notar, que hacia finales de los años setenta y comienzos de los ochenta se registra un descenso en la participación de la manufactura en el financiamiento total a la industria.

Probablemente este descenso se neutralizaría parcialmente si computáramos el endeudamiento externo directo de los grupos de capital privado nacional. Sin embargo, habría que detallar algunos elementos que pudieran explicar dicho descenso.

A nivel muy general podría argumentarse que la menor absorción crediticia de la manufactura es el resultado del crecimiento inferior del sector manufacturero al del PIB.

Una primera respuesta al problema podría radicar en la política de apertura hacia las importaciones, que eliminó los permisos previos para una gama considerable de mercancías y que estuvo en vigencia entre 1977-1980.

Un segundo elemento a retomar, se relaciona con la evolución de las exportaciones manufactureras que perdieron dinamismo entre 1978 y 1981.

Una tercera aproximación podría radicar en el hecho de que un aumento considerable en la tasa de interés activa mexicana desde 1979, con su consiguiente impacto sobre los costos financieros empresariales que puede haber contenido la expansión del sector manufacturero, sobre todo de aquellos establecimientos que, por razones de tamaño y respaldo de activos, tuvieron más dificultades para acceder al crédito.

5.3.1. Elementos que explican el bajo dinamismo de las manufacturas

5.3.1.1. Política de liberalización (1977-1980)

Desde los inicios de 1977 se procedió a la eliminación creciente de los permisos previos de importación como instrumentos de protección del mercado interno. Se consideró a dicha política como responsable del reducido nivel competitivo de la producción manufacturera nacional y por ello, de los bajos coeficientes de exportación.

En este sentido, se consideró que, al facilitar la entrada de importaciones, se generaba un proceso de competencia interno que obligaría a las empresas a modernizar sus procesos productivos para aumentar la productividad y poder permanecer en el mercado, logrando niveles de competitividad internacional que incrementarían las exportaciones.

En la práctica, el crecimiento natural de las importaciones derivadas de la vinculación tecnológica de los procesos productivos con el exterior, se vió ampliado por la política de liberalización del comercio, lo que a su vez facilitaba la transformación del excedente petrolero en activos.

Así se promovía la entrada de importaciones para cubrir los requerimientos de demanda y para evitar que las deficiencias productivas internas obstaculizaran la dinámica económica

Las importaciones, al irse apropiando en forma paulatina del mercado interno, pusieron en peligro los niveles de rentabilidad acostumbrados en ciertas industrias. Se modificó la estructura de la dinámica de inversiones en

favor de aquellos sectores de bienes "no comerciables" que pasaban a ofrecer cierta rentabilidad más segura, siendo el sector comercio y servicios, buenas opciones de inversión.

De 1978 a 1981, el comercio, junto con restaurantes y hoteles, crecieron 9.4% promedio anual. El transporte y almacenamiento lo hicieron 13.4%.

Si bien, en el periodo de 1978-1981, el sector industrial fue el de mayor dinamismo en la economía, ya no fue la manufactura la de mayor crecimiento.

A grandes rasgos, la liberalización¹⁴ parece haber afectado relativamente más a los bienes de consumo duradero y a los de capital, que los bienes de consumo no duradero y los intermedios.

Así, mientras el 57% del incremento de las importaciones totales corresponden a los dos primeros tipos de bienes, ellos son responsables del 72% del incremento de las importaciones causadas por la liberalización.

En contraste, los otros dos tipos de bienes originaron 42% del incremento total de importaciones, pero sólo el 28% por el efecto de liberalización.

Se observó durante este periodo un acelerado crecimiento de las importaciones de la industria no petrolera, evidenciándose en un deterioro de la balanza comercial.

Se dió un explosivo crecimiento del déficit en cuenta corriente de la economía no petrolera; éste se duplica prácticamente cada año, pasando de 2,457.1 a 16,603 millones de dólares entre 1977-1980.

Durante este periodo las elasticidades a demanda interna alcanzan niveles sin precedentes del orden de 2.4 en 1978, 2.7 en 1979 y 3.1 en 1980. El superávit del sector petrolero logró financiar en un 68.9% el déficit del sector industrial no petrolero.

Si comparamos el periodo 1977-1980 con los anteriores, resulta interesante observar que el relativo alto ritmo de crecimiento de las importaciones durante el auge petrolero no se encontró principalmente asociado al crecimiento de la demanda agregada interna con estructura y coeficientes de importación constantes.

La diferencia podría explicarse por otros factores como: el asociado al cambio estructural y el relacionado con el cambio en los coeficientes de importación.

El primer elemento resulta de las marcadas diferencias entre el alto ritmo de crecimiento tanto de la demanda como de la

producción de los sectores productores de bienes de consumo durable y bienes de capital (caracterizados por coeficientes de importación relativamente altos), frente al crecimiento relativamente lento de los bienes de consumo no duradero, cuya producción se encuentra más integrada localmente.

La importancia del segundo elemento (cambio en los coeficientes de importación), cuyo peso relativo desplazó al de los otros efectos entre 1978 y 1980, resulta de un acelerado proceso de penetración de importaciones que contrasta con lo sucedido en periodos anteriores y muy especialmente, con el fenómeno inverso de sustitución de importaciones durante el auge de 1963-1970.

5.3.1.2. Exportaciones del sector manufacturero 1977-1980

Las exportaciones manufactureras, de hecho crecieron en el periodo 1977-1981, pero por debajo del crecimiento histórico 1950-1981, por lo cual su participación relativa en el total de mercancías pasaron a crecer 28.0% promedio anual entre 1970-1976 a 14.3% entre 1977-1981.

Asimismo, no se consideraron los serios problemas de crecimiento económico y de balanza de pagos por los que estaban pasando la gran mayoría de las economías capitalistas desarrolladas así como semiindustrializadas, lo que se traducía en fuertes barreras, directas y encubiertas, a las importaciones para proteger sus mercados.

Esta situación afectó más el crecimiento de las exportaciones nacionales no petroleras, aunque ello estuvo determinado en mayor medida por los problemas productivos antes señalados.

Entre 1978-1980 se observa un decremento en la participación de las exportaciones en la industria textil, madera, cemento y vidrio, hierro y acero, productos metálicos y transporte.

Mientras que los productos derivados de petróleo, pasaron de un 28.1% del total de exportaciones en 1975 a 52.3% en 1978 y 82.0% en 1980.

5.3.1.3. Alza de la tasa de interés

Desde 1973 México enfrentó la desintermediación financiera en su mercado local: los pasivos bancarios, como porcentajes del PIB, mostraron una clara tendencia a la baja.

Desde 1976, cuando el gobierno facilita los depósitos en dólares, se presentó una tendencia a la dolarización de los

depósitos.

Notoriamente la moneda local comienza a ceder parte de sus funciones. El problema se presentó en un período de escasez de divisas, cuando el país necesitaba recurrir al mercado internacional para procurarse moneda extranjera.

Preocupada por este propósito, la autoridad monetaria mexicana recurrió, desde 1977 a distintos expedientes para adquirir moneda externa.

En primer lugar, continuó contratando créditos internacionales, aunque bajo las restricciones impuestas entonces por el FMI. En segundo lugar recurrió a los préstamos back to back, para promover el financiamiento de las matrices transnacionales a sus filiales, y en tercer lugar decretó la instalación de un centro financiero en territorio mexicano.

Por fin, hacia 1979 la autoridad monetaria promovió un "paquete" de medidas de política económica, que tenía como eje central a la tasa de interés y al tipo de cambio.

Así, la nueva política de tasas de interés fue definida por el propio Banco de México, en donde estipulaban que la "política de tasas de interés estuvo determinada por considerar las fluctuaciones de las tasas de interés prevalcientes en el extranjero sobre las expectativas del tipo de cambio, reflejadas en los precios a futuro del peso, prevalcientes en los mercados internacionales".

Así, era posible definir una tasa de interés de equilibrio, la cual tendería a dejar constante la estructura de depósitos entre moneda extranjera y moneda doméstica.

El diferencial creciente entre las tasas de interés internas y externas, más que la evolución de las tasas de interés externas, constituye efectivamente, la contribución principal a la rápida elevación de las tasas de interés durante 1980.

El alza de la tasa de interés se justificó para lograr conservar la captación bancaria local y evitar las fugas de capital.

Pero se omitió el lado opuesto de este problema, las operaciones activas. Desde el punto de vista de un empresario, si el diferencial entre las tasas activas internas y externas es relativamente grande, contratar crédito en el extranjero significará reducir sus costos financieros. De esta manera, las altas tasas de interés internas fomentaron la contratación de crédito en el mercado internacional.

5.3.1.4. Impacto del alza de la tasa de interés

En 1974 el saldo de la deuda externa privada alcanzaba 4,549.2 millones de dólares; en 1980 la deuda neta contratada llegó a 5,608.3 millones de dólares.

Una de las respuestas al crecimiento de la deuda externa del sector privado se podría encontrar en el alza de la tasa de interés local, suponiendo que el tipo de cambio entre la moneda hegemónica y la moneda dependiente no se modificará.

Pero este supuesto no se asienta en la realidad. La moneda dependiente muy probablemente se devaluará. Entonces por qué aumentó drásticamente el endeudamiento del sector privado con el exterior?

Porque seguramente sus expectativas acerca del tipo de cambio eran que no se movería. Con el boom petrolero, el estado mexicano parecería estar en condiciones de pagar el estrangulamiento financiero externo.

Las divisas petroleras tendían a convertirse en el instrumento del gobierno para regular y sostener el tipo de cambio y, por consiguiente, la moneda local contaba con un formidable respaldo al cual fincar su fortaleza.

Pero, a mediados de 1980, cuando el peso comenzó a deslizarse, empezaron a desvanecerse las ilusiones de una moneda local fuerte.

En consecuencia, los diferenciales en las tasas de interés entre México y el extranjero y las expectativas de evolución del tipo de cambio gobernaron la contratación de deuda por parte del sector privado.

Para 1977 y 1978 el sector público redujo sensiblemente su participación en el financiamiento interno total en relación a los tres años anteriores (1974-1976).

En 1979 y sobre todo en 1980, año de máxima contratación de la deuda externa privada, se combinó un cierto repunte de la captación bancaria (resultado de la reactivación de la economía y también de las tasas de interés, relativamente más elevadas que en años anteriores) y una preferencia empresarial hacia el crédito externo (por diferenciales de tasas de interés y expectativas de tipo de cambio sólido).

En síntesis, el ciclo de expansión resultado de las exportaciones petroleras, comenzó con una menor participación del sector público en el financiamiento interno total (1977-1978), continuó con un vuelco del sector

privado hacia el financiamiento externo porque se habían generado expectativas de tipo de cambio estable y porque el financiamiento externo resultaba menos costoso (1979-1980).

CUADRO 3
RELACION DE TASAS DE INTERES * PAGADAS EN
MEXICO, EUA Y LONDRES
1974-1982

Años	MEXICO		EUA		LONDRES	
	1MES	3MESES	1MES	3MESES	1MES	3MESES
1974	-	12.44	5.0	5.0	10.14	10.03
1975	-	12.44	5.0	5.0	6.06	10.47
1976	9.94	12.31	5.0	5.0	4.91	6.81
1977	10.13	13.52	6.30	6.42	6.75	7.07
1978	12.87	14.19	9.09	9.77	10.23	11.05
1979	19.54	18.83	12.73	13.07	14.19	14.62
1980	24.46	26.23	14.96	15.09	16.77	16.43
1981	28.06	34.56	12.89	13.02	13.87	14.30
1982	52.42	55.06	8.46	8.52	9.28	9.43

* Considerando la tasa pasiva vigente de último mes de cada año

** Se trata de la tasa correspondiente al mes de diciembre

FUENTE: Carpeta de Indicadores Económicos. Banco de México, varios números.

Si comparamos la deuda neta externa de los sectores público y privado, se percibe que, a lo largo de los años setenta y comienzos de los ochenta, la deuda externa total fue fundamentalmente absorbida por el sector público, salvo en dos años, 1972 cuando ambos sectores percibieron flujos muy similares y 1980 cuando la deuda neta del sector privado fue

36% superior a la del sector público.

Dicho lo anterior, sería bueno tomar en cuenta el peso de la deuda externa privada en el total del financiamiento a ese sector. La deuda externa del sector privado fue un porcentaje relativamente estable: entre 1971-1977 fue del 25.3% en promedio, y para 1978-1981 el 23.4% en promedio, del financiamiento total del sector.

Si bien en el ciclo de expansión 1978-1981 la deuda externa neta del sector privado, en términos absolutos tuvo un gran crecimiento, ello no significó un aumento en la participación del financiamiento externo en el total del financiamiento al sector privado.

Sin embargo, lo característico del endeudamiento privado externo, es su alta concentración en un reducido número de empresas y grupos de capital predominantemente nacional, los cuales asumieron un porcentaje mayoritario de su financiamiento total en moneda extranjera.

Esto quiere decir, que si bien el conjunto del sector privado mantuvo porcentajes estables de financiamiento interno y externo, la expansión de los principales grupos de capital nacional estuvo fundamentalmente apoyada en el crédito externo.

