



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

La Concentración de la Industria de  
Transformación de México en 1975

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIATURA

P R E S E N T A N:

HECTOR FERNANDO RUIZ BOUCHOT  
PABLO EMILIO BALLESTEROS CESAR

MEXICO, D. F.

1981-82



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## I N D I C E

### INTRODUCCION

#### I.- CAPITALISMO, DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y DEPENDENCIA.

I.1.- Las economías dependientes y su papel en el desenvolvimiento de la división internacional del trabajo.

I.2.- El modelo Agro-Minero-Exportador como antecedente de la industrialización.

I.3.- Crisis del modelo Agro-Minero-Exportador y la -- orientación del desarrollo por la vía industrial.

#### II.- ANALISIS DESCRIPTIVO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL DE MEXICO Y SUS PRINCIPALES CARACTERISTICAS POR ETAPAS.

##### II.1 PERIODO 1940 - 1954

II.1.1.- Condiciones Internas.

II.1.2.- Condiciones Externas.

II.1.3.- La Inversión Pública.

II.1.4.- El Sector Agrícola.

II.1.5.- El Sector Industrial.

II.1.6.- Salarios y Precios.

II.2.- PERIODO 1955 - 1961

II.2.1.- Características Generales.

II.2.2.- El Estado.

II.2.3.- La Inversión Extranjera.

II.3.- PERIODO 1962 -1977

II.3.1.- 1962-1970

II.3.2.- 1970-1977

- el papel del Estado.

II.- ASPECTOS TEORICO-EXPLICATIVOS DE LA CONCENTRACION INDUSTRIAL EN MEXICO.

III.1.- Introducción.

III.2.- Guía para el Análisis del Proceso.

III.3.- Desarrollo del Análisis Teórico-Explicativo.

III.3.1.- Antecedentes.

III.3.2.- Mercado y Estructura Industrial.

III.3.3.- Concentración, Transnacionalización

III.3.4.- Conjugación de Factores y Autolimitación del Modelo.

IV.- ANALISIS DE LA CONCENTRACION INDUSTRIAL EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD POR TIPO DE BIENES PRODUCIDOS

IV.1.- ALIMENTOS.

IV.1.1.- La rama de alimentos en la industria manufacturera.

IV.1.2.- Principales actividades en la industria de alimentos.

IV.1.3.- Análisis del tipo de concentración industrial en la rama a través de los principales indicadores analíticos.

IV.2.- QUIMICA.

IV.2.1.- La industria química en la industria manufacturera.

IV.2.2.- Principales actividades en la industria química.

IV.2.3.- Análisis del tipo de concentración industrial en la industria a través de los principales indicadores analíticos

IV.3.- EQUIPO DE TRANSPORTE.

IV.3.1.- La industria de transporte en la industria manufacturera.

IV.3.2.- Principales actividades en la industria de equipo de transporte.

IV.3.3.- Análisis del tipo de concentración industrial en la rama a través de los principales indicadores analíticos.

#### IV.4.- MAQUINARIA NO-ELECTRICA.

IV.4.1.- La industria de maquinaria no-eléctrica en la industria manufacturera.

IV.4.2.- Principales actividades en la industria de maquinaria no-eléctrica.

IV.4.3.- Análisis del tipo de concentración industrial en la industria a través de los principales indicadores analíticos

#### COMENTARIOS.

#### I.- CITAS BIBLIOGRAFICAS.

#### I.- BIBLIOGRAFIA.

#### II.- ANEXO ESTADISTICO.

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

La intención de este trabajo, es el abordar el problema de concentración industrial en la economía mexicana, -- tomando en cuenta fundamentalmente los problemas de orden -- histórico de formación así como los que han aparecido como -- producto del desarrollo industrial reciente.

Respecto a los primeros, estos se tratarán partiendo de la ubicación de la economía mexicana, como una que, -- comparte en forma general para el análisis, la experiencia -- de integración al capitalismo con otras economías latinoame -- ricanas. Una vez hecho ésto, se partirá a diferenciar su -- participación en la evolución del capitalismo así como las -- manifestaciones internas que ésto provoca según las diferen -- cias en lo que a estructuras socio-económicas se refiere. -- Enseguida una breve explicación de las condiciones para el -- desarrollo industrial de estas economías, lo mismo que de -- sus bases y manifestaciones políticas. En este primer capí -- tulo, se consideran como fundamentales la división interna -- cional del trabajo, el cambio en las estructuras económi -- cas, de agroexportadoras a industriales, encontrando suma -- mente importante en este cambio, el papel del Estado en lo

que se ha dado por denominar -por el logro de unir ideológicamente a las diferentes clases sociales en un proyecto de desarrollo nacional- como "Populismo".

Este primer capítulo, pensamos nos da la pauta para arribar al segundo, en el cual se hará una descripción del "Desarrollo Industrial de México". Esta descripción que empezará a hacerse a partir de la influencia que tiene la consolidación de un Estado surgido de la Revolución Mexicana - en dar al país una vía industrial de desarrollo, culminará con la explicación del por qué pensamos, que la forma que fué adoptando la vía industrial lleva a un estado que podríamos llamar de industrialización reciente, el cuál encierra dentro de sí una dinámica autolimitativa. Entre un punto y otro de los mencionados, se hace un ordenamiento de los fenómenos en una periodización tomada de Rolando Gordón y Clemente Ruiz, pensando que ésta es la que más nos convenció por su claridad analítica y su fácil acceso.

En el tercer capítulo se desarrollará lo que a nuestro juicio será una explicación de los fundamentos teóricos de

---

Gordón, R. Ruiz, C. "Estrategia y periodización del desarrollo industrial en México." Revista de Economía No. 11, Facultad de Economía.

Como se dá el fenómeno de concentración industrial en la economía mexicana. Destacamos la importancia de separar analíticamente los fenómenos surgidos por la dinámica de la industrialización tardía de los fenómenos que son producto del proceso de formación histórica de nuestra sociedad. Esto nos sirve para señalar hacia donde vamos a centrar nuestro trabajo.

Como lo diremos en el desarrollo del capítulo, los primeros van a ser los problemas en donde vamos a tomar el material para plantear el análisis explicativo de sus manifestaciones, mas siempre considerando la existencia de los segundos.

Explicaremos cómo es que consideramos la concentración en nuestro sector industrial casi como sinónimo de transnacionalización y cómo la dinámica, ampliación y diversificación de su estructura es respuesta a las condiciones propuestas por la dinámica y expansión del capital transnacional. Así llegamos a la conclusión de que este tipo de industrialización reciente es contrario a los intereses nacionales y consecuentemente de un alcance limitado en la búsqueda de un desarrollo autosostenido.



C A P I T U L O I

CAPITALISMO, DIVISION INTERNA  
CIONAL DEL TRABAJO Y DEPENDEN  
CIA.

En este primer capítulo, se tratará de describir la forma de integración diferenciada que tuvieron las economías latinoamericanas al sistema capitalista y el papel que éstas han tenido en su evolución. Así mismo, el carácter diferenciado de integración veremos se fundamenta e influenciará en la evolución de su estructura socio-económica interna y por consiguiente en las manifestaciones político-sociales que caracterizarán a cada uno de los tipos de países.

Ahora, el hecho de señalar que la integración diferenciada se fundamenta en las características de las estructuras internas, es con el fin de evitar cometer un error de generalizar primero, el proceso de desarrollo económico como uno de todos los países del área, como también evitar entender el carácter y la modalidad de la dependencia de todos los países como igual.

A través del desarrollo del capitalismo, las economías latinoamericanas han sido afectadas en diferente forma según las características internas particulares de cada país por cambios y movimientos que se dan en los centros hegemónicos ó dinámicos del sistema. Para facilitar el estudio de los efectos que éstos cambios provocan en los eco-

nomías latinoamericanas y el desarrollo económico que han -  
tenido en función a la conformación y características de su  
estructura interna, encontramos que podemos dividir las en -  
dos grupos fundamentales.

El primer grupo -en el que destacará Brasil, Argen-  
tina y México- países que cuentan con "Estructuras diversi-  
ficadas, en las cuales aún predomina el sector primario-ex-  
portador, existiendo sin embargo ya un proceso de industria-  
lización en expansión"<sup>1</sup>.

El segundo grupo de países -cuya industrialización-  
se dió en forma "tardia" en comparación a la de los países-  
del primer grupo que cuentan con "Estructuras primario-ex -  
portadoras, cuyo sector secundario estaba compuesto aún ca-  
si de industrias artesanales"<sup>2</sup>.

Nosotros haremos comentarios más particulares para-  
destacar, el papel que las economías del primer grupo han -  
tenido en el desenvolvimiento del sistema capitalista y sus  
modificaciones conforme éste se ha desarrollado.

Para describir el papel de este tipo de economía en  
el desarrollo de la división internacional del trabajo ha -  
bí que considerar entre otros factores fundamentalmente,

que ésto es basado en la propagación de las relaciones capitalistas de producción y el desarrollo de las fuerzas pro - ductivas por un lado y, por otro, que las economías de es - tos países latinoamericanos se vinculan en forma desigual - comparativamente con otros países como es el caso de E.U., - Canadá y Australia, entre otros, cuya integración y futuro - desarrollo "constituyó una ampliación del espacio económico europeo"<sup>3</sup>

Mientras las economías latinoamericanas en general, que incluyen a las denominadas del "Primer Grupo", se arti - culan como áreas de producción de materias primas para la - exportación. Estas se diferencian unas de otras por el ti - po de productos y por las condiciones al interior, las que - varían en relación directa a la estructura socio-económi - ca de cada país.

La estructura interna es conformada entre otras par - ticularidades por el tamaño y dotación de los recursos natu - rales, características únicas de la población y en forma -- muy importante -- pues este factor es muy indicativo de la in - tegración diferenciada de los países de la región- el nivel de industrialización alcanzado hasta esa época. El impulso dado a este proceso fué influenciado directamente por la na

uraleza de la economía colonial, la cual sabemos no brindó  
ran ayuda en su desarrollo debido a algunos factores inter  
os como los señalados por Alonso Aguilar "... si bien la -  
rotección excesiva, las restricciones, los monopolios y es  
ados fueron favorables para el desarrollo industrial de la  
ueva España, también fué lo contrario, es decir, la liber-  
ad de comercio, la presencia legal e ilegal de las mercan-  
fas inglesas, cuya creciente introducción no sólo impidió-  
ndustrializarse a la propia España, sino que fué el origen  
e una desigual e injusta división internacional del traba-  
o, que reforzada por las doctrinas de la economía clásica,  
abarbarian por imponerse como la base de la economía mun - -  
ial, a lo largo del siglo XX ..."<sup>4</sup>

Por lo anterior, se comprende entonces el por qué -  
as economías latinoamericanas se especializaron y se basa-  
on fundamentalmente para desarrollar su economía en torno-  
sus actividades de exportación de algunos pocos productos  
producción primaria.

El desarrollo de este sector exportador a partir --  
el rompimiento con la dominación colonial estuvo condicio-  
ado a la formación de una organización nacional que mantu-  
era "... bajo control local el sistema productivo exporta

or heredado del sistema colonial, que constituía el vínculo principal con el exterior y la actividad económica fundamental"<sup>5</sup>

El sistema de la economía agro-exportadora, funcionaba principalmente con la condición de la existencia de la alianza del sector exportador, con los sectores que en comparación a éste se podrían calificar de tradicionales. Esta "alianza nacional" se da a través del Estado y las políticas implementadas por él. Todo esto, era necesario primeramente, para que hubiera un control interno político y relativamente autónomo económicamente de las decisiones que afectan el proceso productivo y, segundo, para que las condiciones que se presentaban en el mercado mundial para la comercialización de los productos de exportación fueran provechados, fortaleciendo de esta manera su posición como estado-nación, sustituyendo ó aniquilando así, cualquier resago colonial.

Este proceso fué cimentándose y desarrollando fundamentalmente por la dinámica que tenía la demanda externa, pero también en función a ésta, tuvo una diversidad que internamente dió origen a nuevas actividades económicas y, como estructuración más formal de su economía. Respecto a

ésta última característica del proceso, se dan en forma más desarrollada -y en algunos casos únicamente- en países como Brasil, Argentina y México. Obviamente este proceso tuvo - su manifestación social y política en el surgimiento de algunos grupos que se fueron integrando al proceso de desarrollo y así mismo a la estructuración de un aparato de Estado y tipo populista que en última instancia promoverá los intereses de la clase dominante en ese proceso, que por las diferencias en la estructura interna de cada país, serán los intereses de la clase ligada al sector agrario, ganadero o minero. En una etapa más avanzada de este mismo proceso de desarrollo, este mismo Estado propiciará la aparición de -- sectores financieros y comerciales derivados de las clases dominantes, así como también la de una elemental pero primordial - para su futuro desarrollo económico capitalista - - sector urbano - industrial.

El desarrollo de este sector exportador trajo consigo la concentración de la población en ciertos núcleos urbanos, fenómeno que se dió a la par con la evolución de ciertas industrias de bienes de consumo interno, las cuáles en su mayoría eran de baja productividad.

Este proceso -que se dió fundamentalmente a fines - del S. XIX y mediados de la década de los 30's- permitió -- efectivamente un incremento notable en los niveles de vida- de las poblaciones urbanas, cuyas necesidades crecientes y- cada vez más variadas de consumo, eran satisfechas con el - aumento de las importaciones, debido a que la reducida acti- vidad industrial existente aunada al sector de subsistencia era insuficiente para satisfacer la demanda y por consi - - guiente insuficiente para dinamizar la actividad interna.

Conociendo los rasgos principales de la estructura- económica de los países latinoamericanos -en sus dos grupos diferentes- que se fundamentaba en el proceso de desarrollo primario -exportador, al darse la crisis de 1929- la cual - se propagó vía el comercio exterior -vemos como se observa- que..."... las economías más pequeñas y menos desarrolladas, - y en especial los países Centroamericanos y del Caribe (2º- grupo), se vieron forzados a aceptar este impacto y conti - nuar con su patrón normal de crecimiento, una vez que el -- mercado internacional se hubo normalizado"<sup>6</sup>. Mientras que, países como la Argentina, el Brasil, México, Chile y el Uru guay (1er. grupo), que a fines de los años 20 habían al - canzado ya (por lo menos en los sectores urbanos) un nivel-

ingreso relativamente alto por habitante, donde la población se concentraba en grandes ciudades, donde el desempleo provocado por la crisis era severo, y donde se habían dado los pasos iniciales hacia el desarrollo de la manufactura, tuvo repercusiones severas y, las presiones sociales y políticas hicieron imposible un proceso de ajuste similar. Estos países aislaron sus economías con diversas medidas de protección (aranceles, devaluación, controles de importación, etcetera) ...<sup>7</sup>, viéndose una reorientación de la economía revitalizando al sector industrial existente, el cual a pesar de no ser muy diversificado, contaba con la capacidad inicial para responder a esta reorientación, creando así las condiciones básicas y necesarias para la instalación de complejos fabriles que serían principalmente destinados a producir los bienes que se venían importando, dándose así un cambio en la estructura de las importaciones. Estas van ahora canalizadas al impulso del proceso de industrialización, pues ya se importarán entonces bienes de capital y productos intermedios, transformándose paulatinamente así la estructura productiva, orientada ahora, hacia el nuevo proceso de desarrollo "hacia adentro" o de "sustitución de importaciones". Los países en los que se dió este proceso-

contaron, aparte de los factores descritos, con otros factores fundamentales. Un mercado interno con un nivel de integración importante, como señalan Cardoso y Faletto, una --  
'... Economía exportadora controlada por grupos nacionales-- que lograron formar un sector industrial importante antes -- de la crisis del comercio exterior"<sup>8</sup>, el cual tuviera una -- tendencia a un dinamismo tal, que le garantizara un nivel -- de dependencia del sector exportador cada vez menor, así co -- no también con un mercado libre de trabajo rural, aparte -- del ya importante urbano, a cuya conformación contribuyó no -- tablemente la monopolización de la tierra debido a la pene -- tración de las relaciones capitalistas de producción en el -- campo. Adicionalmente la disponibilidad de divisas que se -- producen durante las dos guerras por la expansión de las ex -- portaciones de algunos productos, especialmente los demanda -- dos por los países beligerantes, dieron una mayor capacidad -- a estas economías de abordar la fase de industrialización.

Los hechos y cambios mencionados, tuvieron su mani -- festación y concreción político-social en el fenómeno del -- populismo que encierra modificaciones de la estructura de -- las clases sociales y luchas en el seno del poder.

La manifestación política-social de esta nueva forma de desarrollo vía la industrialización sustitutiva, consiste en los acuerdos y alianzas a que los diferentes grupos sociales pueden llegar a través de la voluntad política del Estado, el cual los incorpora y alberga a partir de la promoción de la formación de organizaciones tanto patronales como obreras y campesinas. En este proceso el Estado toma múltiples facetas, desde "reformador social" a través de la incorporación de diferentes sectores al nuevo proceso de desarrollo, hasta el de "Estado empresario" propiciando la acumulación de capital en la economía, ya sea, invirtiendo en obras de infraestructura para hacer rentables las nuevas inversiones industriales, ó bien por medio de una política fiscal y financiera reorientadora de las inversiones, para la consolidación y expansión de la base industrial.

Esta participación del Estado en la alianza y acuerdos entre los grupos dominantes y los grupos de masas como intermediario para que se consolide la idea de que el nuevo proceso de desarrollo nacional era producto del pueblo como defensa de la economía nacional, no hace más que ocultar -- primero, el "vacío político" resultante del resquebrajamiento con el proceso de desarrollo anterior y el consecuente colapso

de la oligarquía terrateniente que ejercía el poder, combinado con la ausencia de una fuerza política que la sustituyera con capacidad de asumir la hegemonía perdida y según --  
 o "... las fronteras de clase ... igualando ideológicamente a los heterogéneos"<sup>9</sup>

Ahora bien este "vacío político" que se da en la etapa de transición de un proceso de desarrollo agro-exportador hacia uno nuevo de desarrollo industrial, tiene en el estado el vigor político-no ejercido por ninguna de las --  
 clases económicamente hegemónicas- necesario para sostener el proyecto nacionalista de desarrollo. Este proyecto nacionalista en el que se "asociaban" para su logro, fundamentalmente los obreros y las clases medias que pretendían llegar a participar más del poder político a través de una integración mayor en el aparato de Estado por un lado, y por otro, la burguesía industrial que a pesar de sus vacilaciones dentro del nuevo proyecto sabía que su acceso a ser la clase hegemónica política durante dependía de su expansión económica posterior al logro del estado de industrialización.