Es importante hacer mención de los plazos de la deuda privada, por varias razones.

En primer lugar, una deuda a corto plazo requiere de amortización rápida, y en cambio, una deuda a largo permite espaciar el servicio en el tiempo.

En segundo lugar, porque podemos suponer que la deuda de corto plazo está ligada a las necesidades de liquidez transitoria de las unidades productivas, mientras que la de largo, en un país que produce sólo un porcentaje pequeño de los bienes de capital que demanda, suele estar ligada a la importación de esos bienes que, inevitablemente se dinamiza durante un ciclo de expansión como el que se dió en el boom petrolero.

De aquí, podría desprenderse una división tradicional de tareas entre los bancos locales y los bancos transnacionales. Por lo general, aquellos proporcionaban los préstamos de corto plazo, para capital de trabajo, mientras que éstos abastecían de créditos de largo plazo, asociados a la importación de bienes de capital y equipos.

Entre 1971-1981 el sector privado absorbió un porcentaje significativo de su deuda total a corto plazo. Entre 1971-1977, salvo en el año 1974, en todos los demás años la deuda de largo es superior a la de corto. Entre 1978-1981 en todos

los años la deuda de corto es superior a la de largo (véase cuadro 4).

La información que ofrece el cuadro 4 sugiere que, durante los años setenta el sector privado mexicano recurrió con frecuencia al sistema financiero internacional para procurarse liquidez de corto plazo. Esto puede explicarse por diversas razones.

En primer lugar, la segunda mitad de los setenta, cuando las tasas de interés mexicanas se fueron haciendo sensiblemente superiores a las internacionales, es razonable la tendencia a contratar deuda de corto plazo.

En segundo lugar, pudiera ser que la presencia de filiales extranjeras, que es importante en el sector industrial mexicano, fueron las que se procuraron liquidez en el mercado internacional.

CUADRO 4
DEUDA EXTERNA NETA DEL SECTOR PRIVADO
POR PLAZOS
(millones de dólares)

Años	Corto plazo	Largo plazo	Total
1971	32.3	233.8	266.1
1972	284.4	287.7	536.1
1973	223.2	327.5	550.7
1974	920.6	446.2	1366.9
1975	261.3	387.5	648.7
1976	-47.0	180.2	133.3
1977	572.9	153.0	725.8
1978	1490.4	755.6	2246.7
1979	4120.1	1488.2	5608.3
1980	2688.2	1468.7	4156.9

FUENTE: Balanza de Pagos, Estadísticas Históricas, Banco de México, 1981.

Entre 1971-1976 las empresas mexicanas contrataron solamente 33% de la deuda externa privada y las extranjeras, en cambio, el 67%¹⁴

Entre 1978-1981 el 84% de la deuda externa privada fue contratada por empresas mexicanas. Es de notar además, que la empresa mexicana concentró 61% de su contratación a corto plazo, y 23% a largo plazo, mientras que la extranjera, con 16% de la deuda externa privado total, asumió 9% a corto

plazo y 7% a largo."

Comparando entonces a las empresas mexicanas con las extranjeras, resulta que mientras éstas no muestran un cambio sustancial durante el decenio, aquellas son las impulsoras del crecimiento de la deuda externa privada a corto plazo.

Este comportamiento merece varias reflexiones: por una parte, esta contratación de deuda externa a corto plazo puede significar, simplemente, la búsqueda de capital de trabajo en el extranjero motivada por los crecientes diferenciales en las tasas de interés; por otra parte, el gran incremento relativo de la deuda externa a corto plazo de las unidades productivas mexicanas puede reflejar la modalidad de expansión de éstas.

Un último elemento a tomar en cuenta podría ser, quizá, las condiciones en que el mercado internacional de préstamos concedió financiamiento a las empresas mexicanas que podría haberlas impulsado a concentrar su endeudamiento en el corto plazo.

5.4. Financiamiento a la industria de transformación: Una desagregación 1970-1982

Entre 1970-1982, la industria de transformación participó en el total del crédito otorgado con un 22.1% promedio. Respecto a la participación en el conjunto de industrias, lo hizo con un 61.3% promedio, durante este periodo.

Observando el comportamiento en subperiodos tenemos que la participación respecto al total en el primer periodo (1970-1974) representó el 24.0%; para el segundo (1974-1978) el 25.5%; para el tercero (1978-1982) con un 22.05% respectivamente. Respecto a la participación en el total de industrias, lo hizo en un 57.6%; 65.6% 62.8% respectivamente.

Desagregando a la industria de transformación tenemos que:

- a) las manufacturas, a lo largo de dicho periodo, participan en el total de crédito con un 16.4% promedio;
- b) fabricación de productos minerales no metálicos y con un 1.0%;
- c) siderúrgica, productos metálicos y artefactos, lo hizo con un 4.5%;
- d) fabricación de maquinaria y artículos eléctricos con un 1.6% respectivamente.

Respecto a la participación porcentual en el crédito otorgado al conjunto de industrias,

- a) las manufacturas participaron a lo largo de dicho periodo con un 42.4%
 b) 2.6%
 c) 12.0%;
 d) con un 4.2% respectivamente.

En el cuadro 5 se presenta la participación de la industria de transformación desagregada, en el total de crédito otorgado por sectores. Se observa que, para el conjunto de la industria de transformación, el crédito otorgado disminuye entre 1978-1982, corroborando el comportamiento observado en el apartado anterior.

 CUADRO 5
 PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION EN EL
 TOTAL DE CREDITO OTORGADO
 (1970-1982)

Concepto Período	1970-74	1974-78	1978-82
Industria de transformación	23.9	25.5	22.0
a) manufacturas	17.3	17.2	14.7
b) fabricación de productos minerales no metálicos	1.4	0.8	0.7
c) siderúrgica productos metálicos y artefactos	3.5	6.0	5.1
d) fabricación de maquinaria y artículos eléctricos	1.7	1.5	1.5

 FUENTE: Carpeta de Indicadores Económicos, Banco de México, Varios Números, México.

En el cuadro 6 se observa la participación de la industria de transformación en el crédito otorgado al conjunto de industrias.

A lo largo del periodo, el total de crédito concedido a la

industria de transformación el mayor porcentaje le corresponde a las manufacturas, siguiéndole la siderúrgica. En ésta se observa como ha venido aumentando considerablemente a lo largo del periodo. Sin embargo, las manufacturas comenzaron a decrecer, como se mostró en el apartado 5.3 de este capítulo.

CUADRO 6
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA DE
TRANSFORMACION EN EL TOTAL DE CREDITO OTORGADO
A INDUSTRIA (1970 - 1982)

	1970-74	1974-78	197
Industria de Transformación	57.6	65.6	62.8
a) Manufacturas	41.7	45.0	41.5
b) Fabricación de productos minerales no metálicos	3.4	2.1	2.0
c) Siderúrgica, productos metálicos y artefactos	8.4	14.4	15.0
d) Fabricación de maquinaria y artefactos eléctricos	4.1	4.1	4.3

FUENTE: Ibid.

Observando las tasas promedio anuales del crédito otorgado, se observa un descenso en la mayoría de los sectores; se tiene que entre 1974-1978 la siderúrgica creció fuertemente. Entre 1970-1982 el crédito hacia éste último creció en un 62.1%, entre tanto, las manufacturas decrecieron en un 17.8%.

La tasa promedio anual de la siderúrgica en dicho periodo representó el 3.7% las manufacturas -1.5%. El comportamiento de fabricación de maquinaria y artículos eléctricos sea bastante estable a lo largo del periodo, presentando una tasa promedio anual del 1.0%, acelerándose su participación entre 1974-1978.

En 1975 a dicho sector le correspondieron 2,682.7 millones de pesos y para 1976 se elevó en 3,186.4 respectivamente.

CUADRO 7
CREDITO OTORGADO A LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
TASAS PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL POR SUBPERIODOS
(millones de pesos constantes base 1970=100)

	1970-74	1974-78	1978-82
Industria de Transformación	2.1	10.8	2.2
a) Manufacturas	3.8	7.5	0.2
b) Fabricación de productos minerales no metálicos	-9.6	-0.5	16.3
c) Siderúrgica, productos metálicos y artefactos	-0.2	29.2	14.5
d) Fabricación de maquinaria y artículos eléctricos	4.3	5.6	4.5

FUENTE: Ibid.

5.4.1. Características de los sectores

Si consideramos a la fabricación de productos minerales no metálicos y a la siderúrgica dentro del sector de bienes de consumo intermedio, podemos relacionar su participación dentro del crédito otorgado y sus características en cuanto a producto y productividad.

En el tercer capítulo, se hizo un análisis acerca del sector bienes de consumo intermedio, destacando algunos elementos que lo hacen diferente del resto de los sectores.

En primer término, se observó que es el sector más dinámico en cuanto a productividad; entre 1970-1982, presenta una tasa promedio anual del 3.5%; y presenta una tasa promedio

anual del PIB del 6.8%.

Este sector se caracteriza también por una gran presencia de empresas paraestatales. A grosso modo, podemos decir que dicho sector se caracterizó por ser el más dinámico en cuanto a producto y productividad, agregándose un elemento adicional que es el crédito otorgado.

Suponemos que existe una estrecha relación entre los procesos intensivos de capital que presenta dicho sector y la necesidad de recursos externos; ello se evidencia por las tasas y la participación de crédito otorgado.

Ahora bien, si consideramos a la fabricación de maquinaria y artículos eléctricos, dentro del sector de bienes de consumo duradero y capital, se observó en el capítulo tercero, que el sector de bienes de consumo duradero, presentó una tasa promedio anual de productividad entre 1970-1982 del 3.9%, y una tasa del PIB del 7.7%.

Durante este periodo dicho sector tuvo una importancia relevante debido al peso que tuvo el financiamiento al consumo. Dicho sector también se caracterizó por presentar procesos intensivos en capital. Sin embargo lo que lo hace diferente al de los bienes intermedios, es que a partir de 1982 tuvo una fuerte caída en los niveles de producto y productividad, sin vislumbrarse una cierta recuperación hasta 1986.

El sector de bienes de capital presenta una tasa promedio anual de productividad y producto en dicho periodo del 3.3% y del 6.9% respectivamente. Tasas bastante similares a la de bienes intermedios, sin embargo a partir de 1982 presenta un descenso parecido al de bienes de consumo duradero.

5.4.2. Exportaciones e Importaciones.

Respecto a las posiciones en el sector externo, la siderurgia presenta una tasa promedio anual de exportaciones (en millones de pesos constantes base 1970) entre 1970-1982 del 5.7% y de importaciones del 12.0% promedio anual. Aquí se observa claramente el peso de las importaciones que puede implicar un elemento adicional a la necesidad de contraer préstamos externos, ya que los niveles que presenta de exportaciones no pueden cubrir las necesidades de importaciones. En 1981 exportó 495.7 millones de pesos, entre tanto importó 8362.7 millones de pesos. (millones de pesos constantes base 1970).

La fabricación de maquinaria y artículos eléctricos, presenta una tasa promedio anual de exportaciones en dicho

periodos (millones de pesos constantes) del 16.5% y de importaciones del 9.7%.

En 1982, se le otorga crédito a la siderurgia por 17,381.3 millones de pesos, importando en este mismo año 8,362.7 millones de pesos (constantes).

CUADRO 8
EXPORTACIONES POR TIPO DE ACTIVIDAD
(Millones de pesos constantes base 1970 = 100)
1970 - 1982

ANO	Fabricación de productos minerales no metálicos	Siderúrgica, productos metálicos y artefactos	Fabricación de maquinaria y art. eléctricos
1970	200.6	416.9	969.4
1971	295.4	669.6	1399.7
1972	424.3	670.0	1850.0
1973	452.9	282.6	2611.0
1974	388.3	380.9	2504.3
1975	418.5	378.2	2197.9
1976	526.6	379.9	1988.9
1977	806.5	564.2	1918.0
1978	888.4	888.4	4158.1
1979	635.8	585.0	4206.7
1980	540.6	540.6	4625.8
1981	495.7	495.7	4176.1
1982	771.2	771.2	5225.2

FUENTE: Economía Mexicana en cifras, HAFINSA, México 1986

Entre tanto, a la fabricación de productos metálicos, se le otorga crédito por un monto de 4,783.8 millones de pesos, importando 41,835.1 y exportando 4,176.1 millones de pesos. El hecho de que las tasas de importación de la siderurgia (ver cuadro 9) sean mayores a la fabricación de maquinaria, no implica mayores valores absolutos, al contrario, son

menores respecto a la fabricación de maquinaria.

En este sentido, parece ser que la industria de fabricación de productos metálicos, necesitó obtener recursos externos provenientes de la banca internacional o tal vez de sus proveedores.