Estos cambios estructurales que se acompañan a este nuevo --  
 proyecto, implican un enfrentamiento con la oligarquía te-

rrateniente como eran los grupos de capitalistas extranje -  
ros ó nacionales asociados con éstos que veían, en el "na -  
cionalismo" que se promulgaba, afectados sus intereses, así  
como también los grupos de comerciantes ligados al sector -  
exportador apoyados por las clases medias aunadas a ellos -  
por sus patrones de consumo. Esta diferencia de actividad -  
hacia el proyecto nacionalista se resolvió fundamentalmente  
hacia el apoyo total y extremo en favor de la burguesía in -  
dustrial y su acceso a la hegemonía por parte del Estado. -  
Podríamos decir que la hegemonía ejercida por la burguesía -  
industrial fué y ha sido en última instancia producto del -  
uso extensivo de los instrumentos ejercidos por el Estado.

En resúmen el populismo como fenómeno político-so -  
cial fundamentado en las bases sociales del Estado que lo -  
legitimizan y reconocen como la expresión del "statuquo" do  
minante, tiene su dimensión económica en la expansión del -  
sector privado en la actividad económica -y como hemos seña -  
lado arriba- el consecuente robustecimiento de la burguesía  
industrial.

C A P I T U L O   I I

ANALISIS DESCRIPTIVO DEL DESARROLLO IND  
USTRIAL DE MEXICO Y SUS PRINCIPALES -  
CARACTERISTICAS POR ETAPAS.

---

## 1.1 Período 1940 - 1954.

Hacia la segunda mitad de los años treinta, se consolidó la producción manufacturera como uno de los sectores más importantes de la economía. Su participación en el producto interno bruto nacional es de 16.4% en promedio en el período 1935-39 y con respecto al PIB del sector industrial (que comprende a la minería, petróleo manufacturas, construcción y electricidad), fué de 54.4% siendo la aportación más importante dentro de este sector<sup>1/</sup>. Esta consolidación del sector industrial sienta las bases para la expansión y diversificación industrial de la década de los años cuarenta llamada "primera acumulación industrial"<sup>2/</sup>

La acción del Estado se orientará en ese sentido, consolidándose así el sector industrial y más particularmente la producción de manufacturas en el eje de acumulación de capital, determinando y condicionando la modalidad y particular dinamismo y caracterización que adquiere el desarrollo del capitalismo en México.

### 1.1.1.- Condiciones Internas.

Las condiciones que se presentaron e hicieron factibles la expansión de la industria fueron tanto internas co-

o externas.

Las condiciones internas más importantes que impulsaron la expansión industrial fueron dadas por el desarrollo previo de la economía primario-exportadora, que propició la formación de un mercado interno de cierta magnitud, el surgimiento de una base industrial (textiles, minería, pequeña manufactura), la nacionalización del petróleo y el desarrollo y el crecimiento de centros urbanos.

La consolidación del Estado naciente de la Revolución de 1910, como orientador e impulsor de la economía vía el desarrollo industrial ya que "...se erige un Estado "para toda la sociedad", la sociedad adviene en una "sociedad de masas"; el país se dirige hacia la urbanización y la industrialización capitalista: tal es la gran suma de las décadas que siguieron a la lucha armada iniciada en 1910. Los "sumandos" no tienen siempre el signo esperado y ésto es lo que le imprime a la época su carácter su indiscutible singularidad histórica, política, pero también económica y social" <sup>3/</sup>

La pacificación del país y el surgimiento de los representantes más significativos de este proceso; Obregón y-

altes (el segundo principalmente) sientan y anuncian las bases de la institucionalización del nuevo Estado. Inicialmente, con la formación del Partido Nacional Revolucionario para integrar los sectores revolucionarios diseminados, para después -desde esta misma organización transformada en Partido de la Revolución Mexicana- impulsar la organización de los diferentes sectores de la sociedad. Estado reformador social, paternalista y autoritario a la vez, en torno al cual giran los más diversos intereses de clases que en función a su voluntad política los incorpora y alberga. Estado que planteó y llevó a cabo la industrialización como un propósito nacional para responder a las necesidades de crecimiento que requería el país como única respuesta para salir de los efectos de la crisis del sector externo y dar solución a las necesidades de los grupos económicos.

La expresión política manifiesta en los años treinta del Estado fué el populismo, en el cual a través de esta política, las clases "nuevas" y pujantes como son las clases medias urbanas, la burguesía industrial y los sectores obrero y campesino que como se mencionaba anteriormente se encontraban organizados dentro del partido oficial incorporaron al programa político-económico sus intereses y expec-

tativas; pero siendo la burguesía industrial la clase dominante en última instancia.

Dentro del nuevo modelo la burguesía apoyada y fomentada por el Estado como lo anotan Cordera y Uribe en lo referente al papel de éste, el cual es "en una situación de capitalismo tardío y subordinado: el de vanguardia de los intereses históricos de una burguesía que ha sido producto, en realidad, de una utilización in extenso de todo el poder estatal" <sup>4/</sup>

#### II.1.2.- Condiciones Externas.

Por lo que toca al sector externo los principales momentos coyunturales que influyen de manera positiva en el proceso de industrialización fueron primeramente la crisis de 1929-33 y la Segunda Guerra Mundial que provocaron el desajuste del mercado mundial, con lo que disminuyó el flujo de mercancías provenientes del exterior, mejorando en términos relativos la competitividad de las manufacturas mexicanas en el exterior.

La Segunda Guerra Mundial fué factor de desarrollo para la economía mexicana debido a la demanda de materias primas y productos elaborados por parte de los Estados Unidos principalmente.

### II.1.3.- La Inversión Pública.

A partir de la consolidación del Estado, éste asume el papel rector de la economía dinamizándola principalmente por medio de la inversión pública consistente en desarrollar la infraestructura del país en obras y sistemas de riego, caminos, así como las empresas necesarias para llevar a cabo la industrialización como son Altos Hornos de México, Guanos y Fertilizantes, Diesel Nacional Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Compañía Industrial de Atenquique (papel), Fábrica de Papel Tuxtepec. <sup>5/</sup>

Entre 1940 y 1954 el 42.8% de la inversión total fué realizada por el Estado presentando un crecimiento promedio anual en el período de 7.9% (véase apéndice estadístico de este capítulo). La finalidad de la inversión pública fué facilitar y alentar el proceso de acumulación de capital, incrementando o iniciando la producción de materias primas y eliminando "estrangulamientos" industriales.

En el período analizado del total acumulado de la inversión pública federal autorizada el 18.3% fué destinado a fomento agropecuario; el 23.1 a fomento industrial y el 58.6 a comunicaciones y transporte (véase cuadro anexo).

#### II.1.4.- El Sector Agrícola.

Este sector hace también que la industrialización - cumpliera un papel fundamental como proveedor de divisas, - materias primas y alimentos.

La contrarreforma agraria que se implementó en los primeros años de la década de los cuarenta dió un freno a los avances logrados en el sexenio Cardenista. Se legisló sobre la pequeña propiedad agrícola y ganadera así como sobre las condiciones de inafectabilidad de la propiedad asegurando con ello la existencia legal del latifundio. Se desarrolló una agricultura capitalista concentrada principalmente en el norte y noreste del país, constituyendo uno de los soportes fundamentales del crecimiento industrial dinamizando la oferta de alimentos.

" Las inversiones públicas en fomento agrícola, que de 1940 a 1955 se movieron entre 15% y 20% de la inversión pública total, se destinaron en una proporción cercana a -- los dos tercios a regiones productoras de bienes exportables" 6/

#### II.1.5.- Sector Industrial.

El desarrollo industrial en este período se basó en la pequeña y mediana industria, fundamentalmente en capital

nacional que no exigía una planta industrial con una tecnología y procesos productivos sofisticados.

Esta primera fase de acumulación industrial se dió en base a la producción de bienes de consumo inmediato para satisfacer la demanda de un mercado interno existente dado por el desarrollo del sector primario -exportador de la etapa previa a la de estudio, la cual permitió la acumulación de capital y la formación de un mercado interno lo suficientemente grande que alentó la expansión industrial.

Precisamente en base a la existencia de un mercado interno, es como la Segunda Guerra Mundial se convierte en una coyuntura favorable para la expansión industrial en la economía mexicana, por una parte y por otra la reducción de la competencia a las manufacturas nacionales.

Dada la situación de guerra a nivel mundial las relaciones diplomáticas con los Estados Unidos mejoraron, ya que éstas se habían deteriorado en forma seria por la nacionalización petrolera en 1938, dándose las bases para la entrada de capital extranjero (estadounidense principalmente).

La penetración de capital se dió en mayor medida al finalizar la guerra y se dirigió principalmente a la indus-

ria concentrándose en las más dinámicas, estratégicas y de exigencias tecnológicas mayores. Del total de la inversión extranjera en 1939 el 6% fué destinado a la industria pasando al 34% en 1955.

En esta etapa el sector primario aportaba el 18.6%, el PIB de éste el 10.8% correspondió a la agricultura; el total de las industrias contribuían con el 23.8% siendo las manufacturas 16.6% y el sector servicios el 57.6% (véase el cuadro 9 de este capítulo).

Dado que las economías desarrolladas estaban orientadas a la producción bélica, la economía mexicana se vio forzada favorablemente a implementar una política de sustitución de importaciones, que descansó principalmente en la pequeña y mediana empresa.

Esta coyuntura no sólo fué favorable para la producción de manufacturas orientadas al mercado interno, sino también para la exportación de estos productos. Es importante señalar que las exportaciones tuvieron un incremento pasando de 648 a 834 millones de pesos en 1954 y que si bien para este año fueron menores que las importaciones, se debió fundamentalmente a la compra de bienes de capital y tecnología industrial y de llevar a cabo los procesos producti

os que exigía el mismo sector industrial para su crecimiento, ya que éstos no se producen internamente.

En este proceso de requerimiento de bienes de capital y materias primas hay una modalidad más de dependencia en nuestra economía, siendo ésta la dependencia tecnológica.

#### I.1.6.- Salarios y Precios.

Otra de las características del período fué el constante incremento de los precios, origen de la caída del salario real, situación que reforzó la concentración del ingreso y sentó las bases de la orientación de la estructura industrial y su proceso de desarrollo.

La constante inflación 10.6% promedio en el período deterioró el equilibrio externo, el cual se trató de mejorar con la devaluación de 1948. La implementación de la política de industrialización también se basó en el control de los salarios a través de las organizaciones obreras controladas por el Estado. Este es un período de acumulación que se apoya en una explotación absoluta de la fuerza de trabajo. El índice del salario real disminuyó en 13.2% en el período. Con la guerra de Corea la economía mexicana ex

rimentó una nueva expansión pero al concluir ésta, se pre  
ntó una fuerte recesión entre 1952-53 que agudizó el dese  
ilibrio externo conduciendo nuevamente a la devaluación -  
1 peso frente al dólar en 1954.

Este período 1940 - 1954 se ha caracterizado como -  
"primera acumulación industrial" que conformó, dadas las  
ndiciones internas y externas, las coyunturas que se pre-  
ntaron, así como, la forma en que fueron asimiladas por -  
sistema y la estructura económica, la base del período -  
transición al desarrollo oligopólico.

## 1.2.- El período de transición al desarrollo oligopólico - 1955 - 1961.

Siguiendo con la periodización propuesta por Rolan-  
o Cordera y Clemente Ruiz , <sup>7/</sup> se observa las siguientes-  
racterísticas para el período. En él se presentan en la-  
conomía mexicana cambios cualitativos con respecto al ante  
or ("primera acumulación industrial") y la agudización de  
as contradicciones que se venían presentando, asimismo, en  
sta etapa se sientan las bases de lo que será la estrate -  
ia del "desarrollo estabilizador" de los años sesenta.

### II.2.1.- Características.

Entre las principales características resaltan el crecimiento del producto interno bruto en forma más estable con respecto al período anterior. El crecimiento promedio de la economía fue de 5.9% (ver cuadro anexo).

Otras características importantes son el estancamiento de la inversión privada y la mayor participación del Estado en la economía nacional, así como el desarrollo del Sector Parastatal. La agudización en la concentración del ingreso aunado a la entrada masiva de capital extranjero -- orientado principalmente a la industria, marcarán las condiciones del cambio cualitativo de la industria manufacturera, orientándose ésta a la producción de bienes de consumo duradero; resultado, entre otros factores de la concentración del ingreso, dada la reducción relativa del mercado de bienes de consumo inmediato y el crecimiento de la demanda de la población.

### II.2.2.- El Estado.

El papel del Estado en el período se encaminó a sostener el ritmo de crecimiento de la economía vía la inversión pública que fue la de mayor dinamismo, 10% del creci-

imiento promedio anual en el período, que contrasta con el estancamiento de la inversión privada 3.3% de crecimiento anual promedio.

La baja relativa de la dinámica de la inversión privada puede ser explicada por la reducción del ritmo de crecimiento del mercado interno (de bienes de consumo no duraderos principalmente) como consecuencia de la concentración del ingreso que se venía dando a pesar del incremento del índice del salario real del 2.7% entre 1954 y 1961.

Otro elemento importante fué la dificultad para continuar su ritmo de expansión que enfrenta el proceso de industrialización debido a la crisis del sector externo ya que ésta dificulta la importación de maquinaria y equipo tanto para la renovación de la planta industrial, como para su ampliación y diversificación.

### I.2.3.- La Inversión Extranjera.

La inversión extranjera se dirigió principalmente al sector industrial en mayor medida siendo su origen principalmente norteamericano, orientándose a ramas nuevas o poco evolucionadas tecnológicamente con lo que se da un cambio cualitativo en los medios de producción y en el producto generado por éstos.

## CUADRO No. 1

DESTINO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Actividad	1939		1955		1959		1960	
	Mill. pesos	%						
Total	2,200	100	11,491	100	15,559	100	13,516	100
Elect. Gas y -	744	32	2,548	22	3,007	19	186	1
Agua								
Transporte 1 -	712	31	740	6	320	2	384	3
Comunicación								
Minería -	604	26	2,138	19	2,628	17	2,110	16
Industria -	141	6	3,937	34	6,566	43	7,528	56
Otras	98	5	2,128	19	2,938	19	3,308	24

Fuente: Ceceña Gámez, José Luis. México en la Órbita Imperial, pág. 135.

El cuadro anterior muestra la reorientación de las inversiones extranjeras en el período. Se produce una baja notable en dos ramas ligadas a servicios públicos como son electricidad, gas y agua por un lado y transportes y comunicaciones por otro dándose un incremento impresionante en la destinada a la industria, pues ésta que en 1939 captaba el 6% del total de las inversiones, para 1960 era receptora del 56% del total.

La combinación de factores más importantes que propició este cambio en la orientación de la inversión extranjera fueron: por un lado la continuidad de la política de industrialización implementada y la actividad de apoyo gubernamental a ésta. El Estado para lograrlo ha puesto bajo su control los más importantes servicios públicos. Asimismo se desarrolló una política de absorción de empresas privadas en quiebra o poco rentables para los inversionistas privados, con la finalidad de mantener las fuentes de empleo.

En este período la industria manufacturera incrementó su participación en la generación del producto interno -- uto pasando del 16.6% del período anterior al 18.6%, siento mayor su aportación a la que registró la agricultura en el período (16.8%), conformándose así la clara consolidación del sector manufacturero y la industria en general como los sectores dominantes en la economía nacional.

### .3.- El desarrollo oligopólico 1962 - 1977.

Esta etapa del desarrollo industrial de México se racteriza por la consolidación y predominio de la gran empresa oligopólica, cuyas bases económicas se venían gestando desde los períodos anteriores.

#### .3.1.- Subperíodo 1962 - 1970.

A la recesión de la segunda mitad de los años 50's, sigue, en los 60's una expansión del crecimiento manifestado en el constante crecimiento de producto, cuya tasa de crecimiento promedio anual para el período 1961-1970 fué -- 3%, acompañado de un bajo crecimiento de los precios del -- 3% de promedio anual. Esta primera fase 1961-1970 ha sido denominada de "desarrollo estabilizador".

En esta fase se van a dar cambios muy importantes -- en la orientación y conformación de la estructura indus -- trial fundamentada esencialmente por el tipo de acumulación de capital del período anterior. El motor y dinamizador -- del crecimiento económico es el sector industrial el cuál -- en este período tiene una tasa de crecimiento promedio -- anual de 9.7%.

El cambio fundamental que tiene la estructura indus trial, se refleja en la consolidación y expansión de la -- gran empresa oligopólica, siendo las ramas de bienes de con -- sumo duradero y bienes de capital las que mayor crecimiento medio anual tuvieron.

Esta nueva estructura que se caracteriza por el de -- sigual desarrollo sectorial e intrasectorial que conlleva, -- será reforzado tanto por la transferencia de ingresos de la agricultura vía los precios (véase cuadro No. 2) a la indus -- tria, como por la implementación de una política económica -- gubernamental, que con sus diversos mecanismos e instrumen -- tos apoya la transformación de la estructura productiva de -- la economía mexicana la cuál refleja y caracteriza la natu -- raleza primordialmente industrial del país.

En lo que respecta al desarrollo desigual por sectores dentro de este período tenemos que lo podemos observar el comportamiento decreciente que señala la participación del sector agrícola en la composición del producto interno bruto que fué de 10.6% para el período 1955-1961, bajando a 8.5% promedio anual para el período 1962-70. Observando descensos también en la participación relativa de la ganadería y la silvicultura. La industria tiene por el contrario un comportamiento ascendente principalmente en las manufacturas, ya que estas participaron para el período 1955-61 con el 18.6% del producto interno bruto, mientras que en 1961-1970 su participación pasa a 21.4%. Este incremento fundamentalmente es producto del notable crecimiento que se da en este período en las ramas productoras de bienes de consumo duradero y productoras de bienes de capital como ya mencionábamos. Hubo un crecimiento generalizado en la industria manufacturera, pero las condiciones favorables que se dieron, fueron aprovechadas más que proporcionalmente por las grandes empresas oligopólicas, debido entre otras cosas a la estructura del mercado que se venía gestando desde el período anterior, que principalmente se componía de esas clases de altos ingresos. Esta estructura de mercado

é aprovechada y rápidamente controlada por las industrias  
gadas al capital extranjero, las cuales aprovecharon ple-  
mente las economías de escalas tecnológicas, financieras-  
de investigación y desarrollo, logrando así una posición-  
liderazgo en los sectores más dinámicos de la economía,-  
lviendo así la estructura industrial, a la vez que diver-  
ficada que fuese tomando un perfil "moderno" altamente --  
ncentrada y oligopolística.

La política económica del Estado se orientó a forta  
cer y propiciar este estilo de desarrollo industrial. La  
inversión pública fué orientada a consolidar una base indus  
trial desarrollada desde periodos anteriores, siendo desti-  
da principalmente a energéticos, representando ésta el --  
13.5% de la inversión en el período 1962-1970 y en comunica  
ciones y transportes, 23.6% promedio anual en el mismo pe -  
riodo.<sup>8/</sup> Esto fundamentalmente fué implementado como lo di-  
ce Ortiz Mena con la finalidad de que "... la reducción de  
los precios relativos de los energéticos y de los servicios  
proporcionados por el sector público, lo cual es consecuen-  
cia de la decisión de abastecer a la economía de elementos-  
básicos en cantidad suficiente y a precios bajos. (los sub-  
sidios implícitos en los precios y tarifas de los bienes y-

servicios abastecidos por un sector público, determinan una mayor presión sobre las transferencias del gobierno federal a los organismos y empresas relativas)" (SIC)<sup>9/</sup> En contraste, vemos que la inversión pública para las actividades -- agropecuarias fué 11% en el período 1962-70<sup>10/</sup> siendo destinada principalmente al sector capitalista de la agricultura -- que proveía a la economía de divisas necesarias para satisfacer la demanda de insumos industriales para el desarrollo del sector.

Otro elemento importante de política económica para el desarrollo industrial, consistió en la canalización -- del crédito para actividades productivas fomentadas por el Estado vía el sistema financiero. Los fondos financieros -- del sistema bancario fueron distribuidos por actividades de la siguiente manera en 1960: 17.0% para las actividades -- agropecuarias 58.2% a la industria y 24.8% al comercio; en 1967 se destinó el 15.4% a las actividades agropecuarias, -- 61.8% a la industria y el 22.8% al comercio<sup>11/</sup> ésto refleja un descenso en términos relativos de los fondos destinados -- a la agricultura y ganadería, lo mismo que para el comercio -- y un incremento en el destino de fondos al sector industrial. Esto se comprueba además, con el comportamiento de la inversión privada destinada a las diferentes activi --

ades, siendo la industria la que recibió una mayor proporción de la inversión privada en relación al producto interno bruto, que fué 3.8% en el período 1960-63 elevándose al .5% en el período 1964-67. Mientras que para la agricultura la misma relación fué 1.6% y 1.3% en los períodos respectivos. 12/

El crecimiento sostenido y con una inflación muy reducida en el período, fué el resultado por un lado de la capacidad que tuvo el sector agrícola, a pesar de la baja relativa de inversiones destinadas a ella y su consecuente pérdida de dinamismo, de responder como proveedor de alimentos para el mercado interno a precios reducidos y constantes, como lo demuestra el comportamiento de los precios de garantía de algunos productos y la repercusión que tuvo en la baja tasa de crecimiento de su producción.

## C U A D R O N° 2

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS PRECIOS DE GARANTIA  
Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION  
1960 - 1970

PRODUCTO	PRECIO	FIJO DE	A	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCION	
				1960-65	1965 - 70
Arroz	1100	1964	1973	1.4	0.3
Frijol	1750	1961	1972	8.1	1.8
Mafz	800	1963	1970	10.5	0.1
Trigo	913	1960	1972	10.3	4.5
Ajonjolí	2500	1966	1971	3.8	0.2
Cartamo	1500	1965	1972	23.4	17.4
Sorgo	625	1965	1971	56.5	23.4

Fuente: Tomado de Blanco J. op. cit. elaborado con datos de S.P.P.  
Manual de Estadísticas Básicas. Sector agropecuario y fo-  
restal. p. 43 y 53.

También es importante señalar el control que sobre los sa-  
larios se ejercía, tanto en forma directa por el control sindical-  
a través de las centrales obreras controladas por parte del gobier-  
no como en forma indirecta por la flexibilidad de la oferta agrí-  
cola y a pesar que en terminos reales presentaban una mejoría res-  
pecto a años anteriores y su incremento era mayor a la productivi-  
dad del trabajo, no contrarestó el proceso de concentración del  
ingreso tan alto y marcado que se estaba dando en la economía.

### II.3.2.- El Desarrollo Oligopólico 1970 - 1977.

La segunda fase del desarrollo oligopólico que va de 1970 a 1977 es una de las etapas del desarrollo del capitalismo mexicano más críticas por las que éste ha pasado. En esta fase del desarrollo se manifiestan todas las contradicciones de la modalidad del crecimiento económico que se venía dando.

El reforzamiento de la concentración del ingreso, la diversificación industrial en base al consumo de la población de mayores ingresos vía la producción de bienes de consumo duradero, la descapitalización del campo, sobre todo la pequeña propiedad y el ejido productores de alimentos para el mercado interno y el creciente desequilibrio con el exterior son las condiciones principales que autolimitan la expansión y reproducción del sistema, situaciones que llegaron al punto de la crisis en los años setenta y que desembocarán en una crisis de realización. "... la dinámica y la forma que adoptó el crecimiento capitalista de México a partir de la década de los cincuenta, creó las condiciones en el actual descenso para el surgimiento de una crisis de realización. Sin embargo, dado el predominio de las entidades oligopólicas y la acción compensatoria del Estado, esta cri

sis se ha expresado no como una sobreproducción de mercancías sino, fundamentalmente, como un aumento creciente de la capacidad productiva ociosa acompañado de una inflación sin precedentes"<sup>13/</sup>

El Estado en este período se orientó a tratar de -- aminorar las contradicciones y las presiones sociales que -- se venían dando. Por un lado se pretendió reducir el déficit fiscal en el primer año (1971) y el inicio de la fuerte inflación con un gasto contraccionista pero debido a la conformación oligopólica de la industria ésto se tradujo en un estancamiento y en el aceleramiento del crecimiento de los precios, por la capacidad de la gran empresa de mantener su ganancia vía el incremento de precios, contrarrestando con ello la reducción de su mercado.

Como el ritmo de crecimiento histórico de la economía (PIB) se redujo, siendo 6.9% en 1970 y 3.4% en 1971 resultado de la política contraccionista del Estado y la reducción de la inversión privada, el Estado retomó la iniciativa de sostener el crecimiento económico y el empleo con una política de expansión del gasto en los años '72 y '73, -- La inversión pública crece 19.4% y 22.9% en los años respectivamente repercutiendo en el crecimiento del PIB, cuando para-

los mismos años 7.3% y 7.6% respectivamente. Dada la vulnerabilidad y debilidad de las finanzas públicas por una incapacidad del Estado (además de una negativa a realizar una reforma fiscal que dejara de descansar exclusivamente en los trabajadores) por incrementar sus ingresos, las políticas expansionistas repercuten en el incremento del déficit del sector público. Este creció 31.7% en 1971, 97.7% en 1972 y 42.2% en 1973.<sup>14/</sup>

Para los años '74, '75 y '76 la política del gasto e inversión pública fueron contradictorias, buscando siempre aminorar el déficit, disminuir la inflación y mantener el ritmo de crecimiento de la economía, pero las condiciones estructurales y coyunturales de la economía mexicana y la recesión e inflación a nivel mundial no lo permitieron. Por un lado la conformación oligopólica de nuestra economía cuya base de producción está dirigida a la población de mayores ingresos dá a las empresas capacidad de incrementar los precios, dándose con ello una imposibilidad por parte del Estado de controlar la inflación. Por otro lado y también a nivel interno, el atraso relativo en el que se encontraba el sector agrícola, como resultado de la política del "desarrollo estabilizador", se vió imposibilitado de su

guir cumpliendo su papel de proveedor de alimentos para el mercado interno, encontrándose aquí otro de los orígenes de la inflación del período analizado, la conformación industrial mexicana que presenta altos grados de dependencia con respecto al exterior en bienes de capital y materias primas industriales repercutieron desfavorablemente en el nivel de precios y el desequilibrio externo, debido al incremento de precios a nivel mundial.

Por otro lado aunado a los problemas estructurales de la economía mexicana se sumaron al difícil período, elementos coyunturales del desarrollo del capitalismo a escala mundial. La fuerte recesión mundial repercutió, en forma notable en la economía mexicana. La inflación a nivel mundial, la escases de alimentos y la contracción y proteccionismo en todos los mercados agudizaron la crisis interna, la baja inversión privada cuyo crecimiento fué de 3.1% promedio anual en el período se explica por un lado por la capacidad industrial ociosa que se venía acumulando desde los años sesenta y por otro al perderse la estabilidad de precios y las expectativas de una ganancia asegurada y alta el capital se dirigió a actividades especulativas (bienes raíces, compra-venta de divisas etc.).

En este período del desarrollo económico entre 1970-77, el sector industrial continuó su consolidación como el sector productivo eje de la acumulación de capital. En términos relativos las industrias aportaron el 36.1% del producto interno bruto, sólo las manufacturas contribuyeron con el 23.3% al PIB, y dentro de ellas las más dinámicas fueron las ramas productoras de bienes de consumo duradero. En términos generales todas las ramas por tipo de bienes registraron un descenso de su dinámica de crecimiento con respecto al período 1960-70.

Es importante señalar que la economía mexicana y el desarrollo de su sector industrial se encuentran íntimamente relacionados en el ciclo del capitalismo internacional - que es la estructura oligopólica la forma dominante de la industria lo que determinan entre otros factores el desarrollo de nuestra economía.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE ACTIVIDAD  
(MILLONES DE PESOS DE 1950)

ACTIVIDAD AÑO	1935	1936	1937	1938	1939
TOTAL	17,983	19,492	20,547	20,918	22,623
AGRICULTURA	2,904	3,202	3,224	3,224	3,239
GANADERIA	1,975	2,071	2,124	2,087	2,035
SILVICULTURA	113	109	94	139	173
PESCA	15	14	16	24	20
MINERIA	1,136	1,191	1,360	1,367	1,263
PETROLEO	623	582	666	645	603
MANUFACTURAS	2,820	3,197	3,281	3,422	3,999
CONSTRUCCION	354	486	571	596	409
ELECTRICIDAD	173	188	207	210	206
TRANSPORTES	759	828	918	909	827
GOBIERNO	447	573	571	575	880
COMERCIO	4,176	4,354	4,672	4,728	5,837
OTROS	2,488	2,697	2,843	2,894	3,130

Fuente: Solis Leopoldo "la realidad económica mexicana: retro-  
visión y perspectivas" siglo veintiuno editores S.A. --  
México 1977. Cuadro III.1 pp.90-93.

## C U A D R O No. 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR INDUSTRIAL  
(MILLONES DE PESOS DE 1950)

	1935	1936	1937	1938	1939
TOTAL	5,106	5,644	6,085	6,240	6,480
MINERIA	1,136	1,191	1,360	1,367	1,263
PETROLEO	623	582	666	645	603
MANUFACTURAS	2,820	3,197	3,281	3,422	3,999
CONSTRUCCION	354	486	571	596	409
ELECTRICIDAD	173	188	207	210	206

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Solis, Leopoldo-  
op. cit. cuadro III-1.

C U A D R O No. 5

45

ESTRUCTURA RELATIVA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE ACTIVIDAD (%)  
( EN BASE A PESOS DE 1950)

ACTIVIDAD AÑO	1935	1936	1937	1938	1939
TOTAL	100	100	100	100	100
AGRICULTURA	16.2	16.4	15.7	15.9	14.3
GANADERIA	11.0	10.6	10.3	10.0	9.0
SILVICULTURA	0.6	0.6	0.5	0.7	0.8
PESCA	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
MINERIA	6.3	6.1	6.6	6.5	5.6
PETROLEO	3.5	3.0	3.2	3.1	2.7
MANUFACTURAS	15.7	16.4	16.0	16.4	17.7
CONSTRUCCION	2.0	2.5	2.8	2.8	1.8
ENERGIA ELECTRICA	1.0	1.0	1.0	1.0	1.9
TRANSPORTES	4.2	4.2	4.5	4.5	5.7
GOBIERNO	2.5	2.9	2.8	2.7	3.9
COMERCIO	23.2	22.3	22.3	22.6	25.8
OTROS	13.8	13.8	13.8	13.8	13.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuadro 3.

C U A D R O No. 6

ESTRUCTURA RELATIVA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR INDUSTRIAL (%)

ACTIVIDAD AÑO	1935	1936	1937	1938	1939
TOTAL	100	100	100	100	100
MINERIA	22.2	21.1	22.4	21.9	19.5
PETROLEO	12.2	10.3	10.1	10.5	9.3
MANUFACTURAS	55.2	56.6	53.9	54.8	61.7
CONSTRUCCION	6.9	8.6	9.4	9.6	6.3
ELECTRICIDAD	3.4	5.3	3.4	5.1	5.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 4.

C U A D R O No. 7

46

FORMACION BRUTA EN CAPITAL FIJO  
(EN BASE A PESOS DE 1960)

PERIODO	INVERSION TOTAL %	INVERSION PUBLICA %	INVERSION PRIVADA %
1940-54	100	42.8	57.2
1955-61	100	31.2	68.8
1962-70	100	39.8	60.2
1971-78	100	44.0	56.0

Fuente: Cordera, Rolando, y Clemente Rufz "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México Notas" Investigación-Económica 153, Julio-Septiembre de 1980. Fac. de Economía - UNAM.

C U A D R O No. 8

CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LA INVERSION PUBLICA  
Y PRIVADA

PERIODO	INVERSION TOTAL %	INVERSION PUBLICA %	INVERSION PRIVADA %
1940-54	9.9	7.9	11.5
1955-61	5.6	10.0	3.3
1962-70	10.8	10.0	11.3
1971-78	6.7	11.9	3.1

Fuente: Banco de México, S.A. Información económica. Producto Interno bruto y gasto. Cuaderno 1960-1978 tomado de Cordera, Rolando- y Clemente Rufz Op. cit.

C U A D R O No. 9

47

COMPOSICION PROMEDIO DEL PIB (%)  
(PORCIENTO EN BASE A PESOS DE 1960)

PERIODO	TOTAL	SECTOR PRIMARIO	MANUFACTURAS	TOTAL DE INDUSTRIAS	SERVICIOS
1940-54	100	18.6	16.6	23.8	57.6
1955-61	100	16.8	18.6	28.4	54.8
1962-70	100	13.3	21.4	32.4	54.3
1971-78	100	10.0	23.3	36.1	54.0

Fuente: Banco de México, S.A. Citado en Cordera, Rolando y Clemente  
Rufz. Op. cit.

C U A D R O No. 10

INVERSION PUBLICA FEDERAL AUTORIZADA ACUMULADA

1940 - 1950

TOTAL	MILLONES DE PESOS		%
	25	353	100
TOTAL BASICAS DE DESARROLLO	21	353	85.4
a) FOMENTO AFROPECUARIO	4	592	18.3
b) FOMENTO INDUSTRIAL	5	781	23.1
c) COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	10	962	43.8
d) OTRAS		18	0.1

FUENTE: BANCO DE MEXICO S.A.  
"Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977  
México 1979.

C A P I T U L O   I I I

ASPECTOS TEORICO-EXPLICATIVOS DE LA CON  
CENTRACION INDUSTRIAL EN MEXICO.

---

= I.- Introducción =

Este proceso se empieza a desarrollar y mostrar sus efectos cuando nuestra economía adquiere los problemas de una economía con una dinámica capitalista propia, que evoluciona internamente y que a pesar de su atraso, toma como elemento central del proceso de acumulación capitalista al capital industrial.

Para poder comprender en que forma se ha dado esta evolución y que problemas manifiesta, entonces debemos seguir a nuestro juicio la siguiente secuencia de análisis.

= II.- Guía para el Análisis del Proceso =

Primero el proceso de industrialización en sí, a partir de lo que podríamos llamar industrialización reciente, ubicando fundamentalmente a los sectores que formalmente podamos señalar como los dinamizadores del proceso. Esto nos llevará a encontrar al peso específico de cada uno de los sectores dentro de la dinámica industrial y conocer el grado de "modernización" de nuestra estructura ó base industrial.

Enseguida y apoyándonos en el punto anterior podremos acercarnos en cierta forma al proceso de concentra =

ción y conocer la forma en que este fenómeno va asociado al  
"Transnacionalización" que como punto de partida noso --  
nos consideramos que mucho se puede considerar como sinónio  
del primero. Por supuesto lo anterior será fundamenta --  
o.

Finalmente nuestro acercamiento al análisis del proo  
so de desarrollo industrial reciente tratará principalmente  
de arribar al entendimiento de que éste llevó a nuestra  
onomía a un desarrollo mal articulado y por lo tanto autoo  
mitativo.

Esto manifestándose tanto internamente como en lo --  
e al sector externo se refiere y tomando como marco de reo  
erencia la dinámica de la evolución del sector industrial--  
su grado de desarrollo hasta 1975.

### III.- Desarrollo del Análisis Teórico-Explicativo.

#### 1.- Antecedentes.

La escena que encontramos en nuestra economía para que se dé el período de industrialización reciente es la -- que se ha dado por llamar "La de desarrollo estabilizador"; son los años 60's y la economía saliendo de una crisis de -- sector externo que tuvo su punto culminante con la devaluación de la moneda en 1954. Los perfiles de nuestra industria ya mostrando cierta definición; si ésta se juzga por -- el tipo de producción y hacia el tipo de demanda que es dirigida. Fundamentalmente de altos ingresos, las crecientes -- capas medias compuestas principalmente de la burocracia, -- compartida por los grupos que conforman la estructura ocupacional de los grupos de industrias que ejercen un dominio -- sobre el sector en los que se desenvuelven debido a sus condiciones técnicas de producción, las cuales permiten sostener niveles salariales más altos que los demás en su sector y, como veremos puede llegar a constituir un factor de concentración industrial. La estructura industrial con un importante grado de diversificación, deja su nueva conformación y su ampliación a la voluntad del capital externo el --

El tuvo una gran afluencia en el período anterior y en --  
entra en esta nueva etapa de desarrollo industrial las --  
condiciones más favorables para marcar el rumbo hacia donde  
dirige este desarrollo.

#### 4. Mercado y Estructura Industrial.

Antes de abordar el primer punto debemos señalar --  
nuestra economía manifiesta por decirlo en forma esque-  
tica dos tipos de problemas, los de "Modernidad" y los de  
"Histórico" que inevitablemente se articulan para as-  
trarnos las características del "Capitalismo Tardío y Pe-  
"érico" del cual nuestro país consideramos es ejemplo.

Como en la mayor parte de los estudios en los que --  
intenta encontrar la relación que existe entre la estruc-  
ra industrial y el grado de concentración que en los dife-  
tes sectores que la componen se encuentra, aquí tendre --  
que recurrir al tipo de mercado al cual éstos están re-  
cionados y cuáles son los factores que hacen que este mer-  
do sea tanto factor de dinamización como de limitación --  
el proceso de desarrollo y de concentración industrial.