CUADRO 9
IMPORTACIONES POR TIPO DE ACTIVIDAD
(Millones de pesos constantes base 1970 = 100)
1970 - 1982

AÑO	Fabricación de productos minerales no metálicos	Siderúrgica, productos metálicos y artefactos	Fabricación de maquinaria y art. eléctricos
1970	259.7	1269.4	16500.1
1971	317.1	802.2	15328.4
1972	340.1	760.7	16274.3
1973	415.0	1793.7	17425.0
1974	356.0	2719.0	19922.4
1975	535.1	3161.9	22703.7
1976	360.9	2494.9	21084.0
1977	372.3	2475.0	19356.5
1978	472.4	6327.0	23638.9
1979	577.5	5830.9	28569.3
1980	613.0	7093.9	31448.6
1981	706.2	8362.7	41835.1
1982	459.0	4394.4	27722.6

FUENTE: Economía Mexicana en cifras, NAFINSA, México 1986

Productos minerales no metálicos, exceptuando derivados de petróleo, presenta una tasa promedio anual de exportaciones del 13 % (calculada sobre información en millones de pesos

constantes) y una tasa de importaciones del 5.3%. Esta industria presenta el comportamiento más errático en cuanto al crédito otorgado, aumentando sus niveles a partir de 1978, que pueden estar relacionados con el boom petrolero.

En el cuadro 9 se observa claramente las diferencias entre los niveles de importación de las tres industrias: resalta por su peso, la fabricación de maquinaria y artículos eléctricos, que a lo largo de todo el periodo, presenta déficit en su balanza comercial, sin percibirse alguna recuperación. No contamos con datos precisos, pero suponemos que recurrió a recursos externos provenientes de la banca internacional.

A manera de conclusión, podemos decir que las industrias que acapararon los flujos de financiamiento durante este periodo se relaciona con su peso dentro del conjunto de la industria mexicana, destacando por sus características, tales como procesos intensivos en capital, necesidades elevadas de importaciones, buenos niveles de productividad y producto.

Bajo este panorama, parecería que los niveles de crédito otorgado a dichas industrias no han sido suficientes si observamos el comportamiento de las exportaciones e importaciones; sin embargo, los datos que se proporcionan en el cuadro 4, indican que a partir de 1979 la deuda externa neta del sector privado se elevó fuertemente, lo que podría contrarrestar los argumentos acerca de que han sido insuficientes los recursos otorgados provenientes de la banca comercial y de desarrollo.

5.5. Análisis del Periodo 1982-1986

5.5.1. Financiamiento a la Industria de transformación

Entre 1978-1982 la participación de la industria de transformación en el total de crédito otorgado, oscila en un 20.9%; para 1982-1986 lo hizo en un 14.5%

Desagregando la industria de transformación, tenemos que las manufacturas participaron con un 10 % en el total del crédito; fabricación de productos minerales no metálicos con un 0.6%; siderurgia, productos metálicos y artefactos con un 3.0%; fabricación de maquinaria y artículos eléctricos con 0.8%.

Respecto a la participación en el crédito otorgado al conjunto de industrias, la industria de transformación participó con un 54.6% mientras que entre 1978-1982 lo hizo en un 62.8%. Desagregando tenemos los siguientes datos: 37.5%; 2.2%, 11.6%, 3.2% respectivamente para las actividades señaladas.

En general se observa un decrecimiento en la participación del crédito en el conjunto de la industria de transformación. Sin embargo, se dio una recuperación en 1984, particularmente en siderurgia, productos metálicos y artefactos y en maquinaria y artículos eléctricos.

CUADRO 10
PARTICIPACION % DE LA INDUSTRIA DE
TRANSFORMACION EN EL CREDITO TOTAL OTORGADO
A INDUSTRIAS

Años	1982	1983	1984	1985	1986
Ind. Transf.	55.4	51.8	54.0	56.5	55.0
a)Manufacturas	33.6	38.7	37.9	38.9	38.5
b)Fabricación de productos min. no metálicos	2.9	2.1	2.0	1.9	2.3
c)Siderurgia prods metálicos y artefactos	15.3	8.2	10.8	12.6	11.0
d)Fabricación de maq. y arts. eléctricos	3.6	2.8	3.3	3.1	3.2

FUENTE: Ibid.

El comportamiento del crédito otorgado durante este periodo es muy errático, sube y baja año con año, como lo podemos observar en el cuadro 10.

Para poder explicarnos dicho comportamiento, comenzaremos por hacer referencia a las condiciones económicas que caracterizaron el año de 1982, particularizando en la política financiera instrumentada en dicho periodo.

5.5.2. Crisis de 1982

Partiremos de las principales manifestaciones de las crisis de 1982, entre los cuales destacan: el estancamiento, la inflación, el agudo desequilibrio externo, la fuga de capitales, la moratoria de la deuda externa y una devaluación de 500% del tipo de cambio (de 25 a 150 pesos por dólar).

Así, el año de 1982 se caracterizó por la agudización de los desajustes económicos y financieros generados a finales del período de crecimiento, provocando un desplome de la actividad económica, una notable inflación y serias dificultades en el mercado cambiario y financiero. El crecimiento económico no sólo se estancó sino fue también negativo presentando tasas negativas -0.5% del PIB, la inflación por su parte, alcanzó prácticamente un 100% (98.8%).

Como vemos, el tipo de cambio se devaluó en un grado bastante considerable, se contrajeron el gasto y el crédito, y la escasez de divisas originó el control de cambios y del 100% de la Tarifa del Impuesto de Importación (respecto al 27% que se controlaba en julio de 1982). Por otra parte, México anuncia la moratoria de la deuda externa, manifestándose problemas de reversión en los flujos de capital, ya que ese año se registró una transferencia neta de recursos del 2% respecto a los años anteriores en que la entrada neta de capitales fue de 6% del PIB.

Podemos mencionar que los determinantes del desequilibrio en la balanza comercial se encuentra en la balanza comercial manufacturera, así como en el déficit de la balanza de servicios financieros por pago de deuda externa y del déficit en la balanza de capitales de corto plazo, es decir, por fuga de capitales.

El déficit acumulado entre 1976-1981 fue de casi 16 mil millones de dólares, pero el déficit comercial no petrolero ascendió a 45.845 millones de dólares; es decir, el superávit en la balanza petrolera que fue de 28.5 mil millones de dólares, atenuó el desequilibrio externo.

El déficit de la balanza manufacturera ascendió a 48.7 mil millones de dólares, por lo que se puede afirmar que el sector industrial manufacturero mostró una apertura insuficiente al sector externo.

Los pagos por concepto de servicios de la deuda externa (intereses más amortizaciones), que fueron de 46 mil millones de dólares, además de la fuga de capitales (estimada en 70 mil millones de dólares), fueron los factores que adicionalmente incidieron en el desequilibrio externo y la crisis de 1981-1982.

Entre las causas de tipo estructural podemos mencionar, las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior que condujeron a una excesiva protección y sesgo antiexportador y a una ineficiente articulación intraindustrial e intersectorial, que implicaron coeficientes de importación elevados y freno a las exportaciones manufactureras, que se manifestaron en la

exportaciones manufactureras, que se manifestaron en la des sustitución de importaciones del sector manufacturero y la monoexportación petrolera.

Entre las causas externas, se encuentra la caída del precio internacional del petróleo, la elevación de las tasas de interés internacionales que aumentó la carga de la deuda externa y la recesión de la economía mundial. La escasez de divisas obligó a endurecer el manejo de la política de protección comercial, de tal manera que la relación de fracciones controladas a totales para las importaciones pasó de 27.6% en junio de 1982 a 100% en septiembre de ese año, a la vez que la media arancelaria se incrementó de 24.9% en 1981 a 27.0% en 1982.

El fenómeno de la recesión con inflación era evidente: el PIB observó una caída del -0.5%, nivel que contrastaba significativamente con la tasa media anual registrada en el periodo 1978-1981 de 8.4%; en tanto la inflación medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor llegó a 98.8%.

Las continuas devaluaciones de 1982 afectaron directamente el comportamiento de la industria en general, causando un aumento considerable de la deuda externa privada, así como el encarecimiento de la maquinaria, equipo y materias primas importadas.

La producción industrial, después de haber aumentado a una tasa media anual de 9.9% en el periodo 1978-1981, experimentó un decremento de -1.6% en 1982. Los sectores más afectados fueron la construcción y la industria manufacturera con caídas en su producto del orden de -0.5% y -2.9% respectivamente.

Dentro del sector manufacturero, las dos ramas más importantes, presentaron decrementos en su producción: industrias básicas del hierro y acero (-7.7%) y productos minerales no metálicos (-4.9%). La industria automotriz también experimentó decrementos (-27.6%).

Por su parte, la inversión pública observó una caída sustancial de -14.2%, reflejándose también en una caída de la inversión privada en -17.3%. Además todos los componentes de la demanda agregada se vieron afectados; el consumo total experimentó un crecimiento real del 1.2%, nivel que contrasta con el registrado en el periodo de alto crecimiento (8.1%).

De esta manera, se cerró momentáneamente la brecha existente entre oferta y demanda interna.

5.5.3. Política Económica Instrumentada 1982-1986

La Política Económica instrumentada durante este periodo se sustentó en un marco teórico donde se atribuía la crisis a los desequilibrios en el presupuesto del sector público, en el sistema financiero y en los mercados de bienes y de factores productivos.

Por ello sus expresiones sobre la crisis se refirieron a problemas de déficit público creciente, de déficit del sector externo, de inflación y de desempleo.

Todos estos problemas, según la versión oficial son atribuidos al mal desempeño de la política económica. El déficit público creciente era resultado de los mayores gastos públicos y de los reducidos ingresos, derivados en gran medida -en su concepción- de la política de subsidios y de los bajos niveles de precios y tarifas de los bienes del sector público.

El déficit externo se debió al exceso de demanda, que proviene del gasto público, así como de la escasa competitividad de la producción nacional y a la política de tipo de cambio sobrevaluado que prevaleció en periodos anteriores. La inflación se la explicaron como el resultado de un mal manejo del gasto público (excesivo) que presionó la demanda y por el control de precios que desestimuló el crecimiento de la producción, acompañado de una ampliación del circulante.

El desempleo, se atribuye a una política salarial inadecuada, que presiono sobre el mercado de trabajo.

Bajo este esquema, se elaboró un paquete de medidas tendentes a controlar la economía y resolver los problemas más inmediatos como era los niveles crecientes de inflación y el déficit comercial externo.

Si aglutinamos las medidas de política económica en tres grupos, tenemos lo siguiente:

1. Contracción del gasto público y oferta monetaria
2. Liberalización de precios, de la tasa de interés y del tipo de cambio; por otra parte, el control de salarios.
3. La racionalización y flexibilización de la política proteccionista del comercio exterior.

Así tenemos que el primer grupo de medidas de política económica busca reducir el déficit público, sin recurrir a la emisión monetaria, ni tampoco a recursos externos.

Para conseguir la disminución del déficit público se planteó reducir el gasto, así como elevar los ingresos públicos. Asimismo se planteó conseguir metas planeadas de crecimiento de la oferta de dinero acorde a la demanda agregada.

De esa manera, los objetivos de este primer grupo son abatir la inflación y el déficit comercial externo.

El segundo grupo de medidas, tiene como objetivo el crear condiciones de rentabilidad para la inversión, vía precios para incentivar la producción.

En el caso del sector público, el alza de precios y tarifas de sus bienes y servicios está encaminada a incrementar sus ingresos para disminuir el déficit público.

La política de precios relativos también va dirigida a evitar desequilibrios en el mercado financiero. Para ello se procede a aumentar las tasas de interés, con el propósito de fomentar el ahorro interno, dada la restricción del exterior. Con la política devaluatoria se pretende desestimar la fuga de capitales. Así, también se decretó la nacionalización de la banca privada, en defensa de la planta industrial del país y en favor del control de la política financiera nacional.

A su vez, la política salarial contractiva se circunscribe dentro de las políticas contra la inflación, tanto al reducir los costos de producción como por la disminución de demanda que provocaría.

El tercer grupo de políticas está encaminada a racionalizar y flexibilizar la protección del comercio exterior. Para ello se pretendió propiciar una reestructuración y modernización del aparato productivo interno, con el objeto de hacerlo competitivo en los mercados internacionales.

El conjunto de políticas arriba mencionadas significó una nueva orientación del crecimiento económico, vinculándolo al dinamismo de las exportaciones no petroleras.

5.5.3.1. Primer Paquete de Medidas de Política Económica: contracción del gasto público y de la oferta monetaria.

Esta política concibe la inflación y el déficit externo como consecuencia de un exceso de demanda derivado del déficit público creciente y del incremento exagerado de la oferta monetaria.

El gasto público en 1983 creció 66.6% por debajo de la

inflación de ese año (80.8%), lo que significó una caída de la participación de los egresos públicos en el PIB de 6.6 puntos porcentuales.

La demanda del sector público en 1983 cayó 16.9%, siendo la inversión bruta fija la que disminuyó en mayor medida (32.5%) y el PIB decreció 5.3%. Esta situación propició una caída drástica de importaciones de bienes y servicios de 41.7% lo que configuró un superávit comercial de 13,763 millones de dólares y un superávit de cuenta corriente de balanza de pagos de 5,630 millones de dólares."

Dicha política estaba dirigida a disminuir el déficit del sector externo mediante la restricción de la actividad económica y la reestructuración de su crecimiento hacia el mercado externo.