Tenemos pues que conocer la composición de la deman-  
de productos que domina en nuestra economía y que va en-

función prácticamente en forma lineal con el nivel de ingreso de la población, para después relacionarla con el proceso de la industrialización por el tipo de productos. Aquí aparece la primera característica a considerar en el patrón de industrialización y los efectos que necesariamente va a ir mostrando en su desenvolvimiento. A saber, la composición de la demanda para nuestra economía se debería caracterizar por una alta participación del destino del ingreso hacia el consumo para la satisfacción de las necesidades básicas, más -- sin embargo como señalan Rolando Cordera y Clemente Ruiz, -- "la generalización de la ideología consumista... da lugar a una brutal distorsión del gasto familiar proletario..."<sup>1</sup> . y que nosotros añadiríamos así mismo el de los componentes -- principales del consumo de productos de origen industrial -- que son tanto los grupos capitalistas, los obreros del mismo sector, así como la participación importante del gasto gubernamental; esto provoca por tanto la aparición de una -- "Heterogeneidad en la composición de la demanda" de nuestra economía que se reflejaría así en una "Heterogeneidad Estructural" de nuestra economía. Esto dará como resultado -- que en ella se encuentren problemas de "Modernidad" con -- viviendo e interrelacionándose con problemas de "Atraso" --

son producto de nuestra formación histórica.

— Para entender el cuadro completo de la llamada "heterogeneidad estructural" de nuestras sociedades (refiriéndonos a América Latina), nos vemos obligados a separar analíticamente los problemas de la dinámica de la industrialización tardía, de aquellos que emergen de la formación histórica de nuestras sociedades nacionales.

Los primeros derivan del avance desigual, y periódicamente bloqueado, de las fuerzas productivas capitalistas, que se da a través de la reproducción — en breve lapso y en espacio económico reducido — de las bases técnicas de un sistema industrial que alcanzó un grado de desarrollo superlativo y transnacionalizado, a partir de sus bases nacionales de origen.

A esos desequilibrios estructurales se les puede llamar problemas de "Modernidad" del capitalismo "Tardío"<sup>2</sup>. Los "segundos ..." están determinados en primera instancia — el atraso económico, político y social que subsiste en nuestras sociedades, como escuela del propio proceso de formación histórica de ciertos estados nacionales periféricos — —  
,3.

Lo anterior nos permitirá aclarar que nosotros nos centramos en la comprensión del origen y manifestación -- los primeros pero siempre estando concientes de la existencia de los segundos.

Volviendo al aspecto de la composición del mercado -- a los productos industriales queremos aclarar que en los momentos anteriores se considera únicamente al tamaño del mercado interno, más habrá que agregar también las exportaciones que de estos productos se hacen, pero que a pesar de esto sigue su mercado siendo estrecho, no importando -- se busque la orientación a la exportación a través de -- diferentes formas de incentivos del estado para hacerlos -- competitivos internacionalmente, que entre otros es uno de los problemas a que se enfrentan. Por lo tanto el mercado interno y su dimensión es el principal agente de realización de sus productos.

Ahora bien, el avance del proceso de industrialización que tuvo lugar - en nuestra economía se puede apreciar a partir del siguiente cuadro.

## ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA POR TIPO DE BIENES 1962-1970.

(MILLONES DE PESOS 1960).

	1962	1970	Crec. medio anual %		
			1962-70	1962	1970
Consumo No-duradero	19,837	36,093	7.8	62.2	53.3
Consumo Duradero	2,395	8,313	16.8	7.5	12.3
Bienes Intermedios	8,779	20,533	11.2	27.5	30.3
Bienes de Capital	879	2,741	15.3	2.8	4.0
T O T A L	31,890	67,680	9.9	100.0	100.0

Fuente: Cordera-Ruiz.- Periodización del Desarrollo --- p. 50

De aquí vemos que la estructura del sector industrial va mostrando un crecimiento mayor en las ramas de consumo duradero y de bienes de capital, tomando de aquí nuestra economía un rumbo hacia la "Modernización" y obviamente el crecimiento de los sectores - que se denominan como no-productivos - comercio y servicios urbanos. Sin embargo, esta modernización acelerada en la estructura productiva, acompañada por un proceso de concentración muy importante, principalmente en los sectores de consumo duradero y bienes de capital y que se asocia en la mayoría de los casos (por no decir siempre) al de transnacionalización.

El grado de concentración industrial y su avance lo podemos juzgar a partir del siguiente cuadro:

México: Número, empleo y valor de la producción de empresas industriales por tamaños,  
1970 - 1975 =

Tamaño de la Empresa	Empresas Industriales (%) (1970)	(1975)*	Personal Ind. (%) (1970)	Ocupado (1975)*	Valor de la Producción Ind. (%) (1970)	(1975)*
Hasta 5	62.86	59.59	7.2	5.7	2.4	2.0
6 - -50	28.55	30.76	19.5	17.5	13.2	11.0
51 - 100	4.0	4.33	11.9	10.9	10.8	9.0
101 - 250	2.88	3.26	19.1	18.1	19.9	18.1
250 y más	1.71	2.06	42.3	47.7	53.1	58.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Manuel Gollás, "Reflexiones sobre la concentración económica y el crecimiento de las empresas", el trimestre económico, núm - 166. Vol. Xiii (2) México, Abril - Junio de 1976, pp. 457-485.\* para 1975: elaboración propia en base al cuadro - - resumen general del apendice estadístico.

Este cuadro que contiene datos para toda la industria de transformación referente a los años 1970, 1975 puede resultar un poco general, más sin embargo nos - - puede ilustrar si confrontamos unos datos con otros.

Considerando el tamaño de la empresa por el número personal ocupado, por un lado, y por otro suponiendo que el valor bruto de la producción es el reflejo del tamaño del mercado porque todo lo que se produce se va a realizar, vemos. Primero, que las empresas mayores que representan un reducido porcentaje en el número total de empresas tienen una participación mayoritaria en el volumen de producción, esto nos dice que tienen un poder de mercado obviamente prominente. Este análisis a través de factores técnicos, cuando llegan a presentar diferencias fundamentales, al hacer análisis comparativos por el tamaño de las empresas, suele llevarnos, sin temor a equivocarnos, a afirmar que existe a partir de la mostrada concentración industrial, una económica y otra financiera. Esto apoyándonos en Labini que dice " ... la "concentración económica" así como la "concentración financiera" vienen en gran parte condicionadas por la "concentración técnica"<sup>4</sup>, nos lleva a decir una línea causal en la concentración. Tamaño de la industria ..... economías a escala técnicas y financieras ... poder del mercado .... concentración.

Esta línea causal de la concentración sabemos se establece principalmente en el grupo de industrias que se relacio-

nan con el capital de origen transnacional. La presencia - de las transnacionales en la estructura industrial del - - país, se encuentra en sectores de estructuras oligopólicas- concentradas y, al interior de éstos, desempeñan el papel - de líderes.

= III.4.- Conjugación de Factores y Autolimitación del Modelo. =

La conjugación e interpretación de los factores men cionados, que provocan el surgimiento y el acarreamiento de otros han venido siendo propiciados como veremos por el mis mo modelo de desarrollo de industrialización reciente. Es- te trae en sí "una lógica convergente de expansión indus - trial, en la cuál la inversión pública es complementaria de la inversión extranjera privada y ambas arrastran, en con - junto, a la inversión nacional privada"<sup>5</sup>. Esta lógica de - expansión trae consecuencias que nos llevarán a la conclu - sión de que el modelo es limitativo contrario a los intere- ses nacionales pues acarreará un constante déficit en el -- gasto público y una pérdida de competitividad en el mercado de las firmas y empresarios nacionales. El déficit del gas to público se manifiesta por la necesidad de endeudarse ex-

terna e internamente ya que la estructura fiscal no va de acuerdo a las necesidades que se requieren en esta estructura, como para financiar el creciente gasto. Asi mismo, el comportamiento que el capital extranjero tiene en nuestras economías provoca que haya fuertes fluctuaciones en el ritmo de crecimiento del país. Este capital extranjero es estimulado por incentivos fiscales, los que se reflejan como presión sobre la balanza de pagos, que cuando entra la economía en una etapa depresiva y disminuyen las posibilidades de obtención de márgenes de ganancia atractivos, disminuyen su entrada al país, agregándose así al estrangulamiento financiero del país.

Analizando primero lo que pasa al interior del sector industrial tenemos que la presencia de empresas transnacionales en la composición de la estructura industrial, se encuentra desde su instalación en sectores de estructura oligopólica en el cual desempeñarán un papel de liderazgo. Un liderazgo ejercido fundamentalmente por su condición de aprovechar economías de escala tecnológicas, financieras, y de investigación y desarrollo.

Estas economías de escala se convierten en "barreras a la Entrada" las cuales crean condiciones favorables

ra la obtención de niveles de rentabilidad más altos y --  
a su vez favorece el proceso de concentración.

Este concepto de "barreras a la entrada" es un fac-  
tor importante del cual podemos partir para conocer la for-  
ma en que la estructura industrial está organizada y --vol-  
viendo a tomar el concepto de tipo de mercado-- qué tipo de  
mercado le corresponde a cada sector industrial para reali-  
zar sus productos. Esto nos lleva a considerar la relación  
y estrecha que existe entre el mercado y el tamaño de las  
empresas, así como también para tomar como supuesto la pre-  
sencia de la "Heterogeneidad Estructural" expresada por la  
presencia de "Discontinuidades Tecnológicas" es decir, las  
discontinuidades entre las relaciones entre los factores --  
productivos, que en cada sector industrial está dada por --  
las diferentes opciones respecto a la escala de producción.

Esto a su vez va a demostrar que en los sectores --  
más concentrados (Lebini nos dice respecto a las disconti-  
nuidades tecnológicas y la concentración: " el aspecto --  
característico del proceso de la concentración radica preci-  
mente en ésto, en que ello crea discontinuidades de las --  
que no se puede prescindir"<sup>(1)</sup>.) En los cuales se presentan  
las empresas transnacionales como líderes, la relación capi-

al trabajo, la productividad por hombre ocupado son más altas (para 1975 véase cuadro III y V respectivamente); la participación de las remuneraciones en el valor agregado es inferior (también para 1975 véase cuadro IV); y por lo anterior, se verá que el proceso de transnacionalización va siendo mayor, pues mayor es la expansión en los sectores industriales en donde las empresas extranjeras imponen sus condiciones productivas así como los niveles de ocupación y capacidad instalada influenciado así sobre los precios. Esto para las empresas nacionales se traduce (en los sectores en los cuales todavía se tiene cierta presencia) una pérdida de competitividad y por lo tanto se resago. Ahora la existencia del comportamiento de las relaciones antes señaladas implica consecuentemente la existencia de un proceso de concentración del ingreso al interior del sector industrial en favor de los obreros empleados en las firmas que por su condición de liderazgo otorgan salarios más altos, integrándose a su vez a los sectores que componen el mercado de productos demandados por los consumidores cuyos ingresos provienen de la propiedad del capital.

Esto va a manifestar que el crecimiento del sector industrial va a descansar en una mayor medida en el consumo

e estas capas consumidoras, en el gasto gubernamental a través de sus sectores de altos ingresos dentro de la burocracia o bien por programas de inversión. Aunque exista en este mercado un crecimiento, éste no va a ser suficiente como para alentar el surgimiento de un sector de bienes de capital que cubra la necesaria reposición del capital consumido en el proceso productivo, ya que lo estrecho del mercado impide la utilización completa de la capacidad instalada de algunos sectores o ramas industriales. A esto dice Merhav "si los mercados de los países subdesarrollados de bienes finales son limitados, entonces aquellos que corresponden a los equipos necesarios para fabricarlos son aun más estrechos".<sup>7</sup> De aquí podemos tomar lo dicho por María Concepción Navares, "el problema central del carácter interrumpido y cíclico de la dinámica industrial radica, justamente, en el hecho de que el impacto intraindustrial de esos efectos tiene un alcance limitado, por las dimensiones absolutas y relativas del sector de bienes de capital. Si éste tiene pequeñas dimensiones y está mal articulado con la base técnica de los sectores líderes de la economía, no se genera entre procesos apropiadamente endógeno de expansión"<sup>8</sup>. Si a lo anterior, que refleja los limitantes internos de la economía para soste-

er un modelo de desarrollo autosostenido, agregamos el de-  
terioro de los términos del intercambio debido a la conti-  
ua alza de los precios de las importaciones y la presencia  
le un estancamiento prácticamente constante del precio de -  
uestras exportaciones podemos terminar citando nuevamente  
Ma. C. Tavares que dice: "El proceso de crecimiento indus-  
rial de las economías atrasadas se verifica a través de es-  
asmos de expansión de capacidad instalada, bloqueados por-  
problemas recurrentes de realización dinámica -la famosa --  
uestión de los mercados- y, finalmente por el estrangula-  
miento de la capacidad para importar"<sup>9</sup>.

C A P I T U L O   I V

ANALISIS DE LA CONCENTRACION INDUSTRIAL  
EN LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD -  
POR TIPO DE BIENES PRODUCIDOS.

## V.1.- ALIMENTOS.

### V.1.1.- La producción de alimentos en la industria manufacturera.

Dentro de la industria manufacturera la rama productora de alimentos es una de las más importantes por su participación absoluta y relativa en los indicadores analizados.

Esta rama de actividad económica presenta una estructura muy heterogénea hacia su interior ya que por el grado de agregación que se utilizó en la elaboración de la información estadística (siendo esta a nivel de grupo industrial según la clasificación del censo) se encuentra la información de establecimientos de diversos tamaños e importancia económica, es decir, está agrupada la de establecimientos como molinos de nixtamal siendo estas pequeñas unidades económicas hasta grandes establecimientos productores de alimentos industrializados como laterías, conservas, leche etc.

Esta heterogeneidad se manifiesta en la clasificación de los establecimientos industriales ya que el 63.1% de ellos no cuenta con personal que reciba remuneraciones,

udiéndose considerar éstos como unidades productoras de control familiar o industria artesanal. Del total de establecimientos industriales los productores de alimentos representan el 47.8% de la industria manufacturera. Considerando sólo aquellas unidades productivas que carecen de personal remunerado en las manufacturas, las décadas a la producción de alimentos representan el 57.1% (véase el cuadro II del apéndice estadístico) Con respecto a la clasificación de establecimientos que cuentan con personal remunerado la rama de alimentos representa también la mayor participación en las manufacturas (37.4%) con respecto a los que cuentan con personal remunerado.

Observando otros indicadores la rama de alimentos, representó el 18.7% del personal ocupado de las manufacturas, que recibieron el 12.4% de las remuneraciones totales, siendo estas participaciones las mayores como rama industrial en las manufacturas. Otro indicador importante analizado es el de los activos fijos brutos, éstos representaron el 14.1% del total, siendo solo mayor la participación de la industria química en este renglón con el 15.9%. Observando el indicador de la inversión fija bruta los alimentos realizaron el 14.3% del total, siendo también en este indi-

cador solo superado por la química con el 16.6%.

El 66.1% y el 47.7% de los activos fijos y la inversión fija bruta respectivamente del total de los establecimientos sin personal remunerado lo encontramos en la rama de alimentos.

Tomando en cuenta solo los establecimientos que cuentan con personal remunerado la producción de alimentos también presenta participaciones significativas en la industria manufacturera: 13.7% de los activos fijos brutos; 14.1% de la inversión fija bruta; 17.9% de la producción bruta y el 12.9% del valor agregado.

Una característica importante de la rama de alimentos es que cuenta con un alto número de establecimientos sin personal remunerado (63.1%) y es esta rama una de las más importantes tanto por el tipo de bienes producidos, como por su peso en la industria manufacturera, situación que representa el atraso relativo de las manufacturas y el todavía débil fortalecimiento y diversificación de las ramas industriales productoras de bienes de uso intermedio y de capital.

#### IV.1.2 Principales actividades en la industria de alimentos.

Al interior de la industria de alimentos sobresalen las siguientes actividades por el monto del valor agregado y de producción: fabricación de azúcar; tortillas; aceites y grasas vegetales; conservas y encurtidos de frutas y legumbres; y fabricación de harina de trigo. Estas cinco clases industriales generaron el 36.2% del valor agregado y el 36.8% del valor de la producción de alimentos.

En otro aspecto estas cinco clases industriales con el 31.9% de los establecimientos poseen el 50.9% de los activos fijos brutos.

Asimismo se observa por el tipo de actividades lo heterogéneo de la rama de alimentos como ya se señalaba anteriormente. Se debe tomar en cuenta que hay una gran diferencia entre estas actividades, que son las más importantes por su valor agregado, ya que por un lado la fabricación de tortillas es una actividad artesanal que tiene peso en la producción de alimentos por el enorme número de establecimientos existentes, dado que es un artículo básico, y en algunos casos único, en la dieta de nuestra población. En --

contraste la fabricación de azúcar se lleva a cabo en plantas industriales de dimensiones considerables en donde el proceso de trabajo y la relación capital - trabajo es meramente capitalista. Lo mismo observamos en las otras actividades.

IV.1.3 Análisis del tipo de concentración industrial en la rama a través de los principales indicadores analíticos.

Consideramos el tamaño de la planta como un concepto fundamental en el inicio de nuestro análisis. Este concepto alberga dos cuestiones fundamentales. a) Las discontinuidades tecnológicas que son inevitables (Labini) en el proceso de concentración industrial y son expresadas por la amplia gama de combinaciones de los factores productivos, y b) el poder del mercado dado por la participación de cada tamaño de planta en la producción bruta total (la que tomaremos como tamaño de mercado ya que supondremos que todos los bienes se realizan, es decir, consideramos nula la variación de existencias).

Lo anterior visto a través de estadísticas del cuadro 1, vendría a mostrarse de la siguiente manera.

Tenemos los tamaños de planta dados por el grupo de personal ocupado, que nos dará la estructura del grupo y su reparto de la producción entre las distintas empresas. Para el sector de alimentos, la estructura del grupo es concentrada y nos lo dice el poder de mercado o participación de cada tamaño de planta en la producción. Las empresas de mayor tamaño y que representan solo el 0.7% del total, producen el 62.1% del total, o sea, su extensión de mercado es mayoritaria y esto va a traer consigo el que ellas puedan en un momento dado influir en el precio. También si vamos al análisis de los cuadros analíticos, veremos que su poder de mercado está fundamentado en una mayor productividad del trabajo (ver cuadro V) en la que se observa que los niveles para las empresas mayores es superior a la media así como también en economías de escala al interior de las plantas. Estas economías de escala pueden ser medidas a partir de los datos que tenemos en el Cuadro de los indicadores analíticos del factor capital. Su grado de tecnificación dado por la relación capital invertido sobre valor bruto de la producción nos da (en un índice total = 100) un índice del 114.8 que es el más alto en el sector. En lo que respecta a la densidad del capital dada por la cantidad de capital

or persona ocupado el nivel más alto se dá también en las plantas de mayor tamaño dentro del sector. Esta cantidad de capital por persona ocupada es de 121.35 miles de pesos para las mayores, mientras que el promedio para el sector es igual a 90.05 miles de pesos en las industrias con remuneración. En el sector alimentos los productos son por lo general homogéneos altamente sustituibles y tienen un bajo valor unitario. Si consideramos el tipo de bien y sus características como el canal por el cual podemos definir la forma de competencia en el sector, para el de alimentos esa será del tipo oligopolio diferenciado (Labini) en el cual las formas de obtención de ganancias se da principalmente en el proceso de realización de los productos en el mercado, por las diferencias de las escalas de comercialización que harán surgir desigualdades en los costos. Sin embargo, en este tipo de sectores como el alimenticio las diferencias en el tamaño y eficiencia de las escalas productivas van a ser importantes para la obtención de ganancias extraordinarias. Ahora, las remuneraciones tienen una mayor participación en el valor agregado en las empresas más grandes, pues éstas son el 51.6% del valor agregado, mientras que el promedio para el total de establecimientos con remun-

neración en el sector es de 43.4% del valor agregado. Esto se explica primero, porque las empresas más grandes, que -- tienen una mayor participación en el mercado, pueden en un momento sostener un nivel salarial más elevado dentro de la industria, y segundo, el poder sindical es mucho más organi- zado en ellas.

En forma general, la participación de capitales extranjeros en la industria de alimentos no es muy significativa, más podríamos afirmar que en este sector, las empresas ligadas al capital transnacional se encuentran como empresas líderes en su mercado. En este sentido, el ejemplo de la industria de la leche es muy ilustrativo, debido a que prácticamente dos compañías la Carnation Clavel y la Nestlé controlan la producción de leche en el mercado. Esto les permite asegurar niveles de ganancia que para toda la industria no es común encontrar. De aquí que, el capital transnacional solo se incorpora a las actividades que le deja niveles de ganancia importantes. El nivel de la ta- ra de ganancia aproximada calculada por nosotros (ver Cuadro VI) refleja lo que a nuestro juicio fue un año de actividad inversora de los capitalistas muy baja. Esto se debe a que las actividades especulativas fueron dominantes sobre

las productivas. Fué un año en que las empresas mayores no aumentaron su inversión en capacidad instalada, sino que - utilizaron la existente para enfrentar la necesidad del mer - cado y en forma general aumentaron sus niveles de ganancia - no en el proceso productivo sino en el proceso de realiza - ción de los productos en el mercado vía aumento de los pre - cios.

#### IV.2 QUIMICA

La industria química en su conjunto se ha ubicado - dentro de la clasificación de bienes intermedios por ser es - tos los de mayor participación en el valor agregado y el - valor bruto de la producción, aunque también hay productos - de consumo final dentro de la industria como es el caso de - los medicamentos de la industria químico-farmacéutica.

##### IV.2.1 La Industria Química en la Industria Manufacturera.

En la Industria química se encontraban censados - 1863 establecimientos en 1975 de los cuales el 86.5 % - (1611) son con personal remunerado.

Esta actividad representa el 1.6% del total de esta ble - cimientos censados en la industria de transformación.

Tomando en cuanto solo aquellos establecimientos con personal remunerado (con respecto al total con personal remunerado) su participación se eleva al 2.9%; esto se debe al gran número de establecimientos que se encuentran censados sin personal remunerado en la industria manufacturera - 52.8% del total ( la mayoría ubicadas en la rama de alimentos).

Con la finalidad de hacer un análisis más apegado a la realidad solo compararemos la información de los establecimientos con personal remunerado para evitar distorsiones en los indicadores analizados.

Esta industria aportó al total de la industria manufacturera en 13.2% del valor bruto de la producción; 13.6% del valor agregado; 16% de los activos fijos brutos; 16.7% de la inversión bruta fija.

Asimismo ocupó el 8.1% del personal que recibió el 11.7% de la remuneraciones totales.

De lo que se observa para la industria es que ésta es una de las más importantes ya que con un número relativamente reducido de establecimientos (2.9%) aporta un porcentaje significativo a la industria manufacturera de los indicadores antes señalados.

Por otro lado, con respecto a los grupos de personal ocupado (que es nuestro indicador del tamaño de los establecimientos) la industria química presentó estratos de personal ocupado más grandes que en el total de las manufacturas.

El de personal ocupado por establecimiento en el estrato más alto de personal ocupado esta actividad en promedio tiene 990.8 personas ocupadas (en el estrato de 501 personas ocupadas y más) mientras que el total de las manufacturas en el estrato de personal ocupado más alto (250 personas y más) se registro un promedio de 639.2 personas por establecimiento lo que nos lleva a determinar que la industria química tiene establecimientos más grandes que la media de las manufacturas.

#### IV.2.2 Principales actividades en la Industria Química.

En la industria química sobresalen la fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos.

Esta sola actividad representa el 21.4 y el 23.7 % del valor bruto de la producción y valor agregado respectivamente. Con respecto al personal ocupado esta misma clase industrial ocupa el 9.4 % del personal ocupado en la industria en general.

Otras clases de actividad que sobresalen son las sustancias químicas industriales básicas; fibras sintéticas, jabones y detergentes; y perfumes y cosméticos, que en conjunto (incluyendo a la farmacéutica) controlaban el 19% de los establecimientos, el 67.9% del personal ocupado, el 66.3% de los activos fijos y el 62 y 60.8% del valor bruto de la producción y el valor agregado respectivamente.

Es importante señalar que en estas cinco clases industriales (en función a la clasificación del censo industrial predominan las empresas transnacionales).

### 2.3 Análisis del tipo de Concentración Industrial en la Industria Química a través de los Principales Indicadores Económicos.

Como con las ramas anteriores, consideramos fundamental en el análisis de la concentración, organización industrial y dinámica de mercado el tamaño de la planta en la industria.

En la Industria Química en la que como ya vimos la mayor parte de los establecimientos son con remuneración mensual (75%) y la clasificación del tamaño de la planta o grupo

de personal ocupado es más elevado que en la gran mayoría - en este concepto así como la participación de la rama en el número de establecimientos nos revela a nuestro juicio, la existencia de un tipo de oligopolio mixto. Esta forma de analizar la industria química tal vez resulte un tanto esquemática, pero los datos contenidos en los cuadros analíticos así lo indican.

En esta industria, son decisivas las barreras a la entrada ya sea por economías de escala interna, discontinuidades tecnológicas o el volumen de capital. Demostrando lo anterior tenemos que para los establecimientos de menor tamaño la productividad es menor que en los de mayor tamaño.- En los de menor tamaño (hasta 50 personas) la productividad es (en un índice = 100) es de 76.4, para los de 51 a 250 personas de 96.3, mientras que para las mayores hay un gran salto en los niveles de productividad pues tienen 107.2 y 122.6 de índice de productividad para los tamaños dados entre 51 a 500 personas ocupadas y 501 y más respectivamente. Estas diferencias en los niveles de productividad, nos indican que existen economías de escala al interior del sector, y son fundamentalmente de tipo tecnológico. Este argumento se refuerza si vemos las diferencias en la densidad de ca-

ital y el grado de tecnificación entre los tamaños de las plantas (ver Cuadro III). La densidad de capital en las empresas de tamaño más grande es casi dos veces la de las empresas menores, mientras el grado de tecnificación refleja una diferencia entre la más grande, cuyo índice es 120.5, - la más chica, cuyo índice es 52.3, de casi dos veces también. Esto nos dice que en los tamaños grandes se da un tipo de producción intensiva en capital y de baja participación de la mano de obra por unidad de producto. Hasta ahora hemos comprobado lo que Sylos Labini nos indica acerca del oligopolio concentrado en que nos dice que, "el dato objetivo fundamental, maximamente relevante en el caso del oligopolio concentrado" es el dato técnico ".<sup>1</sup> Esto se da en los establecimientos mayores. Sin embargo, la industria química también cuenta con otras características en su composición. Por ejemplo, los medicamentos y productos farmacéuticos siendo la más importante de las clases con respecto al valor bruto de la producción y al valor agregado en esta industria presenta una homogeneidad de productos muy alta y por tanto la competencia por una participación diferencial en el mercado se da a través de una diferenciación de los productos en presentación, o a través de sistemas de comercialización más especializados.

Ahora, estas dos formas de concentración- diferenciación industrial, en este sector están ampliamente ligadas al fenómeno de transnacionalización tomando en cuenta las clases más importantes dentro de la industria así como las firmas o nombres de las industrias dominantes en ellas.

Para resumir y afirmar nuestra forma de calificar el tipo de organización industrial y forma de mercado que encontramos en la industria química, la de oligopolio mixto citamos a Labini una vez más, "existe una situación intermedia (entre Oligopolio concentrado y diferenciado), que presenta las características de la concentración y la diferenciación: hablaremos, en este caso, de "Oligopolio mixto".<sup>2</sup>

### V.3 EQUIPO DE TRANSPORTE.

V.3.1 La rama de equipo de transporte en la industria manufacturera.

Dentro de los bienes de consumo duradero la rama productora de equipo de transporte es una de las más importantes por su peso relativo en los indicadores analizados dentro de la industria manufacturera y la más importante actividad con respecto a este tipo de bienes.

Esta actividad por su agregación censal presenta - problemas de clasificación ya que por un lado la producción de automoviles puede considerarse como bienes de consumo - duradero; el ensamble de camiones y otro tipo de equipos como carros de ferrocarril y otros pueden considerarse bienes de capital. Nosotros hemos decidido clasificar esta actividad industrial en la de bienes de consumo duradero.

La rama equipo de transporte presenta las caracte - rísticas típicas de los grandes establecimientos industria - les pues con solo el 0.8% (918) del total de los estableci - mientos de mas manufacturas genera el 7.4% del valor agrega - do y el 9.2% del valor de la producción bruta total.

Con respecto a otros indicadores que también hemos - observado en las otras ramas industriales analizadas, se - tiene que esta actividad ocupa el 6.7% del personal que per - ciben el 9.4% de las remuneraciones de toda la industria - manufacturera. Asimismo controlan el 7.3% de los activos - y el 6.7% de la inversión, ambas cifras con respecto al to - tal de los respectivos renglones de las manufacturas.

#### IV.3.2 Principales actividades dentro de la rama.

La rama industrial está compuesta de 11 clases in

industriales (a nivel de cuatro dígitos de la clasificación - el X censo Industrial) y estas son actividades que comprenen la fabricación de partes y componentes para vehículos - así como el ensamble de estos.

Tomando en cuenta las tres actividades principales - por el monto de su valor agregado observamos como lo indica el Cuadro 14 participan con el 35.1% de los establecimien - tos y el 57.2% del personal ocupado, presentando un alta - contribución al valor bruto de la producción y valor agre - ado, 74.3% y 64.1% respectivamente; y el 67.6% de los ac - tivos fijos brutos.

De esta rama sobresale la clase 3811 "fabricación - ensamble de automoviles, autobuses y camiones" que insume materiales por un valor de \$19761 millones de pesos (77.6% - de valor bruto de la producción) que a pesar de ser una al - ta proporción de la producción, presenta el mayor valor - agregado de la rama (5686 millones de pesos) 43.8%.

La importancia de esta actividad además de su parti - cipación en la rama es que dinamiza a las otras que son las proveedoras de sus principales insumos, siendo casi en su - totalidad de capital transnacional.

#### IV.3.3 Análisis del tipo de Concentración Industrial en la Rama de Transportes a través de los Principales Indicadores Analíticos.

Esta rama de actividad industrial, se puede considerar como decisiva en la configuración de la estructura industrial del país y la dinámica del patrón reciente de industrialización. Esta rama es localizada como una de las más dinámicas de la industria y como ya vimos, su participación dentro de todo el sector manufacturero juzgada esta por la producción aportada (7.4% del total) es la más importante en las industrias clasificadas, productoras de bienes de consumo durable.

Las escalas de producción se pueden considerar en este sector significativas en relación al tamaño del mercado. La escala de producción se puede visualizar asomándonos a los cuadros analíticos tanto de capital como de trabajo y productividad. Esto, relacionándolo con el tamaño de la planta definida como lo hemos hecho anteriormente, nos dice lo siguiente:

En las firmas de mayor tamaño las cuales representan el 4.8% del total de los establecimientos, se genera el 23% del valor agregado total y el 29.3% de la producción

bruta total. Esto se explica por si mismo si encontramos - que la productividad medida por el valor agregado generado - por el personal ocupado por día trabajado (en un índice - =100) en este tamaño de firma es de 113.8, el cual es el - mas alto en la rama. Así también esto se comprueba por la - densidad de capital en este tamaño de empresa la cual (índi - ce =100) es de 114.3 mientras que el de las más pequeñas - (hasta 25 personas ocupadas) es solo de 43.6. Reforzando - este argumento vemos el grado de tecnificación en la indus - tria en general que es igual a 100.2 para los establecimien - tos con remuneración y para las empresas mayores (de 501 y - más personas ocupadas) este es de 114.3. En esta rama - existen tanto el control vertical como horizontal del merca - do, en el cual las empresas de capital extranjero tienen - total dominio. Aquí podemos afirmar por lo anterior que se - dan las inevitables discontinuidades tecnológicas, primera - mente por la heterogeneidad de las escalas de producción - existentes al interior de la industria, así como por las - notables economías de escala internas con las que cuentan - las empresas ligadas al capital extranjero que son tanto de - tipo tecnológico como financiero y de investigación y desar - rollo. Para estas empresas ligadas al capital extranjero -

que generalizando son las de mayor tamaño podemos decir -  
, tanto los costos de capital como de trabajo declinan -  
función del aumento del tamaño de la producción. Esto -  
deduce para el capital por los señalamientos anteriores,  
para el trabajo nos lo dice los datos mostrados en el ---  
dro analítico del factor trabajo y el de productividad.  
es decir de que la participación del trabajo en el valor --  
regado es mayor en las empresas más grandes, la producti-  
ad - como ya vimos - es muy superior a las de menor tama-  
así como la cantidad de producto generado por empleado.-  
o en cifra nos dice que para todos los establecimientos-  
y remuneración el producto generado por trabajador es --  
total a 386.28 miles de pesos, mientras que el generado por  
trabajador en las empresas de mayor tamaño es de 452.42 mi-  
de pesos.

Podríamos afirmar para ésta, la industria del - -  
transporte, que la correlación entre el tamaño de la plan -  
, el dominio sobre el mercado (medido por su participa --  
ción en el volumen de su producción bruta) y el grado de --  
concentración en nuestro país, esta fundamentada a través -  
de las diversas comparaciones que podríamos hacer al inte -  
rior de la industria.

En los niveles de alta concentración, la competencia por una participación diferencial en el mercado y por tanto en la ganancia, se da ya sea por la diferenciación de los productos - debido a su alto precio unitario - así como también por las condiciones en que se encuentre la economía. En este último punto, el gasto público que depende en una gran medida de la dinámica del capital extranjero tiene un papel muy importante, pues esta actividad puede considerarse como estratégica para el crecimiento y el funcionamiento de la economía. La función del gasto público en este caso es fundamentalmente la de crear "economías externas" para impulsar y mantener su dinámica expandiendo su mercado, ya que este es reducido pues la composición de la demanda de estos productos es estrecha y estos son destinados a grupos de un nivel de ingreso elevado. Estos grupos de nivel de ingreso elevado son los capitalistas, los funcionarios y servidores públicos o bien los mismos sectores del personal ocupado en estas mismas industrias. Habrá que aclarar que los sectores más importantes en los que descansa la demanda por estos productos son los servidores públicos ó burocracia que en última instancia son el componente principal de lo que conocemos como sectores medios. De lo anterior, teng

nos entonces que esta actividad productiva afecta tanto la composición de la estructura industrial, la estructura del consumo de la producción lo mismo que la distribución del ingreso en la que participa alentando la concentración del mismo. Tratando de tipificar el tipo de organización industrial en el sector, lo mismo que su estructura y dinámica del mercado, el sector transporte en nuestra economía presenta las características de un tipo de oligopolio diferenciado concentrado, en el cual la diferenciación del producto para su realización es fundamental para obtener una mayor proporción del mercado. Las técnicas empleadas por las firmas para obtener ventajas también en la comercialización es otro aspecto fundamental en la competencia por el poder del mercado en esta rama de actividad. Ahora, conociendo un reducido número de firmas en la rama así como el número de establecimientos en el tamaño de planta más grande (44) - en donde se genera el mayor volumen de la producción, podemos decir que se da un tipo de oligopolio concentrado en el cual son decisivas las barreras a la entrada.

Para este sector la redefinición de barrera a la entrada es importante. La barrera a la entrada estará dada por "la facultad administrativa del estado para impedir el-

establecimiento de nuevas empresas"<sup>3</sup>. Esto es debido a que en mercados como el nuestro, el capital necesario para entrar al mercado no sería obstáculo para las empresas extranjeras que desearan entrar, pues éste sería una parte marginal a lo que necesitarían para entrar en sus mercados de origen. Considerando esto, las barreras a la entrada tanto técnicas como financieras en este sector serían aplicables entonces el capital nacional privado. Para el público, en caso que se destinara gasto para este tipo de inversión, lo que pasaría sería la generación de una dependencia tanto tecnológica como financiera con el exterior.

#### IV.4 MAQUINARIA NO ELECTRICA.

##### IV.4.1 La rama maquinaria no electrica en la industria manufacturera.

Esta rama de actividad, productora de bienes de capital está compuesta principalmente por la fabricación y reparación de maquinaria e implementos para labores agropecuarias; máquinas-herramienta y equipos para trabajar madera, metales y otros materiales; maquinaria para industrias específicas (alimenticia, construcción, extractiva, etc.); máquinas para oficina; y maquinaria de uso común en diversas industrias.

De las industrias de bienes de capital, la producción de maquinaria no eléctrica no tiene el mayor peso relativo en la industria manufacturera, pues registra una mayor participación al valor agregado de las manufacturas la rama de ductos metálicos, (los bienes producidos en esta rama -- entre otros: utensilios agrícolas, herramientas de mano -- muebles metálicos, productos metálicos estructurales, ...) pero por el tipo de bienes producidos no se consideró para el análisis.

Sin embargo el hecho que una rama industrial que produce herramientas de mano no eléctricas y otros artículos sea la que tiene una mayor importancia relativa dentro de las productoras de bienes de capital, denota la debilidad de este sector industrial en nuestra economía. Ello no quiere decir que estos establecimientos "comanden" la dinámica de acumulación de capital en el sector.

La rama 36 "maquinaria no eléctrica" representa una de las industrias que le imprimen una característica especial a las economías de industrialización recientes, ya que sin ser una de las que tienen una participación elevada en el valor agregado y el valor bruto de la producción de --

las manufacturas, es de las ramas "punta" en el proceso de acumulación de capital.

Su participación al valor agregado y valor bruto de la producción de las manufacturas es del 5% y 3.9% respectivamente (para el año de 1975), asimismo representó el 3.5% (4162) de los establecimientos censados, contando con el 4.6% (76375) del personal ocupado.