Respecto a los ingresos del sector público, en 1983 tuvieron un crecimiento respecto a 1982 de 102.1% mayor que el aumento de los gastos públicos. En los ingresos fiscales, el rubro que más aumentó fue el de los impuestos pagados por PEMEX (154.6%), después los impuestos a la gasolina (138.6%) y los impuestos indirectos (112.1%).

En cambio, los impuestos directos sólo crecieron 55.8%, aquí se denota la preferencia por los impuestos indirectos y no el impuesto a las empresas.

5.5.3.2. Segundo paquete de medidas de política económica: política de precios relativos

El segundo grupo de medidas de política económica, privilegia el mecanismo de los precios relativos con el objeto de propiciar cambios estructurales y establecer las condiciones de equilibrio entre el mercado de bienes y el mercado de dinero o financiero.

En dicha política subyace el principio de que los desequilibrios del mercado de bienes y servicios se deben a que la intervención sobre el mecanismo de precios no permite una adecuada asignación de recursos.

Precios relativos de los bienes productivos

Mediante el manejo de la política de precios relativos se intenta propiciar cambios en la estructura productiva en favor del desarrollo de sectores que son cruciales para encarar la crisis.

Así, se pretendió revisar los precios de garantía de los productos agrícolas para incentivar la producción, así como la liberalización de precios. Se pretendía que mediante el mecanismo de precios se podría incentivar la inversión y la

producción y frenar, así, la inflación.

Al interior de la industria manufacturera, las ramas más dinámicas fabricación de sustancias químicas y productos químicos, fabricación de productos metálicos; manifestaron un mayor crecimiento de precios de 1980 a agosto de 1984, en relación al resto de la manufactura. Sin embargo los precios de los productos agrícolas entre 1980 a agosto de 1984 crecieron menos que el resto. (ver cuadro 11)

Cabe recordar que desde 1978 se procedió a la liberalización de precios y no se logró un crecimiento sostenido de la producción.

En 1982 y 1983 se dieron los más altos crecimientos de precios y fueron acompañados de tasas negativas de la producción no petrolera. Entre 1982-1986, el PIB manufacturero decaió a una tasa promedio anual del 0.7%

En este sentido, dicha política de precios no tuvo efectos favorables sobre la oferta. Esta situación se puede corroborar con el comportamiento de la formación bruta de capital fijo, en 1982 cayó 16.0% y en 1983 disminuyó 27.9%¹⁹

 CUADRO 11
 INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR,
 CLASIFICACION POR ORIGEN DE LOS BIENES, BASE 1980=100

agosto 1984

I. Agricultura, ganadería y pesca	582.1
II. Petróleo y derivados	1 198.9
III. Productos alimentos, bebidas y tabaco	713.3
IV. Fábrica de textiles, vestidos y calzado	755.5
V. Productos de madera, papel, imprenta y editoriales	748.3
VI. Fábrica de sustancias químicas y productos químicos	849.1
VII. Fábrica de productos metálicos y otras manufacturas	800.1
VIII. Electricidad	631.8
IX. Comunicaciones y Transportes	627.4
X. Servicios	637.5

FUENTE: Carpeta de Indicadores económicos, Banco de México, varios números.

Entre 1981-1984 hubo una caída en la inversión del 13.9% promedio anual, siendo esta mayor en el sector público (-16.5%) respecto al privado (-12.0%)²⁰.

Política financiera

El alza de la tasa de interés estaba encaminada a aumentar el ahorro interno para cubrir la demanda por crédito. Dicha política junto con la de tipo de cambio, intentan incentivar la entrada de capital externo para mejorar la situación del sector financiero y la balanza de pagos.

Asimismo, la restricción de la oferta monetaria se dirigía a reducir la inflación. Al cierre del mes de diciembre de 1983, el medio circulante era de 41.4%, el cual fue menor al observado en el mismo mes del año anterior que fue de 61.9%. Tal reducción fue posible por la disminución del déficit público, el que a su vez se financió, en gran medida, por el sistema bancario y por CETES, disminuyendo por lo tanto las presiones sobre la emisión monetaria.

La política financiera en dicho periodo sostenía que el ahorro era función de la tasa de interés, de ahí la necesidad de mantenerla atractiva. Las tasas de interés pasivas aumentaron a inicios de 1983. En enero de ese año eran de 61.36%, a diferencia del nivel del mismo mes del año anterior, que fue de 28.9%.

 CUADRO 12
 EVOLUCION DE LA TASA DE INTERES*
 a 1 mes y a 3 meses (%)
 1981-1986

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
1 mes	28.06	52.42	57.22	45.90	n/d	n/d
3 mes	34.56	52.54	54.70	44.90	70.41	95.25

* Depósitos a plazos
 FUENTE: Elaborado con base en Informes Anuales del Banco de México, 1981-1986.

La política de flexibilización de la tasa de interés se ubicó dentro del contexto de la liberalización de la economía; la tasa de interés se ajustó tanto a los precios

internos como del tipo cambio, a fin de asegurar ciertas condiciones para fomentar el ahorro interno.

Las altas tasas de interés si bien incrementaron la captación de recursos por parte del sistema bancario, no se tradujeron en mayor demanda de créditos por parte del sector privado.

El flujo de financiamiento a empresas y particulares otorgado por la banca comercial, al cierre de 1983, representó apenas 29% del flujo captado en ese mismo año. Esto se explica tanto por el encarecimiento del crédito como por las condiciones desfavorables de la economía y las expectativas pesimistas.

La insuficiencia de recursos materiales nacionales derivados de problemas productivos, así como la escasez de divisas para financiar los requerimientos de importación, frenaron el crecimiento de la inversión. Sin embargo, la captación financiera siguió creciendo en 1984. El crédito recibido por empresas y particulares absorbió 57% del flujo de captación, nivel muy superior al 29% de 1983. El aumento en el financiamiento otorgado se explica por las condiciones de reactivación económica dadas durante 1984.

El hecho de que la demanda de crédito estuviera por debajo de la oferta, tanto en 1983 como en 1984, generó un monto importante de recursos que se canalizaron a la adquisición de CETES, y a la constitución de depósitos de regulación monetaria en el Banco Central. Los CETES fueron, a su vez, una fuente importante de financiamiento del déficit público, que resultaron atractivos para todos, en un contexto de incertidumbre, dadas las características de liquidez inmediata y alto rendimiento.

Sin embargo, el porcentaje de CETES adquiridos por el sistema bancario nacional continúa siendo significativo, lo que equivale a una inmovilización de recursos que podrían ser empleados en el financiamiento de la inversión. (Ver cuadro 13).

Los recursos financieros inmovilizados no pueden mantenerse por mucho tiempo, ya que surge el problema del costo que representan las altas tasas de interés en un contexto de recesión económica. Se sostiene en la medida en que el costo de captación sea menor que el alza de precios y no se tenga que recurrir a la emisión monetaria para pagar las altas tasas de interés.

Fue entonces, a partir del excedente financiero no utilizado y las presiones sobre costos de la banca que ello origina, que se disminuyeron las tasas de interés desde el segundo

semestre de 1983.

Dicha medida actuaba como mecanismo de ajuste para aminorar el desequilibrio presentado en el sector financiero, y de ahí que en 1984 haya aumentado la demanda crediticia por parte de las empresas y particulares. La inflación declinante en 1984 permitió continuar con el descenso en las tasas de interés, el cual se interrumpe a finales de dicho año ante el mayor crecimiento de la inflación.

 CUADRO 13

MONTO Y ESTRUCTURA DE POSESION DE CETES
 (Saldos en miles de millones de pesos)

	1981	1982	1983	1984	1985

Instituciones Financieras					
Banco de México	12.9	-11.8	110.7	25.0	1174.1
Banca de Desarrollo	0.6	3.0	29.8	25.5	43.8
Banca Co- mercial	23.7	76.4	70.7	31.2	131.6
Casa de Bolsa	0.7	1.0	0.9	0.8	0.9
Sector Público no Bancario	14.8	31.1	72.7	67.1	100.7
Empresas priva- das y parti- culares	43.8	221.5	335.7	607.7	852.7

FUENTE: Economía Mexicana en cifras, NAFINSA, México 1986.

Nacionalización de la banca privada

La política de crédito constituye un instrumento fundamental en la orientación y regulación de la acumulación de capital de un país. Todo acto de financiamiento representa una asignación de recursos productivos disponibles en una economía. Su correcta utilización contribuye a estimular el desarrollo de la inversión e influye en la estructura

económica de un país.

Mediante el control del volumen asignado, el de sus plazos de maduración y el de las tasas de interés, el crédito sirve de acicate, según sea el caso, al desarrollo de los diversos tipos de actividad económica.

Lejos de convertirse en un elemento regulador del crecimiento, la banca privada en México contribuyó a profundizar los desequilibrios de la estructura económica.

En el momento en que las expectativas de crecimiento en el país se vieron deterioradas, la banca privada comenzó a relegar su función de fomento a la inversión y se lanzó al desarrollo y al apoyo de actividades especulativas en escala creciente.

Como intermediarios activos en las operaciones de compra-venta de dólares, los bancos privados obtuvieron, durante el último trimestre de 1981 y los primeros siete meses de 1982, grandes utilidades.

El cambio de tendencia en el mercado petrolero y la fuga especulativa sobre el dólar que provocó, desencadenaron la crisis de la deuda externa de México en agosto de 1982. Cuando el 10. de septiembre de 1982 el Presidente de la República anunció la decisión de aplicar el control integral de cambios y la nacionalización de la banca privada, varios sectores del país consideraron que sólo la primera medida era necesaria; sin embargo, el gobierno consideró que la segunda era también indispensable, con el objeto de controlar el sistema financiero y reorientar los flujos financieros en un momento tan crítico por el que atravezaba la economía mexicana.

Con la toma de posesión del nuevo régimen presidencial, el 10. de diciembre de 1982, se inició un proceso de redefinición de la organización del sistema financiero mexicano.

Una de las primeras medidas anunciadas por el nuevo régimen fue la venta de un tercio de las acciones de la banca nacionalizada al sector privado. En este proceso se dió prioridad a los antiguos dueños de los mismos.

Algunos meses después se puso en marcha el procedimiento para la venta de las acciones de empresas industriales y comerciales que formaban parte de los activos de la banca nacionalizada. De nueva cuenta, los antiguos banqueros tuvieron la opción preferencial de adquisición de esas acciones.

Adicionalmente, los antiguos banqueros recibieron una generosa indemnización como contrapartida de la

nacionalización de la banca privada.

Política de Financiamiento.

El 10. de septiembre de 1982 se nacionalizó la banca. A partir de esta fecha se introdujeron varias modificaciones en el funcionamiento del sistema financiero nacional. Entre las más importantes se encuentran:

- La disposición de fines de 1982 contenida en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito que permitió la creación de las sociedades nacionales de crédito, mediante el cual se posibilitó que el sector privado volviera a participar en el capital social de los bancos nacionalizados.
- En julio de 1983 por acuerdo se establecieron las reglas para fijar el monto de indemnización por la nacionalización de la banca, las características de la emisión de los bonos del gobierno federal para el pago de misma y el procedimiento para efectuarlo.
- En agosto de 1983 se dió un reordenamiento jurídico que definió las nuevas características de las instituciones, de la banca múltiple y, como consecuencia, generó un proceso de fusiones bancarias que conformó parte del nuevo sistema bancario. Como resultado, se redujo el número de instituciones de 60 a 29, hasta llegar a 19.
- En junio de 1984 se presentó el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE), donde se establecieron los lineamientos específicos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo (PND).

PRONAFIDE"

En este documento se dan las líneas generales del proceso de restructuración bancaria del país.

Se plantea como objetivo fundamental de la política de financiamiento del desarrollo para el periodo 1984-1988, "apoyar financieramente la estrategia económica y social del PND, tomando en cuenta las restricciones existentes en materia de recursos y asegurando su viabilidad en el contexto internacional".

Como objetivo de mediano plazo, se plantea reducir gradualmente el déficit de las finanzas públicas; lograr un financiamiento sano que permitiera disminuir la inflación, estabilizar paulatinamente el tipo de cambio y disminuir el déficit en cuenta corriente a tal nivel que puede ser

financiado en el mediano y largo plazo.

Para orientar las acciones que se derivan de dicho propósito, el programa contempla como objetivos fundamentales:

- a) Recuperación y fortalecimiento del ahorro interno
- b) Asignación y canalización eficiente y equitativa de los recursos financieros de acuerdo a las prioridades del desarrollo.
- c) La reorientación de las relaciones económicas con el exterior.
- d) La reestructuración, fortalecimiento y consolidación institucional del sistema financiero.

El financiamiento estaría canalizado a través de la derrama de crédito preferencial vía Banca de Desarrollo, Fondos de Fomento, Banca Múltiple e impulsos al mercado de capital de riesgo. Se estableció una división más específica de las tareas del mercado financiero:

- i) Banca Múltiple: Funcionará como banca de primer piso y canal de la banca y fondos de fomento para créditos preferenciales.
- ii) Banca de Desarrollo y Fondo de Fomento: Atenderá la demanda de crédito preferencial y de capital de riesgo.
- iii) Intermediarios Financieros No Bancarios: Funcionarán como nuevas vías para canalizar capital de riesgo y de largo plazo.