Tomando en cuenta solo aquellos establecimientos que cuentan con personal remunerado y comparando a la rama con los de este mismo tipo del total de las manufacturas observamos que, el 5.1% y el 3.9% del valor agregado y bruto de la producción manufacturera son aportados por esta rama.

Con respecto al número de establecimientos y personal ocupado la rama significó el 4.9 y 4.8% respectivamente, así como el 3 y el 3.4% de los activos fijos y la inversión fija bruta respectivamente de los establecimientos manufactureros que cuentan con personal remunerado.

Al interior de la rama el 34.2% (1425) de los establecimientos son sin personal remunerado, siendo insignificante su participación en los indicadores analizados, el resto 65.8% (2732) de los establecimientos con personal re-

remunerado controlan casi la totalidad del personal (97.3%);- activos fijos (99.2%); inversión (99.1%); producción - - - [99.6%) y valor agregado (99.4%).

El hecho de que existan en gran número los establecimientos que no cuentan con personal remunerado se debe a que están considerados los que se dedican a la reparación de maquinaria.

#### IV.4.2 Principales actividades en la industria de maquina - ria no eléctrica.

Las principales clases en esta rama en función al - valor agregado son la producción y reparación de grúas y -- montacargas; válvulas metálicas; y partes y piezas sueltas- para maquinaria.

La rama está compuesta de un total de 14 clases in- dustriales siendo las arriba mencionadas las principales. - En el cuadro 15 tenemos que del total de establecimientos - el 53.4% se dedican a las tres actividades anotadas; sobre- saliendo de éstas la número 7692 "Fabricación y reparación- de grúas montacargas y otra maquinaria para transportar y - levantar", por el monto de su valor agregado que es el ma- yor (13.3%) dentro de la rama generado por sólo 2% estable-

cimientos (1.8% de los establecimientos de la rama).

En términos generales las tres clases industriales aportan a la rama entre el 33 y el 40% de los indicadores expresados en el cuadro.

V.4.3 Análisis del tipo de concentración industrial en la rama a través de los principales indicadores analíticos.

En el análisis de esta rama industrial de maquinaria no eléctrica, vemos que el tamaño de la planta nos muestra un alto grado de concentración para las empresas más grandes. Estos siendo 20 establecimientos o el 0.5% del número total de establecimientos (4162) generan el 24.7% del valor agregado, el 24.2% de la producción bruta y su capital fijo invertido es el 24.2% del total de la rama. Es decir, cada uno de estos establecimientos posee más del 1% del mercado total para maquinaria no eléctrica.

Sin embargo, en el tamaño inmediato inferior (de 100 a 500 personas ocupadas) podemos pensar que existe una cierta homogeneidad en la escala productiva y un nivel tecnológico más representativo de este sector, ya que en el 4.7% de los establecimientos se reparte en 46.7% del merca-

entendiéndose como ya explicamos antes como el valor de producción bruta total.

Concentrándonos por ahora en el tamaño de planta ma (de 501 y más personas ocupadas) vemos que en el se dan las características de lo que se denomina el oligopolio puro concentrado. Ahora, en toda la industria se puede considerar que existen las características de un oligopolio concentrado, pero el dominio es ejercido por las plantas de mayor tamaño. Existen como fundamentales las barreras a la entrada pues "el hecho es que en el oligopolio la preocupación de las empresas mayores, que controlan el precio, consiste en la exclusión de las nuevas empresas"<sup>4</sup>. Este posible control en el precio se entiende por la homogeneidad en los productos. Los beneficios se van a obtener por la mayor eficiencia productiva fundamentada en las diferencias tecnológicas. Aquí entramos a los datos técnicos encerrados en los cuadros analíticos.

En relación al capital, si vemos las diferencias -- que existen en cuanto a densidad de capital y grado de tecnificación tenemos que para las empresas mayores (índice --- 100) el índice es de 119.1 mientras que el mínimo para el sector es de 79.3. El grado de tecnificación es en el mismo

o orden de 100 unas y 96.4 las otras.

Las diferencias de productividad nos hablan de las discontinuidades tecnológicas que reflejan las economías de escala internas. En los 20 mayores establecimientos el índice de productividad es de 121.6 sobre 100 mientras que el promedio para establecimientos con remuneración es de 102.2

Fundamentándonos en lo anterior, podemos decir que las diferencias en la ganancia en este tipo de producción - los bienes de capital en nuestro país, se dan en el proceso productivo principalmente y no en el proceso de distribución de los productos. Por lo menos esto cabe para el año de 1975 del cual son los datos que estamos analizando. -- Mientras que el comportamiento de la ganancia en los demás tipos de producción nos mostraban niveles realmente bajos -- para las empresas mayores, con ventajas técnicas notables -- lo que nos hace suponer que la obtención principal de la ganancia era vía los precios en la realización de los productos o en inversiones especulativas, en este sector es todo lo contrario. Los datos que manejamos y que solo reflejan lo sucedido en el proceso productivo nos indican que la tasa de ganancia en las empresas mayores es mayor que la tas

i, y la tasa de plusvalía que es un elemento fundamental-  
ra explicar el comportamiento de la tasa de ganancia, tam-  
én es superior a la media de la industria (ver cuadros VI  
IV respectivamente) de ésto concluimos que la competencia  
se da tanto vía los precios en el mercado sino vía los -  
mentos esenciales de la competencia capitalista y que es  
generación y acumulación de plusvalía.

Ahora, factores muy importantes a considerar en es-  
rama industrial son el financiamiento y la estructura de  
industria por origen del capital. En esta rama, coexis-  
r empresas estatales, nacionales privadas y empresas fi -  
ales extranjeras. Si la competencia se diera a través de  
novaciones técnicas y organizativas, supondríamos que las  
presas a desaparecer en el tiempo serían las nacionales -  
ivadas. Esto no se dá pues éstas son sostenidas con sub-  
dios públicos ya sea en forma de apoyo financiero o inclu-  
a través de influencias de tipo político. Las empresas-  
opiedad del Estado por lo regular en este sector indus -  
ial de bienes de capital, tienen la función de romper "es-  
angulamientos" existentes en nuestra economía por sus li-  
taciones estructurales. Estas limitaciones estructurales  
tendidas por el déficit de autosuficiencia o "incapacidad

estructural para producir los bienes de capital necesarios-  
para el crecimiento"<sup>5</sup>, que se transformarán en la llamada -  
dependencia tecnológica que ya señalabamos anteriormente pa  
ra la rama de transporte. Citando a Merhav cerramos la - -  
idea "... se podría decir que los países subdesarrollados -  
constituyen un caso de "crecimiento económico con oferta li  
mitada de progreso técnico" - pero para este progreso depen  
den de los países avanzados"<sup>6</sup>.

En consecuencia, nuestro país depende para desarro-  
llar en gran medida su economía en la importación de bienes  
de capital. De aquí que la inversión pública sea un elemen  
to dinamizador en la economía al ser destinada a la compra  
de este tipo de bienes, aunque también sus efectos se refle  
jan violentamente sobre la balanza de pagos ya que debe im  
portarse una gran proporción de estos bienes de capital.

CUADRO 12

PRINCIPALES CLASES DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS.

CLASE INDUSTRIAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS.	PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS		PRODUCCION	VALOR
			FIJOS - BRUTOS.	MILES DE	BRUTA TOTAL.	AGREGADO
					PESOS	
2012 CONSERVAS Y ENCURTIDOS - DE FRUTAS Y LEGUMBRES.	124	19097	987345		3821573	1300538
2021 HARINA DE TRIGO.	158	7522	1161444		5944296	1238479
2031 AZUCAR	69	36511	6766356		6596295	2698891
2091 ACEITES - MARGARINAS Y OTRAS GRASAS - VEGETALES.	83	10598	1998149		10118595	1526098
2093 FORTILLAS	17633	40722	895997		4770055	1540766
A TOTAL 5 CLASES	18067	75728	11809291		31250814	8304772
B TOTAL ALIMENTOS	56692	309654	23558122		84906385	22916859
A/B %	31.9	23.8	50.5		36.8	36.2

INDUSTRIA ALIMENTARIA 1975

PRINCIPALES CLASES DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA QUIMICA 1975

	No. DE-ESTABLE	PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	PRODUCCION BRUTA TOTAL	VALOR AGREGADO
3013 Fab. de acidos - bases, sales y - otras sustancias quimicas indus-- triales básicas.	114	10 181	5 476 409	5 736 734	2 477 507
3032 Fabricación de - fibras sintéti-- cas	17	17 583	6 829 217	7 443 358	2 974 119
3050 Fabricación de - productos farma-- céuticos y medi-- camentos.	406	37 049	3 486 952	12 918 401	6 311 215
3061 Fabricación de - jabones, deter-- gentes	135	9 110	1 181 054	6 729 010	2 132 767
3062 Fabricación de - perfumes cosméti-- cos y otros en - productos de to-- cador.	169	11 477	545 556	4 676 104	2 286 561
A TOTAL 5 CLASES	841	85 400	17 519 188	37 503 607	16 182 169
B TOTAL INDUSTRIA QUIMICA	1863	125 841	26 430 998	60 439 319	26 632 136
A/B	45.1	67.9	66.3	62.0	60.8

FUENTE: X Censo Industrial 1975.

25

CUADRO 14

## PRINCIPALES CLASES DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE EQUIPO DE TRANSPORTE 1975

CLASE INDUSTRIAL	No. DE ESTABLE- CIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS BRUTOS MILES	PRODUCCION BRUTA TOTAL DE PESOS	VALOR AGREGADO
3811 Fab. y ensamble de automoviles, autobuses y -- camiones	21	36 430	5 640 399	25 447 195	5 568 162
3813 Fabricación de - motores y sus -- partes para vehi- culos automotores	43	10 532	1 332 332	2 896 017	1 140 398
3819 Fabricación de - partes de acceso- rios diversos	258	16 176	1 259 755	3 303 124	1 503 026
A Total 3 CLASES	322	63 138	8 232 486	31 646 336	8 329 586
B Total EQUIPO DE TRANSPORTE	918	110 456	12 184 867	12 596 999	12 987 051
A/B %	35,1	57,2	67,6	74,3	64,1

Fuente: X Censo Industrial 1975.

CUADRO No. 15

PRINCIPALES CLASES DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA NO ELECTRICA.

CLASE INDUSTRIAL	NO. DE EST.	PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS FIJOS	PRODUCCION	VALOR
			BRUTOS. MILES	BRUTA TOTAL DE PESOS	AGREGADO.
3692 GRUAS, MONTACAR GAS Y OTRAS PARA TRANSPORTAR O LEVANTAR.	75	7787	447969	2139651	1182296
3695 VALVULAS METALICAS.	84	8112	569586	1759416	904491
3699 PARTES Y PIEZAS SUeltas DIVERSAS.	2063	14392	902074	2049727	1111118
A TOTAL 3 CLASES	2222	30291	1919629	5948794	3197905
B TOTAL MAQUINARIA NO ELECTRICA.	4162	76375	4995967	17925144	8870443
A/B	53.4	39.7	38.4	33.2	36.0

FUENTE: X CENSO INDUSTRIAL 1975.

## COMENTARIOS

La presentación descriptivo-analítica de la rama -- alimentos, química, equipo de transporte y maquinaria no -- eléctrica, fue con la intención de ilustrar en cada una de -- las ramas como se dió su composición y organización indus -- rial por tipo de bienes en 1975. Pensamos que estas pue -- en representar la tendencia que se da en cada una de las -- categorías a que pertenece. En algunos casos, el análisis -- de las categorías económicas que podrían ser relevantes no -- se tomaron en cuenta, debido a que la información por ser -- para el año de 1975 no mostraba una realidad económica exis -- ente para ese año. Si vemos por ejemplo para la rama de -- bienes de consumo duradero, el resultado del cálculo aproxi -- ado de la tasa de ganancia en el cuadro VI, esta muestra -- n niveles muy bajos para las empresas grandes si considera -- mos los otros indicadores analíticos, como pueden ser el -- grado de tecnificación o la densidad de capital, etc. que -- se obtienen en ese tipo de empresa. Esto no quiere decir -- que esas empresas no estuvieran ganando u obteniendo benefi -- cios, simplemente, la obtención de sus ganancias no se da -- in tanto en el proceso productivo, sino en otro tipo de ac -- tividad. Esto se explica en términos que " en México de

rante el período 1972-1974, las empresas maximizaron sus ganancias por la vía de la inflación y la especulación y no por la vía de la ampliación de la capacidad productiva"<sup>7</sup>.

Este no aumentó en la capacidad productiva es producto de la no inversión productiva. En algunos casos, en los cuadros elaborados para la realización de la investigación, encontramos cifras negativas para el renglón de inversión fija bruta, lo que quiere decir que hubo una desinversión lo que significó una utilización de la capacidad ociosa instalada para hacerle frente a cualquier movimiento positivo en la demanda que para esos mismos años fue motivada principalmente por el gasto público. Para fortalecer esta afirmación citamos a Carlos Tello y el cuadro que nos muestra.

CUADRO No. 16  
 VENTAS Y UTILIDADES DE LAS EMPRESAS BURSATILES  
 (Millones de Pesos).

	1972	1973	Variación %	1974	Variación %
VENTAS	26 179	32 798	25.2	43 492	39.7
UTILIDADES	1 813	2 466	36.0	3 813	54.5

FUENTE: Tello Macias, La Política Económica en México 1970-1976. P. 105

"en la medida que las empresas que se registran en la bolsa de valores son representativas del conjunto de las empresas tenemos lo siguiente: mientras las utilidades crecen 110% en dos años, las ventas solo lo hacen en un 74%. Al crecer las utilidades más que las ventas, la ganancia por producto vendido fue mayor"<sup>3</sup>.

Otros factores también coincidieron con los anteriores para que la actividad inversora productiva se viera estancada para ese periodo. Las posibilidades financieras de las empresas no fueron impulsadas debido a las políticas monetarias restrictivas que se estaban manejando como medida para atacar el alto nivel de inflación que se estaba dando en la economía.

El encarecimiento de las importaciones necesarias para el desarrollo del país, así como la pérdida del poder adquisitivo que tuvieron las exportaciones del país debido al desorden que existía a nivel mundial en el sistema por las actividades especulativas.

Para finalizar el recuento de algunos de los factores más importantes que ocasionaron la fuerte recesión que sufrió nuestra economía para 1975 habría que agregar que el gasto público que funciona en ocasiones como estabilizador-dinamizador del crecimiento, para ese año fue contraído severamente.

Los efectos en la estructura industrial y su organización debido entre otros a los factores mencionados nos -- llevan a concluir que estos serán absorbidos más favorablemente por las empresas ligadas al capital extranjero, las -- cuales tienen mayores posibilidades debido a sus ventajas -- sobre las nacionales las que hemos venido mencionando. Esas empresas transnacionales por lo tanto aumentarán su poder de mercado y agudizarán el proceso de concentración en la industria, relegando al capital nacional a niveles menos eficientes dentro de la misma industria, o absorbiéndolo, -- asociándose con él o bien provocando su desertión como capitalista industrial.

Todos estos factores anteriormente mencionados provocarán que las posibilidades de la economía dentro de las -- áreas de una estrategia de desarrollo y crecimiento -- autónomo sea limitada y en forma muy restringida. La --

mitación del modelo está dada principalmente por la forma -- y tipo de la conformación interindustrial ya que esta se ve condicionada por el origen del capital, que es transnacional en las ramas "punta" de la acumulación de capital, siendo estas las más importantes para dar las condiciones de -- una diversificación y crecimiento industrial sostenido, pero ésto no necesariamente se dá pues el capital transnacional responde a intereses ajenos a una estrategia de industrialización de carácter nacional.

El hecho de que en las ramas "punta" en la acumulación de capital (materias primas industriales maquinaria y equipo y bienes de consumo duradero) el capital transnacional sea el dominante, repercute en la orientación de la industria y en el desarrollo tecnológico. Por otro lado las transferencias de ganancias regalías, pago de patentes etc. que se dan a los países de origen de las inversiones por un lado y la importación de maquinaria equipo y materias primas presionan sobre la balanza de pagos en forma negativa -- y acentúan la dependencia de la economía con el exterior -- dándose aquí otro elemento autolimitativo del modelo ya que la economía depende entre otros factores de la disponibilidad de divisas y de la situación de la balanza de pagos pa-

ra sostener el ritmo de crecimiento.

Otro factor autolimitativo del crecimiento económico está dado por las estructuras oligopólicas en la industria y la concentración del ingreso, ya que se ha venido -- dando una industrialización principalmente en base a la producción de bienes de consumo duradero que está dirigida a la población de altos ingresos siendo por tanto un mercado-limitado, que aunado a la estructura oligopólica las empresas mantienen la ganancia vía el precio y no por la ampliación de la capacidad productiva.

V: CITAS BIBLIOGRAFICAS .

## CITAS BIBLIOGRAFICAS.

## CAPITULO I.

1 y 2 Bamberger, V. "El Capitalismo Dependiente Latinoamericano". S. XXI p. 23.

3.- Furtado, C. "La Economía Latinoamericana desde la Conquista Iberica a la Revolución Cubana. "Agregando a lo anterior y del mismo Furtado. "La economía de estas nuevas áreas ya surgía especializada, esto es, con un elevado coeficiente de comercio exterior y también con altos niveles de productividad e ingreso con un mercado de productos industriales relativamente importante y con mano de obra apta para la producción industrial, lo que explica su precoz industrialización. p. 48-49.

4.- Aguilar, A. "Dialéctica de la Dependencia". Nuestro Tiempo. 1974. p. 54.

5.- Cardoso, E. y Faletto E. "Dependencia y Desarrollo en América Latina. 1974. p. 81.

6.- Sunkel, O. "El trasfondo Estructural de los Problemas del Desarrollo Latinoamericano." p. 20. Seminario de Desarrollo y Planificación. C.N.I. 1974. p. 93.

- Sunkel, O. op. cit. p. 53.
- Cardoso, Faletto op. cit. p. 102.
- IANNI, O. "La formación del Estado Populista en América Latina". ERA. P. 62.

## TITULO II.

- Véase a Solís, Leopoldo. "La realidad económica mexicana, retrovisión y perspectivas". Siglo XXI editorial-México 1977.
- Véase a Cordera, Rolando y Clemente Ruiz. Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas. Investigación Económica 153. Fac. de Economía, -- U.N.A.M. México 1980.
- Cordera, Rolando, Clemente Ruiz op. cit. pp. 18-19.
- Cordera, Rolando y Oribe, Adolfo.  
Boletín TASE México 1981.
- Véase a González, Eduardo. "Política Económica y Acumulación de Capital en México de 1920 a 1955" en Investigación Económica 153, Fac. de Economía, U.N.A.M. México 1980.