En términos generales las acciones fundamentales que se definen en el programa, constituyen una respuesta a corto plazo frente a las restricciones financieras que enfrenta la economía mexicana.

Sin embargo, las autoridades, al tiempo de enfrentar los desequilibrios financieros más inmediatos, iniciaron el reordenamiento del sistema bancario. La venta de los activos no bancarios que se encontraban en manos del Estado a raíz de la nacionalización bancaria, destacando los intermediarios financieros no bancarios por la importancia que puedan adquirir en el funcionamiento del sistema, constituye la primera medida concreta de gran trascendencia en ese sentido.

Bajo la argumentación de lograr un fortalecimiento del mercado financiero nacional se alentó y auspició la

participación en éste, del capital privado nacional a través de las instituciones financieras no bancarias.

Añadiendo un elemento, en el PRONAFIDE se estableció que la nacionalización de la banca, entendida como principal intermediario de crédito, abriría nuevas oportunidades para la canalización de los recursos crediticios y la eliminación de los circuitos privilegiados de crédito entre grupos financieros y empresariales.

Cabe señalar algunos aspectos de la estrategia diseñada para las operaciones bancarias y sus efectos en la actividad económica: la generación de mayor ahorro a través del aumento de la tasa de interés en un contexto recesivo es, en gran medida transitorio, ya que los mayores problemas económicos que ocasiona atentan contra la captación financiera.

Así, las variaciones de los saldos reales de captación total de la banca comercial decaen en 1985. La captación real en mayo de 1985 era de 531.4 miles de millones de pesos y en diciembre de 1984 fue de 596.6.

Durante este período, la debilidad de las finanzas públicas y el endeudamiento externo, constituyeron la principal limitante para que los recursos del ahorro interno se destinaran al financiamiento de la actividad productiva.

La imposibilidad de disponer de crédito externo, obligó al Estado a acaparar casi la totalidad de los recursos financieros existentes. El financiamiento deficitario de una proporción considerable del gasto público y la gran deuda interna acumulada, condujo a utilizar más de la tercera parte del presupuesto de egresos del sector público hacia el servicio de la deuda pública.

El financiamiento del déficit público obligó a la banca central a subir el encaje legal de los bancos comerciales hasta un porcentaje de 90% del incremento de la captación bancaria. Como consecuencia de lo anterior, los recursos de inversión internos se canalizaban fundamentalmente, al financiamiento del déficit presupuestal, restringiendo las posibilidades de nueva inversión.

Bajo este contexto, la reducción de los excedentes financieros internos, aunado a las grandes salidas de capital, tanto para cubrir el pago de intereses de la deuda externa como por motivos especulativos, disminuyen la captación de recursos del sistema financiero.

Esto reduce el ahorro y tiende a restringir la capacidad crediticia y a presionar al alza la tasa de interés, retroalimentando la caída de la inversión.

Se genera así un proceso en cadena, de contracción de la actividad económica, disminución de la demanda y oferta crediticia, aumento de la tasa de interés e inflación.

Ello obliga a recurrir a políticas de ajuste adicionales, con tasas de interés aún más altas, mayor devaluación y políticas más restrictivas, las cuales configuran perspectivas pesimistas que acentúan la tendencia recesiva e inflacionaria de la economía.

Política Cambiaria

La concepción teórica en que se basó la política económica, señala que el desequilibrio externo es resultado de un tipo de cambio sobrevaluado.

Mediante el ajuste continuo del tipo de cambio se pretendió reorientar el aparato productivo industrial con el objeto de fortalecer su integración interna y vincularlo con el exterior, para lograr reducir las presiones sobre el sector externo.

Asimismo, el manejo del tipo de cambio intenta evitar fuga de capitales, restringir y racionalizar el uso del financiamiento externo y atraer capitales.

Política Salarial

La política salarial restrictiva estaba encaminada a desempeñar las siguientes funciones:

- i) Aumentar o mantener los márgenes de ganancia
- ii) Mejorar la situación en el sector externo y contribuir a cubrir el pago del servicio de la deuda, tanto por la disminución de importaciones como por los excedentes exportables que genera la contracción del consumo, así como los menores costos de producción que tienden a mejorar la posición competitiva para favorecer el crecimiento de las exportaciones petroleras.
- iii) Contribuir a la reducción del déficit público porque el gobierno incurre en menores gastos por concepto de salarios de sus empleados.

Así, se sostenía que, mientras no se lograra un crecimiento sostenido de la producción seguiría la política salarial contraccionista.

5.5.3.3. Tercer paquete de medidas de Política Económica: La Racionalización y Flexibilización de la Política Proteccionista

Desde 1983 se inició una flexibilización de la política de permisos previos de importación, avanzando hacia una liberalización paulatina de importaciones. Se adoptó primero un régimen arancelario en los bienes de producción ligado a la manufactura para el mercado externo y se ha extendido a una gama cada vez mayor de productos. Dicha política se sustenta en el hecho de que el libre flujo de mercancías con el exterior da lugar a un proceso de competencia, que obliga a las empresas nacionales a reestructurarse y modernizarse para obtener niveles más altos de productividad y eficiencia.

Se pretendía dinamizar así la industria hacia el mercado externo, además de obtener las divisas necesarias para hacer frente a las exigencias del sector externo y a las necesidades de acumulación de capital.

La política de liberalización del comercio considera como principal instrumento de protección a la política arancelaria y, sobre todo, la devaluatoria, la cual altera la relación de precios internos, respecto de los del exterior, para desestimular la entrada de importaciones e incentivar el crecimiento de las exportaciones.

A partir de 1984 se inicia una nueva etapa para avanzar en la estrategia tendiente a otorgar a la planta industrial una protección transparente y racional. En ese año de un total de 8063 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), se liberaron de permiso previo un total de 2844 fracciones, que representaban el 35.3% de las fracciones, el 16.6% del valor total de las importaciones y el 2.5% de la producción nacional.

En 1985 se liberaron de permiso 7252 fracciones significando el 89.6% del total, el 65% del valor total de las importaciones y el 44% de la producción nacional.

En 1986, México se incorpora al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Se prosiguió en la sustitución del permiso previo por el arancel, pasando las fracciones liberadas a representar el 92% (7568 fracciones) del total de las fracciones de la TIGI y el 72.2% y 50.2% de las importaciones y de la producción nacional, respectivamente.

Evaluación de la Política Económica en su conjunto

La formulación de las medidas de política económica responden al diagnóstico que se lleve a cabo sobre las principales variables macroeconómicas. El tipo de diagnóstico y la elección de las diferentes medidas responde a un marco teórico específico, en últimas al paradigma económico imperante.

Para el caso que nos interesa, la política económica instrumentada durante este periodo, responde al enfoque tradicional, el cual considera que la principal causa de los desequilibrios de la economía se debe al excesivo intervencionismo del estado, manifestado en un creciente gasto público. La forma de financiar el gasto público, en un contexto en el cual el sistema financiero presenta ciertas limitantes, se tiende a lo que se ha llamado la monetización del déficit público, es decir, el Estado emite bonos, y quien los compra es el Banco Central, en teoría debería hacerse a través de operaciones de mercado abierto, es decir, quien los compra son los hogares y el sector privado.

Para el caso de México, la monetización del déficit público es cierto, y entre otras causas, contribuyó a elevar los niveles de precios, este mecanismo de financiar el déficit público, provoca una desviación de recursos financieros desde el sector privado hacia el gobierno, provocando problemas para el financiamiento de la inversión.

Es decir, dado un incremento en el gasto público, el banco central succiona recursos del sistema financiero limitando los créditos disponibles para el sector privado.

En nuestra opinión el tipo de medidas de política económica instrumentadas a raíz de la crisis de 1982, son el reflejo en parte muy importante de mal manejo de políticas instrumentadas en periodos anteriores, aquí no vamos a ahondar en otros aspectos de tipo estructural, en este sentido, el Estado está preocupado por resolver "sus problemas" internos.

El diseño de la política económica responde al enfoque tradicional, donde es prioritario la reducción del déficit fiscal, la reducción de la tasa de crecimiento de la oferta de dinero, la devaluación del tipo de cambio y el aumento de la tasa de interés. Este enfoque supone que la reducción del déficit fiscal conlleva la reducción de la demanda, con la idea de que los nuevos recursos generados en la economía quedaran en manos del sector privado.

Los efectos finales de la ejecución de las medidas fue el deprimir la demanda agregada, y para el caso específico de la política financiera, la contracción del crédito; suponían

que el aumento de la tasa de interés incentivaría los niveles de ahorro interno, pero en un contexto recesivo, es difícil elevarlos, suponiendo que el ahorro está en función de los cambios en el ingreso.

En términos técnicos se puede justificar la instrumentación de ciertas medidas de política económica en un contexto de inestabilidad; sin embargo, aquí planteamos que la política económica instrumentada, le dió prioridad al corto plazo, sin embargo, medidas alternativas pueden suavizar el shock por el lado de la demanda, por otro lado, es imperiosa la necesidad de que la política económica incorpore criterios de largo plazo, en los que se contenga lineamientos para crear condiciones en los que se logren dar cambios de tipo estructural.

Perspectiva futura del financiamiento a la industria

En un proceso de apertura hacia el exterior, el sector industrial para competir en los mercados internacionales, requiere de una gran cantidad de recursos financieros internos y externos para capitalizar, modernizar, ampliar y diversificar la planta productiva y la infraestructura del país.

En dicho contexto, el sector industrial necesita tener acceso a créditos con plazos y tasas de interés competitivas internacionalmente, y en especial, acceso a fuentes de capital que le permitan poseer una mayor flexibilidad y seguridad sobre el futuro.

La estrategia de liberalización económica, consideran también la liberalización de los servicios financieros; entendiéndose por esto, la idea cada vez más difundida de una menor participación del gobierno en la determinación de las tasas de interés, en la asignación del crédito y en la operación de los intermediarios financieros.

En los últimos años se ha visto el acelerado desarrollo de la tecnología en los campos de la telecomunicación y la informática, que han incrementado la calidad, cantidad y oportunidad de la información relativa a los mercados financieros.

En un contexto de mayor información, comunicación e interdependencia financiera, los flujos de capital se mueven entre los diferentes países, independientemente de su marco regulatorio, y lo hacen más bien en función de la estabilidad o inestabilidad macroeconómica y política de cada país.

Por estas razones, entre otras, las finanzas se están convirtiendo en una industria global e interdependiente.

La consecuencia de la desregulación, es que los mercados financieros se vuelvan más competitivos, buscando la forma de agregar más valor a sus servicios, ampliando la gama de estos servicios para satisfacer las necesidades del cliente.

México no está exento de estas situaciones, ya que se transita sobre la tendencia de la liberalización, en la que adoptará una serie de medidas de política económica para la liberalización de los servicios financieros.

Continuar por este camino, implica una mayor competencia entre los intermediarios nacionales y extranjeros, y la consolidación de grupos financieros. De manera que se logre ampliar los servicios financieros, aumentando la calidad y eficiencia, de manera que el costo del crédito y del capital se ubiquen a niveles competitivos internacionalmente.

De suceder así, se podría atraer recursos internos y externos necesarios para el desarrollo del país, asignándolos de manera racional.

Uno de los riesgos que se correría con la liberalización de los servicios financieros, es el desplazamiento de los intermediarios nacionales por los extranjeros.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Martínez, J. y Jacobs, E. Notas sobre la estructura financiera de las empresas y la inversión privado, mimeo, CIDE-UNAM, México 1976.
2. Calderón, A., La estrategia empresarial para el financiamiento de la gestión tecnológica de proyectos, mimeo, México 1981.
3. Kalecki, M., Teoría de la dinámica económica, FCE, México 1984.
4. Datos en base a Examen de la situación económica de México, BANAMEX, enero 1991.
5. Martínez, J. y Jacobs, E. "Competencia y concentración: El caso del sector manufacturero, 1970-1975", en Economía Mexicana, no.2, CIDE, México 1980.
6. Margen de ganancia es igual a valor agregado menos remuneraciones entre ventas netas.
7. Tasa de ganancia es igual a valor agregado menos remuneraciones entre activos revalorizados.
8. Jacobs, E. y Pères, W. "Tamaño de planta y financiamiento: dos problemas centrales del desarrollo industrial", en Economía Mexicana, no. 5, CIDE, México 1983.
9. Unger, K. y Saldaña, C. México, transferencia de tecnología y estructura industrial, CIDE, México 1984.
10. Crédito otorgado en millones de pesos constantes, base 1970=100.
11. A partir de 1982, la banca nacional pasó a ser considerada como banca de desarrollo y la mixta y privada equivale a la banca comercial.
12. Quijano, J. México: estado y banca privada, CIDE, México 1983.
13. La industria de transformación se presenta como un desagregado del conjunto de industrias en Indicadores del Banco de México.
14. Schatan, C. "Efectos de la liberalización del comercio exterior en México, en Economía Mexicana, CIDE, México 1982.

15. Quijano, J. Finanzas, desarrollo y penetración extranjera, UAP, México 1985.
16. ----- Economía Mexicana, no. 4, CIDE, México 1982.
17. Villarreal, R. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, FCE, México 1988.
18. Huerta, A. Economía mexicana, más allá del milagro, Ed. Cultura Popular, México 1986.
19. Datos elaborados en base a Cuentas Nacionales.
20. Datos en base a Economía Mexicana en Cifras, NAFINSA, México 1986.
21. Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 1984-1988, Poder Ejecutivo Federal. Julio 1984, SHCP.
22. Op.cit. Villarreal.

CONCLUSIONES

Observando los rasgos característicos del proceso de acumulación de capital en México, desde mediados de los años cincuenta hasta la crisis de 1982, podemos apreciar algunas características esenciales. Una vez concluida la etapa fácil de la estrategia de sustitución de importaciones, el dinamismo económico se centró en algunos sectores como: productos metálicos, maquinaria y equipo, la producción de bienes de consumo intermedio, como sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos, principalmente, quedando rezagados otros.

En este sentido, se corroboró que el sector más rezagado en cuanto a producto y productividad es el de bienes de consumo no duradero.

El reflujo de los sectores tradicionales, dada su importancia cuantitativa en la estructura productiva nacional, provocó una caída en el ritmo de crecimiento de la inversión privada total. Este elemento y los límites del mercado interno de los sectores dinámicos ejercieron presión importante en el comportamiento del sector público y del Sistema Financiero de México desde finales de los años sesenta. Estos síntomas de agotamiento hicieron necesaria una presencia creciente de la inversión pública a fin de evitar el desplome del PIB y del empleo.

El fracaso en el intento de impulsar una reforma sustancial, a principios de la década de los setentas, fue la causa de un crecimiento de los ingresos públicos inferior a los gastos. El resultado fue un aumento del déficit público, mismo que se financiaba con emisión primaria, deuda externa e interna.

La disminución del ritmo de acumulación de los sectores tradicionales, así como las prácticas de constitución de reservas para la amortización adelantada de capital fijo de los sectores más dinámicos, liberaron recursos privados que perturbaron el equilibrio de las instituciones bancarias.

Por su parte, el financiamiento del déficit público -entre otras causas- estimuló tasas de inflación. La pérdida de poder adquisitivo del peso cuestionó su función de reserva, provocando la agudización de la desintermediación financiera; la forma que adoptó este fenómeno en México, que en lo fundamental, fue a través la fuga de capitales.

La interpretación oficial de los desequilibrios financieros se circunscribió al ámbito estrictamente monetario. Las intensas reformas del Sistema Financiero impulsadas por las

autoridades monetarias desde los inicios de los años setenta intentaron resolver las manifestaciones financieras, sin tocar las bases de organización de las actividades productivas, en especial la industrial y el agro.

Los ejes centrales de dicha reforma (la creación de la banca múltiple, la aparición de nuevos instrumentos de ahorro, una mayor flexibilidad al alza de la tasa de interés y la integración de un circuito paralelo alimentado con dólares) no sólo fueron incapaces de contrarrestar los desequilibrios monetarios, sino que los amplificaron, al estimular una mayor discriminación de los recursos de los usuarios de los servicios bancarios.

En este sentido, se corroboró que los sectores más dinámicos, el de bienes intermedios principalmente, en cuanto a producto y productividad, son aquellos susceptibles a los flujos de financiamiento; quedando rezagados el de bienes de consumo no durable, no sólo en cuanto al acceso de crédito, sino también por sus niveles y ritmos de productividad y producto.

Se observó que en el sector de bienes intermedios y algunas ramas del sector de bienes de capital como maquinaria y equipo no eléctrico y productos metálicos, existe una estrecha relación entre altos niveles de productividad, procesos intensivos de capital y flujos de financiamiento.

Si los altos niveles de productividad implican procesos intensivos de capital, parece que los requerimientos de inversión son mayores y por lo tanto, la necesidad de allegarse de recursos externos, en este caso, el crédito.

En general entre 1970-1978 los flujos de financiamiento a la industria manufacturera, fueron bastante estables; sin embargo, a partir de 1978 se observó una caída amplia, debido principalmente a la incapacidad de respuesta del aparato productivo ante la instrumentación de medidas de política económica, y a la coyuntura internacional, donde se prioriza el desarrollo de la industria energética.

Habría que añadir un elemento importante, dadas las características de la industria manufacturera, ésta fue incapaz de generar sus propias divisas para financiar los requerimientos de importaciones.

De esta manera, podemos decir que los flujos de financiamiento se concentraron en algunas ramas; en aquellas que garantizaban tasas de crecimiento del PIB sostenidos, en cuyo período se manifestaban como las impulsoras del desarrollo industrial.

Por otro lado, a partir de 1978 se observó un claro incremento en la internacionalización de las finanzas

mexicanas, manifestándose en incrementos de la deuda interna tanto, pública como privada. El alza de la tasa de interés internas provocó una tendencia a financiarse con recursos externos provenientes de la banca internacional.

Se observó que al crédito no pueden acceder todas las ramas: son necesarios ciertos prerequisites en cuanto a la capacidad de respuesta de la industria o rama.

Es necesaria una socialización de la inversión como lo llamaba Keynes, en el sentido de que es requisito indispensable que todas las ramas de la industria manufacturera tengan acceso al crédito, tanto la pequeña y mediana como la gran industria.

De lo contrario continuará agudizándose una heterogeneidad en cuanto a producto, productividad y acceso al crédito, tal es el caso de los bienes de consumo no durable, cuya dinámica es indispensable para lograr un desarrollo industrial basado sobre salarios reales mayores. Como lo planteaba Kalecki, se pueden sacrificar los beneficios unitarios, sin embargo, se ganarán beneficios en términos agregados.

El propio gobierno federal ha terminado por reconocer que las crisis financieras de 1976 y 1982 tuvieron un origen estructural, al menos esto parece desprenderse de la lectura del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Uno de los propósitos centrales es el incremento de las exportaciones no petroleras; sin embargo, aunque formalmente se reconocen las limitaciones del sector exportador para dinamizar la producción nacional y la generación de empleo, en la práctica poco se ha hecho para impulsar una industrialización basada en la producción de los satisfactores básicos y orientada hacia el mercado interno.

Un esfuerzo nacional, destinado a estimular la producción de los bienes-salarios, constituye un prerequisite indispensable para recuperar la dinámica del proceso de acumulación de capital en México. Así como también el problema relativo a la escasez de producción de bienes de capital, representa un gran reto para la economía mexicana.

Dentro de este contexto, para que una política de impulso a la industrialización nacional de estas características sea viable, el financiamiento a la inversión desempeña un papel esencial. El crédito es un poderoso instrumento de regulación que da la posibilidad de influir en la orientación de la acumulación de capital de un país.

BIBLIOGRAFIA.

1. Banco de México, Carpeta de Indicadores Económicos, Información anual 1970-1986, México.
2. ----- Balanza de Pagos, Estadísticas Históricas, México, 1981.
3. Calderón, A. La Estrategia empresarial para el financiamiento de la gestión tecnológica de proyectos, mimeo, México 1981.
4. CIDE, Economía Mexicana, núm 3, México, 1981.
5. Cruz, R. Tecnología y poder, Ed.S.XXI, México, 1986.
6. Fajnzylber, F. "Selección de Industrialización e Internacionalización en América Latina" en Trimestre Económico, No.34, FCE, México, 1980.
7. Fajnzylber, F. y Martínez, M. Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana, Ed.FCE, México, 1976.
8. Fuentes, A. y Arroio, R. "El poder adquisitivo del salario, Productividad y posición competitiva de México" en Investigación Económica, No. 178, UNAM, Facultad de Economía, México, 1986.
9. Huerta, A. "El proceso de acumulación de capital en la industria de transformación: el caso de México en las décadas de los sesenta y setenta" en Investigación Económica, No.150, UNAM, Facultad de Economía, México, 1979.
10. Huerta, A. Economía mexicana, más allá del milagro, Editorial Cultura Popular, México, 1986.
11. Jacobs, E. y Pérez, W. Tamaño de planta y financiamiento: Dos problemas centrales del desarrollo industrial, en Economía Mexicana No. 5, CIDE 1983.
12. Kaldor, N. "Causas del lento crecimiento en el Reino Unido" en Investigación Económica, No. 167, UNAM, Facultad de Economía, México, 1984, p.14.
13. Kalecki, M. Teoría de la dinámica económica, FCE, México 1984.
14. Keynes, J.M. Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. México, FCE, 1981, p.125.

15. López, P. Marx y la crisis del capitalismo, Ed. Quinto Sol, México, 1986.
16. Martínez, J. y Jacobs, E. Notas sobre la estructura financiera de las empresas y la inversión privada, mimeo, CIDE-UNAM, México 1976.
17. ----- Competencia y concentración: El caso del sector manufacturero, 1970-1975, en Economía Mexicana No. 2, CIDE, México 1980.
18. Marx, K. El capital. Ed. FCE, México, 1983.
19. Minsky, H. Las razones de Keynes, FCE, México, 1987.
20. Minsky, H. "Procesos financieros capitalistas" en Investigación Económica, No. 167, Facultad de Economía, UNAM, México, 1984.
21. NAFINSA, La economía mexicana, México, 1972, 1974, 1986.
22. Newformer, R. y Mueller, W. Multinational corporations in Brazil and Mexico: Structural sources of economics and non-economics power, U.S. Government Printing Office, Washington, 1979.
22. Quijano, J. México: Estado y Banca Privada, CIDE, México, 1981.
23. Quijano, J., Sánchez, H. y Antia, F. Finanzas, Desarrollo Económico y penetración extranjera, Universidad Autónoma de Puebla, México, 1985.
24. Rodríguez, O. La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Ed. S. XXI, México, 1980.
25. Ros, J. "La desaceleración de la expansión industrial en los setenta" en Investigación Económica, No. 150, Facultad de Economía, UNAM, México, 1979.
26. Ros, J. y Casar, J. "Problemas Estructurales de la Industrialización en México, en Investigación Económica, No. 164, Facultad de Economía, UNAM, México, 1983.
27. Schatan, C. Efectos de la liberalización del comercio exterior en México, Economía Mexicana No. 3, CIDE, México 1982.
28. Secretaría de Programación y Presupuesto. Sistema de Cuentas Nacionales, México, 1986.
29. -----, Plan Nacional

de Desarrollo (1983-1988), Mexico, 1984.

30. _____, Programa Nacional de financiamiento al Desarrollo (1984-1988), México, 1984.
31. Unger, K. Competencia Monopólica y tecnología en la industria mexicana, Ed. Colegio de Mexico, México, 1988.
32. Unger, K. y Saldaña, C. México, Transferencia de tecnología y estructura industrial, CIDE, México 1984.
33. Valenzuela, J. La industria mexicana, tendencias y problemas, UAM, México, 1984.
34. Valenzuela, J. El capitalismo mexicano en los ochenta Ed. Era, México, 1985.
35. Villarreal, R. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México 1929-1988, FCE, México, 1988.
36. Yaffe, D. y Bullock, R., "La inflación, la crisis y el auge de postguerra", en Críticas a la Economía Política, No.7, abril-junio, México, 1978, p. 47.

ANEXO 1

Revisión teórica sobre la productividad del trabajo.

1.1. Perspectiva clásica sobre productividad

Para Adam Smith, la división del trabajo es el principal sostén de la producción capitalista. Mediante los avances técnicos se logra fomentar la división del trabajo.

A medida que la acumulación de capital aumenta, se incrementa también el producto por hombre. Para Smith es más conveniente incrementar la productividad del trabajo que reducir el salario.

Smith planteó tres argumentos en favor del progreso técnico, que lograba fomentar la división del trabajo:

"El gran aumento de la cantidad de trabajo que el mismo número de personas puede realizar, como consecuencia de la división del trabajo, se debe a tres distintas circunstancias: en primer lugar, el aumento de la destreza de los trabajadores; en segundo lugar, el ahorro del tiempo que generalmente se pierde al pasar de un género de trabajo a otro, y por último, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian la tarea, y permiten que un hombre solo haga el trabajo de muchos."

Smith incorpora varios elementos para la determinación de los cambios en la productividad, tales como el tamaño de mercado, la división del trabajo y la especialización.

Estos elementos no sólo influyen en el incremento de la producción, sino también en incrementos en la productividad.

Si el mercado crece es más factible que la producción pueda incrementarse. El crecimiento de la producción conlleva un estímulo a la especialización del trabajo. Las industrias que destaquen por procesos productivos especializados, será posible que surgan nuevas técnicas de producción.

1.2. Ricardo, Ensayo de 1815

El argumento nodal del ensayo de 1815, descansa en una definición de la tasa de ganancia expresada en términos físicos, en donde la declinación de los rendimientos del trabajo, es provocada por la incorporación de tierras cada vez menos fértiles, que suscita una tendencia decreciente de la tasa de ganancia y amenaza llevar la acumulación al estado de estancamiento.

En base a una serie de supuestos que plantea, tales como que existe homogeneidad de producto y capital; el salario está dado en términos de cantidad de trigo; el capital es sólo circulante y consiste en una masa salarial en términos de trigo y por último la técnica esta dada, por lo tanto, los coeficientes de producción son fijos.