- 6.- Caballero, Emilio. La Política Económica Agrícola en México, 1939-1974. Tesis Profesional, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1976. Citado en González, Eduardo op. cit. pág. 130.
- 7.- Cordera, Rolando y Clemente Ruiz op. cit.
- 8.- Blanco, José. "Génesis y Desarrollo de la Crisis en México, 1962-1979. Investigación Económica 153. Fac. de Economía, U.N.A.M. México 1980.  
Cuadro I p. 24.
- 9.- Ortiz Mena, Antonio. Desarrollo Estabilizador (mimeo) - Seminario del Sector Público. Fac. de Economía, U.N.A.M s. f. p. 23.
- 10.- Ortiz Mena, Antonio. op. cit. p. 23.
- 11.- Véase Ortiz Mena, Antonio op. cit. p. 25.
- 12.- Véase Blanco J. Génesis y Desarrollo de la Crisis en México. Investigación Económica 150. 1980.
- 13.- Ayala, José, Blanco José, Cordera, Rolando, Knockenhauer, Guillermo, y Fabra Armando "La Crisis Económica: - Evolución y Perspectiva". En "México, hoy". Coordinado por González Casanova, Pablo y Florescano Enrique Siglo XXI editores, México 1979. pág. 63.

- 14.- Véase Ayala Jose, et. al. "La Crisis Económica: Evolución y Perspectivas". op. cit. cuadro 5.

### CAPITULO III.

- 1.- Cordera R. Ruiz, C. Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México. Notas: "Investigación Económica 153". Facultad de Economía U.N.A.M. 1981. p. 32
- 2.- Tavares, M.C. Problemas de Industrialización Avanzada - en Capitalismos Tardíos y Periféricos.  
"Economía de América Latina No 6. C.I.D.E. 1981. p. 23.
- 3.- Tavares, M.C. op. cit. p. 23.
- 4.- Sylos, Labini. P. "Oligopolio y Progreso Técnico". OKUS-TAU. Barcelona 1971. p. 20.
- 5.- Tavares, M.C. Op. Cit. p. 31.
- 6.- Sylos, Labini. P. Op. Cit. p. 50.
- 7.- Merhay , Meir, Dependencia Tecnológica Monopolio y Crecimiento. Ed. Periférica, 1979. p. 85.
- 8.- Tavares, M.C. Op. Cit. p. 31.
- 9.- Ibid. p. 31.

## CAPITULO IV.

- 1.- Sylos Labini, P. Oligopolio y Progreso Técnico.  
Ed. Okus - Tau 1971. p. 49.
- 2.- Sylos Labini, P. op. cit. p. 28.
- 3.- Fajnzylberg, F. "Estructuras Oligopólicas en América -  
Latina". Curso de Macroeconomía Dinámica. (2a. Parte) -  
Fac. Eco. 1977.
- 4.- Sylos Labini, P. op. cit. p. 67.
- 5.- Merhav, Meir. Dependencia Tecnológica, Monopolio y Cre-  
cimiento. Ed. Periferia , 1969. p. 53.
- 6.- Merhav, Meir, op. cit. p. 79.
- 7.- Tello Macías, C. La Política Económica en México 1970 -  
1976. Siglo XXI. 1979. p. 105.
- 8.- Tello Macías, C. op. cit. p. 105.

VI. BIBLIOGRAFIA .

BIBLIOGRAFIA.

- 1.- BAMBIRRA, VANIA. El capitalismo dependiente latinoamericano. S. XXI. Editores, México, 1974.
- 2.- CARDOSO, H. FALETTTO, E. Dependencia y desarrollo en América Latina. México, S. XXI Editores, México 1974.
- 3.- FURTADO, CELSO. La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana. S. XXI Editores, 1979.
- 4.- TAVARES, M.C. "Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones" . Boletín Económico de América Latina. Vol. IX No. 1. Marzo 1974.
- 5.- "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos". Economía de América Latina No. 6. 1er. Semestre 1981. -- C.I.D.E. México 1981.
- 6.- CORDERA ROLANDO. "Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado". Investigación Económica Vol. XXXI No. 123, julio - septiembre de 1971. Revista de la Escuela Nacional de Economía. U.N.A.M.

- 2.- y ORIVE, ADOLFO. "México: Industrialización Subordinada". TASE. México. 1970
- 3.- y RUIZ CLEMENTE. "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México. Notas". -- Investigación Económica 153. julio - septiembre 1981.-- Facultad de Economía, U.N.A.M., México.
- 4.- QUIJANO, ANIBAL. "Imperialismo y clase obrera en América Latina. VARIOS. Movimiento Obrero y Acción Política. Serie popular ERA. No. 34. México 1975.
- 5.- CECEÑA ., José Luis. México en la Orbits Imperial. -- Ed. Caballito, México, 1969.
- 6.- GONZALEZ, EDUARDO. "Política económica y acumulación de capital en México de 1950 a 1955". Investigación Económica 153, julio - septiembre 1981.  
Facultad de Economía U.N.A.M.
- 7.- SOLIS, LEOPOLDO. La Realidad Económica Mexicana. Retrospección y Perspectivas. S. XXI Editores, México 1977.
- 8.- ORTIZ MENA, ANTONIO. "Desarrollo Estabilizador. Una década de estrategia económica en México".  
mimeo. Seminario Sector Público. Facultad de Economía - U.N.A.M. S. 1.

- 14.- BLANCO, JOSE. "Génesis y Desarrollo de la Crisis en -- México, 1962-1976". Investigación Económica 150, Facultad de Economía. U.N.A.M., 1980.
- 15.- AGUILAR, ALONSO. Dialéctica de la Dependencia Ed. --- Nuestro Tiempo. México 1974.
- 16.- SUNKEL, OSVALDO. "El Transfondo estructural de los problemas del desarrollo latinoamericano." mimeo. Seminario Desarrollo y Planificación. Escuela Nacional de Economía. U.N.A.M. México, 1972.
- 17.- JANNI, OCTAVIO. La Formación del Estado Populista en América Latina. Editorial Era, México 1978.
- 18.- GOLLAS, MANUEL. "Reflexiones sobre la concentración económica y el crecimiento de las empresas". El Trimestre Económico 166, México, 1976.
- 19.- SYLOS LABINI, PABLO. Oligopolio y progreso técnico. Okus - Tau Barcelona, España 1971.
- 20.- MERHAV, MEIR. Dependencia Tecnológica Monopolio y Crecimiento. Editorial Periférica, 1969.
- 21.- HILLO MACIAS, CARLOS. La Política Económica en México 1970-1976. G, XXI. Editores, México, 1979.

- 2.- PINTO, ANIBAL. "El modelo de desarrollo reciente de la América Latina". El Trimestre Económico, 150, México.
- 3.- "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano". El Trimestre Económico, 125, México.
- 4.- MARINI, RUY MAURO. Dialéctica de la Dependencia. Serie Popular ERA, México 1973.
- 5.- FAJNZYLBER, FERNANDO y Martínez T., Trinidad. Las empresas transnacionales. F.C.E., México 1976.
- 6.- ALVAREZ ALEJANDRO Y ELENA SANDOVAL. Desarrollo Industrial y clase obrera en México. Cuadernos Políticos -- No. 4, abril-junio de 1975. México.
- 7.- GORDOVA, ANNALDO. La formación del poder político en México. Editorial ERA, México 1972.
- 8.- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO. Dirección General de Estadística. X Censo Industrial. 1970. México, 1979.

29... VARIOS AUTORES. Curso de Macroeconomía Dinámica --  
(2a Parte) Depto. Difusión, División de Estudios Superiores. Facultad de Economía 1977.

VII. ANEXO ESTADISTICO.

CUADRO I  
 PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
 POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

20. ALIMENTOS

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	56,688	100	309,545	100	9,474,887	100	30,609.07	-	23,324,052	100	3,191,072	100	84,867,868	100	22,903,106	100
SIN REMUNERACION	35,744	63.1	59,745	19.3	87	0.0	1.45	-	829,521	4.0	72,679	2.0	3,235,951	3.8	1,093,832	4.8
CON REMUNERACION	20,944	36.9	249,800	80.7	9,474,800	100	37,929.54	-	22,494,531	96.0	3,118,393	98.0	81,631,917	96.2	21,809,274	95.2
HASTA 5	16,215	28.6	40,813	13.2	573,460	6.1	14,050.91	-	968,759	4.0	83,139	3.0	5,050,649	6.0	1,667,735	7.3
DE 6 A 50	4,020	7.1	53,270	17.2	1,345,955	14.2	25,266.66	-	2,990,884	13.0	459,447	14.0	12,664,651	14.9	3,472,181	15.1
DE 51 A 100	293	0.5	20,717	6.7	799,025	8.4	38,568.56	-	2,176,667	9.0	352,402	11.0	11,171,595	13.2	3,576,449	15.6
DE 101 Y MAS	416	0.7	135,000	43.6	6,756,360	71.3	50,047.11	-	16,358,221	70.0	2,223,405	70.0	52,745,022	62.1	13,092,909	57.2

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

21. BEBIDAS

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSAOS		PERSONAL OCUPADO (Promedio)		REMUNERACIONES TALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	1,551	100	69,392	100	3,481,966	100	50,178.20	-	7,814,342	100	853,053	100	26,188,857	100	12,356,651	100
SIN REMUNERACION	658	42.4	908	1.3	-	-	-	-	8,052	0.1	1,149	0.1	37,574	0.1	15,813	0.1
CON REMUNERACION	893	57.6	68,484	98.7	3,481,966	100	50,843.49	-	7,806,290	100.0	851,904	99.9	26,151,283	99.9	12,340,838	99.9
HASTA 5	428	27.6	1,167	1.7	15,134	0.4	12,968.29	-	41,714	1.0	4,873	0.6	96,734	0.4	43,134	0.3
DE 6 A 50	240	15.5	4,294	6.2	138,558	4.0	32,367.81	-	501,502	6.0	82,857	9.7	1,341,111	5.1	501,046	4.1
DE 51 A 100	63	4.1	4,582	6.6	184,926	5.3	40,359.23	-	427,418	5.0	50,854	6.0	1,446,486	5.5	526,446	4.3
DE 101 Y MAS	162	10.4	58,441	84.2	3,143,348	90.3	53,786.69	-	6,825,656	87.0	713,280	83.6	23,266,952	88.8	11,270,212	91.2

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

22. TABACO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO (Promedio)		REMUNERACIONES TALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	57	100	8,645	100	535,857	100	61,984.61	-	763,527	100	50,621	100	6,445,370	100	3,966,229	100
SIN REMUNERACION	6	10.5	11	0.1	-	-	-	-	13	0.0	-	-	582	0.0	190	0.0
CON REMUNERACION	51	89.5	8,634	99.9	535,857	100	62,063.58	-	763,514	100	50,621	100	6,444,788	100	3,966,039	100
HASTA 15	15	26.3	99	1.1	2,015	0.4	20,353.53	-	1,210	0.2	74	0.1	3,557	0.1	3,557	0.0
DE 16 A 100	17	29.8	905	10.5	44,343	8.3	48,997.79	-	50,390	6.6	18,595	36.7	40,573	4.5	40,573	1.0
DE 101 A 500	14	24.6	3,535	40.9	152,851	28.5	42,393.32	-	344,040	45.0	45,653	90.2	1,077,993	33.1	1,077,993	27.2
DE 501 Y MAS	5	8.8	4,095	47.4	336,648	62.8	82,209.52	-	367,874	48.2	-13,701	-27.0	2,843,916	62.3	2,843,916	71.7

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

23. TEXTILES

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	3,043	100	144,444	100	6,451,760	100	44,666.16	-	13,472,715	100	1,247,307	100	29,351,002	100	12,098,063	100
SIN REMUNERACION	943	31.0	2,047	1.4	60	0.0	29.31	-	13,700	0.1	2,002	0.2	77,343	0.3	20,417	0.2
CON REMUNERACION	2,100	69.0	142,397	98.6	6,451,700	100	45,307.83	-	13,459,015	99.9	1,245,305	99.8	29,273,659	99.7	12,077,646	99.8
HASTA 5	465	15.3	1,479	1.0	24,236	0.4	16,383.74	-	61,399	0.5	8,870	0.7	157,782	0.5	60,131	0.5
DE 6 A 50	1,020	33.5	20,896	14.5	637,707	9.9	30,518.13	-	1,368,385	10.2	123,182	9.8	3,727,131	12.7	1,369,207	11.3
DE 51 A 100	271	8.9	19,219	13.3	662,755	10.3	34,484.36	-	1,325,295	9.8	119,481	9.6	3,385,748	11.5	1,304,549	10.8
DE 101 Y MAS	344	11.3	100,803	69.8	5,127,002	79.4	50,861.60	-	10,703,936	79.4	993,772	79.7	22,002,998	75.0	9,343,759	77.2

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

24. PRENDAS DE VESTIR

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENTRAL BRUTO	
				%		%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	10,602	100	90,606	100	2,494,907	100	27,535.78	-	1,339,761	100	210,470	100	12,007,990	100	4,572,190	100
SIN REMUNERACION	6,219	58.7	8,575	9.5	238	0.0	27.75	-	49,618	3.7	7,825	3.7	241,106	2.0	140,018	3.1
CON REMUNERACION	4,383	41.3	82,031	90.5	2,494,669	100	30,411.29	-	1,290,143	96.3	202,645	96.3	11,766,884	98.0	4,432,172	96.9
HASTA 5	2,455	23.2	6,499	7.2	98,337	3.9	15,131.09	-	59,771	4.5	12,415	5.9	485,035	4.0	221,348	4.8
DE 6 A 25	1,243	11.7	14,811	16.3	375,776	15.1	25,371.41	-	217,239	16.2	54,366	25.8	2,388,869	19.9	796,748	17.4
DE 26 A 100	545	5.1	27,175	30.0	796,830	31.9	29,322.17	-	380,290	28.4	64,779	30.8	4,210,039	35.2	1,427,859	31.3
DE 101 Y MAS	140	1.3	33,546	37.0	1,223,726	49.0	36,479.04	-	632,843	47.2	71,085	33.8	4,682,941	38.9	1,986,217	43.4

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

25. CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)	%	REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
						%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	2,860	100	48,108	100	1,453,676	100	30,216.92	-	1,312,895	100	184,587	100	6,447,252	100	2,643,840	100
SIN REMUNERACION	1,201	42.0	1,934	4.0	51	0.0	26.37	-	14,783	1.1	2,518	1.4	62,467	1.0	30,388	1.2
CON REMUNERACION	1,659	58.0	46,174	96.0	1,453,625	100.0	31,481.46	-	1,298,112	98.9	182,069	98.6	6,384,785	99.0	2,613,452	98.8
HASTA 5	781	27.3	2,348	4.9	30,909	2.1	13,163.96	-	28,544	2.3	4,212	2.2	141,964	2.2	69,305	2.6
DE 6 A 25	514	18.0	5,946	12.4	128,949	8.9	21,686.68	-	97,671	7.4	21,212	11.5	581,591	9.0	241,064	9.1
DE 26 A 100	278	9.7	13,435	27.9	372,891	25.7	27,755.19	-	361,490	27.5	58,991	31.9	1,711,243	26.5	660,477	25.0
DE 101 Y MAS	86	3.0	24,445	50.8	920,876	63.4	37,671.34	-	810,407	61.7	97,654	52.9	3,949,987	61.3	1,642,606	62.1

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

26. MADERA Y CORCHO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
			%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
T O T A L	722	100	33,521	100	916,306	100	27,335.28	-	1,705,166	100	249,990	100	3,768,063	100	1,747,483	100
SIN REMUNERACION	245	35.3	445	1.3	-	-	-	-	5,237	0.3	784	0.3	13,225	0.4	5,620	0.3
CON REMUNERACION	467	64.7	33,076	98.7	916,306	-	27,703.04	-	1,699,929	99.7	249,206	99.7	3,754,834	99.6	1,741,863	99.7
HASTA 5	155	21.5	472	1.4	5,621	0.6	11,908.89	-	14,684	0.9	3,473	1.4	33,409	0.9	14,136	0.8
DE 6 A 25	133	18.4	1,732	5.2	29,662	3.2	17,125.86	-	55,039	3.2	8,332	3.3	178,301	4.7	72,928	4.2
DE 26 A 100	98	13.6	5,205	15.5	116,357	12.7	22,354.85	-	159,893	9.4	29,982	12.0	563,230	14.9	224,293	12.8
DE 101 Y MAS	81	11.2	25,667	76.6	764,666	83.5	29,791.79	-	1,470,313	86.2	207,419	83.0	2,979,894	79.1	1,430,506	81.9

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

27. MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO (Promedio)	%	REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)	%	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	%	INVERSION FIJA BRUTA	%	PRODUCCION BRUTA TOTAL	%	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	%
T O T A L	5,077	100	31,933	100	888,416	100	27,821.25	-	762,524	100	110,849	100	4,146,776	100	1,697,534	100
SIN REMUNERACION	2,903	57.2	4,123	12.9	160	0.0	38.80	-	31,459	4.1	4,512	4.1	103,239	2.5	57,790	3.4
CON REMUNERACION	2,174	42.8	27,810	87.1	888,256	100.0	31,940.16	-	731,465	95.9	106,337	95.9	4,043,537	97.5	1,639,744	96.6
HASTA 5	1,346	26.5	3,747	11.7	53,558	6.0	14,293.56	-	42,958	5.6	3,507	7.7	191,015	4.6	111,034	6.5
DE 6 A 25	595	11.7	6,522	20.4	163,082	18.4	25,004.90	-	119,936	15.7	30,373	27.4	728,474	17.6	307,160	18.2
DE 26 A 100	192	3.8	9,606	30.1	351,631	39.6	36,605.35	-	281,743	36.9	41,255	37.2	1,574,219	38.0	639,058	37.6
DE 101 A MAS	41	0.8	7,935	24.8	319,985	36.0	40,325.77	-	286,828	37.6	26,202	23.6	1,549,829	37.3	582,472	34.3

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

28. PAPEL

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	545	100	39,164	100	2,541,627	100	64,897.02	-	8,147,524	100	1,007,903	100	16,043,644	100	5,508,506	100
SIN REMUNERACION	66	12.5	145	0.4	4	0.0	27.58	-	984	0.0	64	0.0	6,061	0.0	3,380	0.0
CON REMUNERACION	477	87.5	39,019	99.6	2,541,623	100.0	65,138.08	-	8,146,540	100	1,007,839	100	16,037,583	100.0	5,505,126	99.9
HASTA 50	323	59.2	5,112	13.1	186,604	7.3	36,503.12	-	270,199	3.3	39,347	3.9	995,557	6.2	354,343	6.4
DE 51 A 250	121	22.2	14,331	36.6	789,807	31.2	55,111.78	-	1,861,061	22.8	186,267	18.5	5,097,735	31.8	1,587,011	28.8
DE 251 A 500	20	3.7	7,142	18.2	542,994	21.3	76,028.28	-	1,969,258	24.2	255,181	25.3	3,458,754	21.6	1,161,833	21.1
DE 501 Y MAS	13	2.4	12,434	31.7	1,022,218	40.2	82,211.51	-	4,046,022	49.7	527,049	52.3	6,485,537	40.4	2,401,939	43.6