Sobre estos supuestos, dado el nivel de salario, la tasa de ganancia queda en función de la productividad del trabajo, la cual se encuentra sujeta a los rendimientos decrecientes que provoca la incorporación de tierras cada vez menos fértiles, originada por el crecimiento de la población.

De esta forma, la tasa de ganancia declina con la productividad, hasta un punto en el cual la acumulación de capital se detiene y el producto es constante a través del tiempo.

"Los beneficios del capital disminuyen simplemente porque no puede obtenerse tierra igualmente apta para producir alimentos y el grado de disminución de los beneficios y el alza de las rentas depende enteramente del aumento en los gastos de producción."

En este contexto, en el que la libre importación de granos (principal argumento del ensayo) adquiere importancia: al retardar la incorporación de tierras menos fértiles, atienda el abatimiento de los niveles de productividad, de la tasa de ganancia y de la acumulación.

"Solamente cuando un país es relativamente rico se halla en intenso cultivo toda su tierra fértil, y se ve obligado a recurrir a sus tierras inferiores para conseguir el alimento que necesita su población o cuando carece de las ventajas originarias de un suelo fértil puede ser provechoso importar grano."

La lógica que conduce a esta conclusión descansa en los supuestos -sumamente- restrictivos de los que parte el análisis. Son estos los que permiten plantear la tasa de ganancia en unidades físicas, y derivar de ahí, la funcionalidad entre ésta y la productividad del trabajo decreciente.

Ricardo plantea en sus Principios de Economía, que existe una relación inversa entre la incorporación de tierras de inferior calidad y el aumento de la renta. En donde los cambios de la renta son inversos a la productividad agrícola, porque aumenta la cantidad de trabajo necesario para producir un monto dado de producto.

... "El cereal no encarece porque haya que pagar renta, sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro."

La productividad del trabajo agrícola, varía con el tamaño de la población, porque es ésta la que propicia la incorporación de tierras menos fértiles.

1.3. Teoría Neoclásica

"La teoría neoclásica de la distribución se deriva de una adaptación de la teoría de la renta de Ricardo".⁵

Ricardo plantea que al ir adicionando tierras de menor calidad, la productividad del trabajo se abate, debido a que aumenta el valor de los bienes primarios para la subsistencia de los trabajadores.

"A medida que aumenta el empleo total y que se acrecienta la intensidad del cultivo, el producto marginal del trabajo desciende y las rentas de la tierra suben".⁶

Para Walras no existe el concepto de productividad marginal del trabajo en sentido estricto. El planteamiento que hace en base al tanteo y regateo, el mercado adquiere una gran importancia, porque en él se determinan los precios de los productos. El producto marginal de un factor lo concibe como la cantidad de producto que se perdería si se deja de utilizar una unidad de algún factor.

Por ejemplo, en caso de que la remuneración del factor trabajo esté por debajo del producto marginal, tenderá a demandarse más de él, en caso contrario, se demandará menos de él.

En general, los neoclásicos definen el producto marginal de un factor como el cambio en la producción resultante de un (muy pequeño) cambio de ese factor, manteniendo a los otros constantes.

El concepto de productividad se enmarca dentro de la productividad marginal, en la cual el principio que la sustenta es la ley de los rendimientos decrecientes.

En el corto plazo, el producto puede crecer utilizando más del factor variable, entre tanto el capital permanece constante. Pero el producto marginal del factor trabajo disminuirá eventualmente en la medida en que más y más cantidades de este factor sean combinadas con el factor capital.

En el largo plazo, todos los factores son variables, aplicándose la teoría de la productividad marginal a todos los factores. En el largo plazo, se describe los rendimientos a escala, que indican que ante un cambio en idéntica proporción de todos los factores, el producto total variará en mayor, menor o igual proporción.

En la teoría de la productividad marginal se pueden combinar dos tendencias: La primera se refiere a los rendimientos de los factores de producción, en donde el empresario estará en posibilidades de cambiar métodos de producción, es decir, cambio técnico, situación en la cual puede incrementarse el producto, dependiendo de las alternativas que decida el empresario, aquí el progreso técnico es exógeno.

La segunda se refiere a la rentabilidad, ésta dependerá de los precios relativos de los factores de producción. Por ejemplo, si el precio del factor trabajo está por debajo del precio del capital, el empresario tenderá a demandar más del factor trabajo; en el caso contrario, demandará más del factor capital.

De esta manera, la forma en que podrá incrementarse el producto por hombre, dependerá de la combinación de factores, por lo tanto de sus precios relativos.

1.4. Kaldor

En su trabajo sobre las causas del lento crecimiento del Reino Unido⁷, plantea que este pausado crecimiento de la economía inglesa está íntimamente relacionado con el comportamiento del sector manufacturero.

En función del planteamiento de esta hipótesis trata de contrastarla mediante una serie de relaciones, respecto al producto de la economía con el del sector industrial.

Los resultados de su análisis empírico, apuntan sobre una alta correlación entre la tasa de crecimiento de producto (PIB) de la economía y la tasa de crecimiento de la producción industrial.

Para Kaldor el resultado de la relación anterior encuentra su explicación en el comportamiento que presenta la tasa de productividad en función de la tasa de crecimiento del producto manufacturero.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Smith, A, La Riqueza de las Naciones, libro 1, cap.1 p.11. FCE, México 1972.
2. Ricardo, Ensayo sobre la influencia del bajo precio del grano sobre los beneficios del capital, en Fisiocracia, Smith, Ricardo y Marx, Ed. Napoleoni, OIKOS, p.158.
3. Ibid. p.164.
4. Ricardo, Principios de Economía Política y Tributación, FCE, México 1973, p. 56.
5. Robinson, J y Eatwell, J, Introducción a la Economía Moderna, FCE, México 1983, p. 53.
6. Ibid. p. 54.
7. Kaldor, N, Causas del lento crecimiento en Reino Unido, en Investigación Económica, no. 167, UNAM, México 1984.

ANEXO 2

Revisión de trabajos empíricos sobre productividad del trabajo.

2.1. Hernández Laos

En su trabajo sobre la productividad y el desarrollo industrial en México', considera que la medida de productividad comúnmente empleada es parcial en cuanto a la eficiencia en el uso de los recursos. Debido a que no consideran en forma explícita la intensidad con la que se usa el capital. Hernández Laos, utiliza la eficiencia industrial como sinónimo de productividad conjunta de los factores.

Considera que son tres los factores que determinan los niveles de eficiencia en las manufacturas:

- a) El tipo de tecnología que permite o impide el acceso a las economías de escala y a una mayor complejidad de coordinación y control de los procesos.
- b) El grado de eficiencia administrativa y laboral, dado un contexto tecnológico y de escala.
- c) El grado de localización vía economías externas o de aglomeración.

Postula la hipótesis de que el elemento articulador de la eficiencia industrial es la producción a gran escala, en la cual los demás factores constituyen respuestas que hacen factible la realización de economías de escala netas.

Para Hernández Laos, productividad significa un volumen de producción por unidad de insumo primario-trabajo mayor que el promedio registrado en la industria correspondiente.

Las variables que utilizó para definir la estructura industrial son las siguientes:

1. Producción de bienes de consumo a nivel de rama a valor agregado del sector.
2. Avance tecnológico (método de Kendrick, Hernández Laos, 1973).
3. Tamaño de establecimientos manufactureros. Tamaño en función del número de trabajadores; divide la industria en: industria artesanal, pequeña industria y gran industria.
4. Índice de concentración. (En base a Fajnzliber y Martínez Tarragó 1976, Boltvinik y Hernández Laos 1981).

2.2. Fajnzlber y Martínez Tarragó

En su trabajo sobre las empresas transnacionales³, para fines de su análisis consideran también a la productividad, la calculan de la siguiente manera:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Valor agregado}}{\text{Ocupación total}}$$

Consideran que las diferencias de productividad se intensifican en aquellos sectores de más alta concentración y participación de empresas transnacionales. Sugieren que un factor explicativo ante esta situación, además de la relación capital-trabajo, es la estructura de mercados y en particular la capacidad de las filiales de alcanzar márgenes de ganancia más elevados que las empresas nacionales del mismo sector.

2.3. Valenzuela, Feijoo.

El trabajo⁴ de Valenzuela, trata de analizar el comportamiento de la productividad del trabajo, así como también sus determinantes entre los diferentes sectores de la industria manufacturera.

Calcula la productividad de la siguiente manera:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{PIB (precios constantes)}}{\text{Ocupación Total}}$$

2.4. Casar, José.

El capítulo once de su reciente trabajo⁴, trata de analizar las causas que determinan las diferencias en cuanto a progreso técnico de 190 actividades del sector manufacturero.

El indicador que utiliza como una aproximación al progreso técnico es el crecimiento del producto por hombre ocupado.

Los resultados que arroja el análisis en cuanto a la relación entre progreso técnico y crecimiento de la productividad, a partir de una ecuación propuesta por ellos, en la que relaciona al progreso técnico (PT) con la tasa de

crecimiento del producto (Q), la suma de tasas de crecimiento físico de los insumos de trabajo (L), el capital (K) y otros insumos (I), de manera que la ecuación queda planteada como sigue:

$$PT = Q - \alpha_1 L - \alpha_2 K - \alpha_3 I \quad (1)$$

$$\text{donde } \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$$

sustituyendo α_1 por $(1 - \alpha_2 - \alpha_3)$

se tiene:

$$PT = P_i - \alpha_2 (K - L) - \alpha_3 (I - L) \quad (2)$$

$$\text{donde } P_i = Q - L$$

Aquí la productividad quedará determinada por la diferencia entre la tasa de crecimiento del producto (Q) y la suma de insumos del trabajo (L).

La ecuación (2) nos dice que existe una relación positiva entre PT y P_i cuando las relaciones capital-trabajo e insumo-trabajo son constantes. Aspectos que en la realidad son inconsecuentes. Sólo se dará una relación positiva cuando $K-L = 0$ y $I-L=0$, donde PT y P_i coinciden.

Respecto a la relación entre la expansión del mercado y el crecimiento de la productividad, plantean una relación entre la tasa de productividad en función de la tasa de crecimiento del producto. La relación que encuentran entre ambas es significativa.

Pasan a analizar las variables que determinan los diferenciales de producción entre las diferentes actividades, y encuentran que la influencia del tipo de bien producido es importante en dichos diferenciales.

"Parece claro en primer lugar que la tasa de expansión del mercado está asociado positivamente al crecimiento de la productividad y en segundo lugar, que el hecho de producir uno u otro tipo de bien está asociado, a su vez, al crecimiento de la producción".⁴

Relacionan también el crecimiento de la productividad con la concentración, éste último como una aproximación al poder del mercado. Los resultados que arroja dicha relación, nos dice que las industrias que presentan tasas de crecimiento de la productividad que tienden a crecer más rápido, el poder de mercado funciona como un estímulo para introducir mejoras tecnológicas.

Sin embargo, esta situación no sucede para aquellas industrias que presentan tecnología madura, en éstas el poder de mercado no motiva la introducción de mejoras, más bien se denotan ventajas en cuanto a rentabilidad.

Encontraron además que existe una relación positiva entre los diferenciales de intensidad de capital y la productividad. Parece ser que el utilizar más capital que trabajo provoca una expansión del producto.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

1. Hernández, Laos, E, La Productividad y el Desarrollo Industrial en México, FCE, México 1985.
2. Fajnzlber, F y Martínez, Tarragó, Las empresas Transnacionales, FCE, México 1982.
3. Valenzuela, Feijjó, J, El Capitalismo Mexicano en los ochentas, Ed. ERA, México 1986.
4. Casar, J, La Organización Industrial, Cap.11, Ed. S. XXI, México 1990.
5. Ibid. p. 248

ANEXO III. CLASIFICACION DE RAMAS EN SECTORES

BIENES DE CAPITAL

- 48. Muebles metálicos
- 49. Productos metálicos estructurales
- 51. Maquinaria y equipo no eléctrico
- 52. Maquinaria y aparatos eléctricos
- 56. Automóviles
- 57. Equipo y material de transporte

BIENES INTERMEDIOS

- 18. Alimentos para animales
- 24. Hilado tejido de fibras blandas
- 25. Hilado y tejido de fibras duras
- 26. Otras industrias textiles
- 29. Aserraderos, triplay
- 31. Papel y cartón
- 33. Petróleo y derivados
- 34. Petroquímica básica
- 36. Química básica
- 36. Abonos y fertilizantes
- 37. Resinas y fibras artificiales
- 40. Otros productos químicos
- 41. Productos de Hule
- 42. Artículos de plástico
- 43. Vidrio y productos de vidrio
- 44. Cemento
- 45. Productos a base de minerales no metálicos
- 46. Industrias básicas de hierro y acero
- 47. Industrias básicas de Metales no ferrosos
- 50. Otros productos metálicos excepto maquinaria
- 57. Carrocerías, motores, partes y accesorios para auto

BIENES DE CONSUMO DURADERO

- 30. Madera y corcho
- 53. Aparatos electrodomésticos
- 54. Equipo y aparatos electrónicos
- 55. Equipo y aparato eléctricos

BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

- 11. Carnes y lácteos
- 12. Preparación de frutas y legumbres
- 13. Molienda de trigo
- 14. Molienda de nixtamal
- 15. Beneficio y molienda de café
- 16. Azúcar
- 17. Aceites y grasas comestibles
- 19. Bebidas alcohólicas
- 20. Fabricación de cerveza y malta
- 22. Refrescos y aguas gaseosas
- 23. Tabaco
- 27. Prendas de Vestir
- 28. Cuero y calzado
- 32. Imprenta y editoriales
- 38. Productos farmacéuticos
- 39. Jabones, detergentes, cosméticos.

NEXO IV. INDICES DE PIB, PO Y PRODUCTIVIDAD POR SECTORES

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) (base 1970=100)

CONCEPTOS	CAPITAL	INTERMED	DURADEROS	NO DURADEROS	MANUFACTURA
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	104.1	105.3	100.1	102.9	103.9
1972	117.3	117.0	110.9	111.1	114.2
1973	138.3	129.5	131.0	119.6	126.1
1974	153.8	139.3	144.8	123.7	134.3
1975	163.2	144.7	149.3	131.5	141.0
1976	163.2	153.9	168.9	136.1	148.0
1977	156.1	160.3	182.7	141.5	153.2
1978	184.4	178.3	202.3	149.7	168.1
1979	213.3	197.3	231.3	163.3	186.3
1980	236.9	212.8	250.8	172.3	199.9
1981	271.5	226.4	263.3	182.4	213.9
1982	224.9	220.3	245.3	186.3	207.7
1983	158.7	209.9	202.5	181.3	192.6
1984	172.3	225.0	189.4	185.4	201.2
1985	201.8	238.6	199.5	192.2	213.1
1986	165.5	226.3	188.2	186.7	201.6

OBLACION OCUPADA (PO) (base 1970=100)

CONCEPTOS	CAPITAL	INTERMED	DURADEROS	NO DURADEROS	MANUFACTURA
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	96.6	101.7	105.8	104.4	100.4
1972	102.7	106.0	110.1	107.3	106.5
1973	114.6	108.7	119.0	112.5	111.6
1974	124.6	114.4	123.2	113.5	115.7
1975	128.0	116.3	123.0	113.7	116.7
1976	130.1	117.7	132.8	114.5	118.5
1977	123.1	117.9	133.4	116.1	118.7
1978	129.0	123.7	140.1	119.3	123.4
1979	141.2	134.1	153.2	126.3	132.7
1980	168.0	142.8	161.7	131.3	140.1
1981	168.0	150.0	155.6	137.8	146.7
1982	152.3	145.4	154.0	139.9	144.2
1983	123.0	136.3	129.9	134.9	134.0
1984	122.9	141.4	129.2	136.9	136.9
1985	133.5	147.5	123.5	139.6	141.0
1986	125.6	140.7	117.8	138.5	136.7

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, SPP, MEXICO, 1970-80, 1980-86

ANEXO IV. INDICES DE PIB, PO Y PRODUCTIVIDAD POR SECTORES
CONTINUACION.
PRODUCTIVIDAD (PIB/PO)

CONCEPTO AÑOS	CAPITAL	INTERMED	DURADEROS	NO DURADEROS	MANUFACTURA
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	107.8	103.5	94.6	98.5	103.5
1972	114.3	110.4	100.7	103.6	107.1
1973	120.7	119.2	110.2	106.3	113.0
1974	123.4	121.3	117.6	109.0	116.0
1975	127.5	124.4	121.4	115.6	120.8
1976	125.4	130.7	127.2	118.8	124.9
1977	126.8	136.0	136.9	121.9	129.1
1978	143.2	144.1	144.4	125.6	136.2
1979	151.1	147.1	151.0	129.3	140.4
1980	153.7	149.0	155.1	131.2	142.7
1981	161.6	151.0	169.2	132.3	145.8
1982	147.7	151.5	159.2	133.2	144.0
1983	129.1	154.0	155.9	134.4	143.8
1984	140.2	159.1	146.6	135.4	147.0
1985	161.2	161.8	161.5	137.7	151.5
1986	131.9	160.9	159.8	134.8	147.5

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, SPP, MEXICO, 1970-80, 1980-86

ANEXO V. INDICES DE SALARIOS Y SUELDOS MEDIOS REALES

(base 1970=100)

DIVISION ANOS	I	II	III	IV
1970	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	100.4	99.6	98.0	97.1
1972	110.2	106.1	108.7	103.7
1973	109.1	102.1	112.5	103.6
1974	111.1	109.1	113.7	107.6
1975	121.2	118.4	113.9	113.0
1976	132.0	127.0	121.9	119.1
1977	125.1	117.9	122.1	113.7
1978	124.6	113.3	123.7	115.8
1979	123.3	106.2	124.5	115.0
1980	122.8	100.1	125.8	114.1
1981	127.4	100.0	129.3	111.6
1982	119.6	96.2	120.9	105.4
1983	119.6	72.2	92.8	82.1
1984	84.1	67.3	90.2	75.9
1985	82.1	65.1	87.0	74.4
1986	75.2	60.0	81.4	67.9

DIVISION ANOS	V	VI	VII	VIII
1970	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	100.2	108.7	106.8	107.4
1972	107.8	110.6	110.8	110.7
1973	112.9	112.1	111.6	115.3
1974	120.8	117.4	118.4	121.2
1975	134.9	128.6	129.0	130.7
1976	147.1	140.1	132.5	141.2
1977	145.4	135.6	131.5	137.0
1978	149.2	134.8	128.4	136.6
1979	150.0	135.6	129.0	135.3
1980	151.1	136.4	129.7	133.9
1981	157.7	139.6	141.3	144.8
1982	154.5	133.4	137.1	137.7
1983	101.3	107.9	89.2	91.2
1984	91.8	100.9	84.8	87.7
1985	98.2	100.5	84.8	87.7
1986	94.6	95.6	74.1	81.2

NOTA: Se deflacto la remuneracion media anual con el Indice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), al INPC se le cambio de base de 1978 a 1970. La remuneracion media anual considera sueldos, salarios y prestaciones medias de la industria manufacturera. La division I= Productos alimenticios, etc, div.II=textiles, div.III= Industria Madera, div.IV=prod.papel, div.V=Quimicos, div.VI= Minerales no Metal, div.VII=met.basica,div.VIII=Prod.Me

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, SPP, MEXICO, 1986
CARPETA DE INDICADORES ECONOMICOS, BANCO DE MEXICO, 1982-86

ANEXO VI. REMUNERACION DE ASALARIADOS

(PARTICIPACION SOBRE EL PIB)

(millones de pesos corrientes)

DIVISION ANOS	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1970	27.4	41.4	37.5	46.1	37.8	38.1	38.6	45.2
1971	25.0	41.3	36.9	47.1	35.6	39.0	42.0	50.8
1972	26.2	40.0	38.3	47.8	36.9	38.4	40.8	46.8
1973	26.1	37.8	37.2	44.0	37.2	38.2	41.7	44.9
1974	26.6	39.6	38.0	40.4	37.8	39.5	37.2	46.5
1975	27.5	40.9	38.4	44.3	37.4	39.3	39.0	51.0
1976	27.9	44.2	41.8	44.9	40.0	40.8	41.2	53.7
1977	24.5	40.3	40.0	44.6	35.6	39.0	42.8	49.9
1978	24.5	38.8	37.5	43.0	36.4	36.8	39.2	45.0
1979	nd	nd	nd	nd	nd	35.7	35.0	42.7
1980	25.4	34.3	29.2	33.5	36.4	27.2	35.4	40.6
1981	25.9	35.9	30.6	31.7	37.8	26.9	38.1	41.4
1982	24.7	36.4	28.7	30.5	36.1	26.6	41.8	42.4
1983	20.0	28.4	22.8	23.3	26.1	21.3	32.8	34.8
1984	18.0	27.9	20.6	20.6	25.0	20.3	26.0	29.2
1985	17.3	27.8	18.7	19.8	25.3	19.7	27.4	27.9
1986	15.4	26.8	18.2	18.5	24.5	18.8	24.0	27.9

NOTA: Las divisiones I, II y III son las típicamente productoras de Bienes de Consumo no duradero, mientras que, las divisiones IV, V, VI y VII son típicamente productoras de bienes intermedios y la division VIII es típicamente productora de bienes de capital y consumo duradero.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, SPP, MEXICO, 1986

ANEXO VII. FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO

(millones de pesos al comprador de 1970)

DIVISION	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
ANOS								
1970	*	*	195.1	*	0.6	3.0	2950.1	32821.0
1971	*	*	139.8	*	1.4	21.6	2994.3	32037.1
1972	*	*	158.0	*	1.0	21.2	3411.7	35948.0
1973	*	*	170.8	*	0.6	32.4	3636.4	42482.2
1974	*	*	188.0	*	0.2	23.5	4089.0	47103.8
1975	*	*	192.2	*	0.8	62.6	4145.2	53362.6
1976	*	*	211.1	*	0.2	25.2	4211.2	50898.7
1977	*	*	247.3	*	0.2	12.4	4524.4	43886.5
1978	*	*	248.8	*	0.2	19.4	5189.2	52052.3
1979	*	*	295.6	*	1.8	32.9	5963.1	68584.9
1980	*	*	317.6	*	8.6	53.7	6230.2	81970.6
1981	*	*	321.2	*	17.6	125.1	6596.6	97816.8
1982	*	*	306.6	*	11.4	48.2	6183.6	68952.7
1983	*	*	227.9	*	0.6	23.2	5541.6	40598.7
1984	*	*	229.5	*	0.1	29.4	5700.0	44255.3
1985	*	*	245.5	*	0.8	16.4	6088.2	51107.7
1986	*	*	240.6	*	0.3	15.8	5735.2	43062.9

NOTA: No existen datos sobre formacion bruta de capital en las divisiones I, II y IV.

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, serie 1970-1984 y 1980 - 1986, SPP, MEXICO.

ANEXO VIII. PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA
TRANSFORMACION E EL DE CREDITO OTORGADO A INDUSTRIAS.

CONCEPTO ANOS	IND. TRANSFOR.	MANUFAC.	FABRICACION PROD. MIN. NO	SIDERURGIA	FABRICACION MAQ. ART. ELEC
1970	63.5	43.8	4.9	9.5	4.2
1971	58.6	41.1	3.6	9.3	4.6
1972	53.5	39.4	3.1	7.3	3.6
1973	54.2	39.8	2.7	7.6	4.0
1974	59.6	44.3	2.8	8.1	4.3
1975	61.9	43.8	2.3	11.6	4.1
1976	65.4	44.0	2.2	14.8	4.3
1977	70.0	47.1	2.0	16.7	4.0
1978	66.2	43.5	2.0	16.7	4.0
1979	67.6	46.8	2.1	14.1	4.6
1980	60.0	39.7	2.1	13.7	4.3
1981	57.7	36.0	2.1	15.4	4.2
1982	55.5	33.6	2.9	15.3	3.6
1983	51.9	38.7	2.1	8.2	2.8
1984	54.1	37.9	2.0	10.8	3.3
1985	56.7	38.9	1.9	12.6	3.1
1986	55.0	38.5	2.3	11.0	3.2

NOTA: LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION SE PRESENTA COMO UN DESAGREGADO DEL CONJUNTO DE INDUSTRIAS, Y A SU VEZ, LA DE TRANSFORMACION ESTA DESAGREGADA EN LA FORMA PRESENTADA EN ESTE ANEXO.

FUENTE: INDICADORES DEL BANCO DE MEXICO, INFORMES ANUALES 1970-1986 MEXICO.

ANEXO IX. PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA DE
TRANSFORMACIONN EN EL TOTAL DE CREDITO.

CONCEPTO ANOS	IND. TRANSFOR.	MANUFAC.	FABRICACION PROD. MIN. NO	SIDERURGIA	FABRICACION MAQ. ART. ELEC
1970	25.6	17.8	2.0	3.8	1.7
1971	25.0	18.2	1.5	4.0	1.9
1972	22.6	16.7	1.3	3.1	1.5
1973	22.1	16.3	1.1	3.1	1.5
1974	24.0	17.7	1.1	3.3	1.7
1975	25.2	17.8	1.0	4.7	1.7
1976	24.5	16.5	0.8	5.6	1.6
1977	25.6	17.3	0.8	6.1	1.5
1978	23.8	17.0	0.8	6.5	1.5
1979	23.0	16.5	0.7	4.5	1.6
1980	20.4	13.5	0.7	4.7	1.5
1981	18.1	11.9	0.7	5.0	1.4
1982	15.3	9.3	0.8	4.2	1.0
1983	16.5	12.3	0.6	2.6	0.9
1984	16.8	11.7	0.6	3.3	1.0
1985	15.1	10.4	0.5	3.4	0.8
1986	8.7	6.1	0.3	1.7	0.5

FUENTE: INDICADORES DEL BANCO DE MEXICO, INFORMES ANUALES
1970-1986, MEXICO.