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

29. EDITORIAL E IMPRESION

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO SENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	4,797	100	50,316	100	2,404,347	100	47,784.93	-	3,302,226	100	358,360	100	10,111,772	100	4,771,747	100
SIN REMUNERACION	1,607	33.5	2,467	4.9	92	0.0	37.29	-	49,130	1.5	7,106	2.0	208,950	2.1	85,657	1.8
CON REMUNERACION	3,190	66.5	47,849	95.1	2,404,255	100.0	50,246.71	-	3,253,096	98.5	351,254	98.0	9,902,822	97.9	4,686,090	98.2
HASTA 5	1,883	39.3	5,108	10.2	106,731	4.4	20,894.87	-	171,019	5.2	16,594	4.6	458,537	4.5	250,836	5.3
DE 6 A 25	969	20.1	10,590	21.0	389,054	16.2	36,737.86	-	577,582	17.4	96,408	26.9	1,723,782	17.1	783,195	16.4
DE 26 A 100	262	5.5	12,923	25.7	660,683	27.5	51,124.58	-	870,585	26.4	53,954	15.1	2,762,251	27.3	1,293,914	27.1
DE 101 Y MAS	76	1.6	19,228	38.2	1,247,787	51.9	64,894.26	-	1,633,910	49.5	184,298	51.4	4,958,252	49.0	2,356,145	49.4

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
 POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

30. INDUSTRIA QUIMICA

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSO NAL OCU PADO TO TAL (Promedio)	%	REMUNERA CIONES TO TALES AL PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERA CIONES PROMEDIO % (pesos)	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	%	INVERSION FIJA BRUTA	%	PRODUCCION BRUTA TOTAL	%	VALOR AGRE GADO CEN SAL BRUTO	%
	M I L E S D E P E S O S														
T O T A L	1,863	100	125,841	100	8,969,772	100	71,278.61	- 26,430,998	100	3,707,684	100	60,439,319	100	23,652,136	100
SIN REMUNERACION	252	13.5	466	0.4	3	0.0	6.43	- 64,324	0.2	21,862	0.6	142,245	0.2	32,497	0.1
CON REMUNERACION	1,611	86.5	125,375	99.6	8,969,769	100.0	71,543.52	- 26,366,674	99.8	3,685,822	99.4	60,297,074	99.8	23,599,639	99.9
HASTA 50	1,121	60.2	15,280	12.1	761,222	8.5	49,818.19	- 1,372,420	5.2	162,312	4.4	5,994,920	9.9	2,096,759	8.9
DE 51 A 250	358	19.2	39,467	31.4	2,665,290	29.6	64,998.35	- 5,791,832	21.9	614,765	16.6	17,085,016	28.3	6,826,881	28.9
DE 251 A 500	93	5.0	31,986	25.4	2,412,002	26.9	75,408.05	- 7,846,350	29.7	1,021,858	27.5	15,850,659	26.2	6,161,668	26.1
DE 501 Y MAS	39	2.1	38,642	30.7	3,231,255	36.0	83,620.28	- 11,356,072	43.0	1,886,887	50.9	21,366,479	35.4	8,514,331	36.0

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

31. DERIVADOS DEL PETROLEO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	64	100	5,247	100	353,540	100	67,379.45	-	1,719,700	100	185,314	100	3,458,665	100	1151,256	100
SIN REMUNERACION	6	9.4	11	0.2	75	0.0	6,818.18	-	433	0.0	51	0.0	484	0.0	225	0.0
CON REMUNERACION	58	90.6	5,236	99.8	353,465	100.0	67,506.68	-	1,719,267	100	185,263	100	3,458,181	100.0	1151,031	100.0
HASTA 5	15	23.4	53	1.0	1,626	0.5	30,679.24	-	3,249	0.2	747	0.4	10,071	0.3	4,446	0.4
DE 6 A 25	21	32.8	282	5.4	14,653	4.1	51,960.99	-	27,982	1.6	- 587	-0.3	98,712	2.9	35,626	3.1
DE 26 A 100	14	21.9	817	15.6	66,061	18.7	80,858.01	-	149,600	8.7	16,951	9.1	1,148,856	33.2	358,193	31.1
DE 101 Y MAS	8	12.5	4,084	77.8	271,125	76.7	66,387.12	-	1,538,436	89.5	168,152	90.7	1,538,436	63.6	752,766	65.4

M I L E S D E P E S O S

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

32. PRODUCTOS DE HULE Y DE PLASTICO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)	%	REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)	ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO		
								%	%	%	%					
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	1,436	100	53,363	100	3,026,509	100	56,715.49	-	5,478,179	100	954,330	100	15,526,861	100	6,704,717	100
SIN REMUNERACION	175	12.2	300	0.6	10	0.0	33.33	-	6,091	0.1	637	0.1	16,214	0.1	7,795	0.1
CON REMUNERACION	1,261	87.8	53,063	99.4	3,026,499	100.0	57,035.95	-	5,472,088	99.9	953,693	99.9	15,510,647	99.9	6,696,922	99.9
HASTA 5	299	20.8	914	1.7	18,930	0.6	20,711.15	-	55,005	1.0	8,643	0.9	109,280	0.7	46,854	0.7
DE 6 A 25	539	37.5	6,785	12.7	227,937	7.5	33,594.25	-	496,097	9.0	100,927	10.6	1,279,386	8.3	501,354	7.5
DE 26 A 100	304	21.2	14,527	27.2	625,237	20.7	43,039.65	-	1,109,582	20.3	153,092	16.0	3,318,838	21.4	1,318,683	19.7
DE 101 Y MAS	119	8.3	30,837	57.8	2,154,395	71.2	69,863.96	-	3,811,404	69.6	691,031	72.4	10,803,143	69.6	4,830,031	72.0

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

33. PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICO

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	8,509	100	100,185	100	4,472,611	100	44,643.51	-	15,151,203	100	2,824,526	100	20,028,457	100	9,718,718	100
SIN REMUNERACION	4,046	47.5	7,722	7.7	40	0.0	5.18	-	36,304	0.2	7,492	0.3	119,020	0.6	66,932	0.7
CON REMUNERACION	4,463	52.5	92,463	92.3	4,472,571	100.0	48,371.46	-	15,112,899	99.8	2,817,034	99.7	19,909,437	99.4	9,651,786	99.3
HASTA 5	2,716	31.9	8,253	8.2	80,353	1.8	9,736.21	-	97,656	0.6	11,336	0.4	300,653	1.5	174,778	1.8
DE 6 A 25	1,283	15.2	12,755	12.7	270,366	6.1	21,196.86	-	477,441	3.2	70,446	2.5	1,171,821	5.9	545,045	5.6
DE 26 A 100	318	3.7	15,890	15.9	587,500	13.1	36,972.93	-	1,328,486	8.8	174,166	6.1	2,772,706	13.8	1,236,664	12.7
DE 101 Y MAS	146	1.7	55,565	55.5	3,534,352	79.0	63,607.58	-	13,209,316	87.2	2,561,086	90.7	15,664,257	78.2	7,695,299	79.2

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

34. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)	%	REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
						%		%		%		%		%		%
M I L E S D E P E S O S																
T O T A L	326	100	79,035	100	5,660,446	100	71,619.48	-	20,763,511	100	2,535,100	100	46,689,439	100	15,370,537	100
SIN REMUNERACION	14	4.3	23	0.0	-	-	-	-	387	0.0	29	0.0	3,311	0.0	5,196	0.0
CON REMUNERACION	312	95.7	79,012	100.0	5,660,446	100	71,640.33	-	20,763,124	100	2,535,071	100	46,686,128	100.0	15,368,652	100.0
HASTA 25	134	41.1	1,505	1.9	52,991	0.9	35,209.96	-	114,559	0.5	17,298	0.5	368,833	0.8	164,072	1.1
DE 26 A 100	73	22.4	4,373	5.5	211,977	3.7	48,474.04	-	655,835	3.2	115,187	4.5	1,825,582	3.9	587,346	3.8
DE 101 A 500	70	21.5	15,362	19.4	948,730	16.8	61,758.23	-	3,111,329	15.0	570,856	22.5	9,126,209	19.6	2,864,094	18.6
DE 501 Y MAS	35	10.7	57,772	73.1	4,446,748	78.6	76,970.64	-	16,881,401	81.3	1,836,730	72.5	35,365,504	75.7	11,753,138	76.5

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

35. PRODUCTOS METALICOS

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSAFOS	%	PERSO NAL OCU PADO TO TAL (Promedio)	%	REMUNERA CIONES TO TALES AL PERSONAL OCUPADO	%	REMUNERA CIONES PROMEDIO % (pesos)	ACTIVOS FIJOS BRUTOS	%	INVERSION FIJA BRUTA	%	PRODUCCION BRUTA TOTAL	%	VALOR AGRE GADO CEN SAL BRUTO	%
	M I L E S D E P E S O S														
T O T A L	9,987	100	127,474	100	5,409,696	100	42,437.64	7,568,885	100	1,022,088	100	25,263,453	100	11,363,356	100
SIN REMUNERACION	4,730	47.4	7,247	5.7	154	0.0	21.25	65,721	0.9	11,340	0.9	236,509	0.9	116,855	1.0
CON REMUNERACION	5,257	52.6	120,227	94.3	5,409,542	100.0	44,994.40	7,503,164	99.1	1,010,748	98.9	25,026,944	99.1	11,246,501	99.0
HASTA 25	4,432	44.4	21,191	16.6	621,767	11.5	29,341.08	800,935	10.6	159,550	15.6	2,744,909	10.9	1,250,295	11.0
DE 26 A 100	610	6.1	30,040	23.6	1,247,004	23.1	41,511.45	1,560,542	20.6	235,283	23.0	5,545,651	21.9	2,392,929	21.1
DE 101 A 500	181	1.8	33,960	26.6	1,648,262	30.5	48,535.39	2,185,653	28.9	300,418	29.4	7,209,340	28.6	3,223,244	28.4
DE 501 Y MAS	34	0.3	32,036	25.1	1,892,509	34.9	59,074.44	2,956,034	39.1	315,497	30.9	9,529,044	37.7	4,380,033	38.5

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
 POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

36. MAQUINARIA NO ELECTRICA

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
T O T A L	4,162	100	76,375	100	3,779,969	100	49,492.22	-	4,995,967	100	762,629	100	17,925,144	100	8,870,443	100
SIN REMUNERACION	1,425	34.2	2,076	2.7	28	0.0	13.48	-	42,393	0.8	6,653	0.9	74,915	0.4	49,315	0.6
CON REMUNERACION	2,737	65.8	74,299	97.3	3,779,941	100.0	50,874.72	-	4,953,574	99.2	755,976	99.1	17,850,229	99.6	8,821,128	99.4
HASTA 25	2,277	54.7	12,846	16.8	395,841	10.5	30,814.33	-	666,771	13.4	113,454	14.9	1,711,040	9.5	891,591	10.1
DE 26 A 100	294	7.1	14,564	19.2	703,554	18.6	48,307.74	-	869,215	17.4	104,480	13.7	3,242,975	18.1	1,587,403	17.9
DE 101 A 500	146	3.5	31,350	41.0	1,796,149	47.5	57,293.42	-	2,207,371	44.2	385,209	50.5	8,568,286	47.8	4,148,026	46.7
DE 501 Y MAS	20	0.5	15,539	20.3	884,397	23.4	56,914.66	-	1,210,217	24.2	152,853	20.0	4,327,928	24.2	2,194,108	24.7

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

37. MAQUINARIA ELECTRICA

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
			%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
T O T A L	1,126	100	91,665	100	4,613,999	100	50,335.44	-	4,540,597	100	585,889	100	18,183,369	100	8,603,139	100
SIN REMUNERACION	195	17.3	286	0.3	-	-	-	-	2,729	0.0	402	0.1	12,396	0.1	6,391	0.1
CON REMUNERACION	931	82.7	91,379	99.7	4,613,999	100	50,492.99	-	4,537,868	100	585,487	99.9	18,171,173	99.9	8,596,748	99.1
HASTA 25	530	47.1	3,941	4.3	129,995	2.8	32,985.28	-	166,199	3.7	34,421	5.9	719,215	4.0	316,110	3.7
DE 26 A 100	201	17.9	10,621	11.6	458,489	9.9	43,168.15	-	495,324	10.9	96,396	16.5	2,064,783	11.4	946,584	11.0
DE 101 A 500	158	14.0	36,058	39.3	1,684,800	36.5	46,724.72	-	1,694,638	37.3	211,392	36.1	7,037,077	38.6	3,506,435	40.8
DE 501 Y MAS	42	3.7	40,759	44.5	2,340,715	50.7	57,428.17	-	2,181,707	48.1	243,278	41.5	8,350,098	45.9	3,825,619	44.5

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

38. EQUIPO DE TRANSPORTE

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS CENSADOS		PERSONAL OCUPADO TOTAL (Promedio)		REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO		REMUNERACIONES PROMEDIO (pesos)		ACTIVOS FIJOS BRUTOS		INVERSION FIJA BRUTA		PRODUCCION BRUTA TOTAL		VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO	
		%		%		%		%		%		%		%		%
T O T A L	918	100	110,456	100	7,183,522	100	65,035.14	-	12,184,867	100	1,492,188	100	42,596,999	100	12,987,051	100
SIN REMUNERACION	108	11.8	202	0.2	-	-	-	-	2,842	0.0	631	0.0	7,261	0.0	3,678	0.0
CON REMUNERACION	810	88.2	110,254	99.8	7,183,522	100	65,154.29	-	12,182,025	100	1,491,557	100	42,589,738	100	12,983,373	100
HASTA 25	586	63.8	7,492	6.8	246,537	3.4	32,906.70	-	360,036	3.0	59,363	4.0	1,481,419	2.8	533,077	4.1
DE 26 A 100	149	16.2	16,780	15.2	775,332	10.8	46,205.72	-	1,344,973	11.0	287,451	19.3	3,727,755	8.8	1,601,172	12.3
DE 101 A 500	31	3.4	11,282	10.2	599,444	8.4	53,132.77	-	1,061,707	8.7	150,483	10.1	3,884,405	9.1	1,372,525	10.6
DE 501 Y MAS	44	4.8	74,700	67.6	5,562,209	77.4	74,460.62	-	9,415,309	77.3	994,260	66.6	33,796,159	79.3	9,476,599	73.0

39; MANUFACTURAS DIVERSAS.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

GRUPO DE PERSONAL OCUPADO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS -- CENSADOS	%	PERSONAL OCUPADO-- TOTAL -- % (Promedio)		REMUNERACIONES -- TOTALES -- AL PERSONAL OCUPADO.		%	REMUNERACIONES -- PROMEDIO -- (peos)		%	ACTIVOS FIJOS BRUTOS		%	INVERSION FIJA BRUTA		%	PRODUCCION BRUTA TOTAL		%	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO		%
			M	I	L	E		S	O		E	P		E	S		O	S				
T O T A L:	2154	100	33310	100	1,339	589	100	40215.82	-	1,818.591	100	194.156	100	5,413.522	100	2,679.043	100					
SIN REMUNERACION	963	44.7	1509	4.5		3	0.0	1.98	-	13.630	0.7	2.440	1.3	44.458	0.8	26.352	1.0					
CON REMUNERACION	1191	55.3	31801	95.5	1,339	586	100	42124.02	-	1,804.961	99.3	191.716	98.7	5,369.064	99.2	2,652.691	99.0					
HASTA 5	561	26.0	1588	4.8	28.753		2.1	18106.42	-	32.160	1.8	5.728	3.0	136.389	2.5	71.184	2.7					
DE 6 A 25	370	17.2	3950	11.9	117.283		8.8	29691.89	-	118.566	6.5	20.711	10.0	436.924	8.1	248.337	9.3					
DE 26 A 100	185	8.6	9109	27.3	370.870		27.7	40714.77	-	364.703	20.1	35.569	18.3	1,682.251	31.1	763.375	28.5					
DE 101 Y MAS	75	3.5	17154	51.5	822.680		61.4	47958.49	-	1,289.532	70.9	129.708	66.8	3,113.500	57.5	1,569.795	58.5					

FUENTE: Elaboración propia en base al X CENSO INDUSTRIAL 1976. Datos de 1975. Resumen General México 1979. S.P.P.

Coordinación General del Sistema Nacional de Información.

ANEXO AL CUADRO I

REPRESENTATIVIDAD DE LOS PATRONES POR GRUPO DE PERSONAL OCUPADO DENTRO DE LOS GRUPOS DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN BASE AL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION Y AL VALOR AGREGADO.

GRUPO	V.B.P.	V.A.	PATRON
20	99.95 %	99.93 %	B
21	100.00 %	100.00 %	B
22	100.00 %	100.00 %	C
23	100.00 %	100.00 %	B
24	100.00 %	100.00 %	A
25	100.00 %	100.00 %	A
26	78.44 %	79.32 %	A
27	99.87 %	97.97 %	A
28	100.00 %	100.00 %	E
29	100.00 %	100.00 %	A
30	99.89 %	99.94 %	F
31	100.00 %	100.00 %	A
32	100.00 %	100.00 %	A
33	99.70 %	99.66 %	A
34	100.00 %	100.00 %	F
35	100.00 %	100.00 %	F
36	100.00 %	100.00 %	F
37	78.92 %	81.23 %	F
38	99.95 %	99.98 %	F
39	98.76 %	98.51 %	A

A	B	C	D	E
HASTA 5	HASTA 5	HASTA 15	HASTA 25	HASTA 50
DE 6 A 25	DE 6 A 50	DE 16 A 100	DE 26 A 100	DE 51 A 250
DE 26 A 100	DE 51 A 100	DE 101 A 500	DE 101 A 500	DE 251 A 500
DE 101 Y MAS	DE 101 Y MAS	DE 501 Y MAS	DE 501 Y MAS	DE 501 Y MAS

Fuente: Elaborado con base en información contenida en el Censo Industrial, 1976 Datos de 1975 Resumen General. México 1978. Secretaría de Programación y Presupuesto. Coordinación General del Sistema Nacional de Información.

INDUSTRIAL														
Clase de Actividad y Grupo de Personal Ocupado	Núm. de Establec.	%	Personal Ocupado Total Promedio	%	Remuneraciones Totales	%	Prod. Bruta Total	%	Valor Agregado Censal Bruto	%	Activos Fijos Brutos	%	Inversión Fija Bruta	%
<b>Total</b>	119,212	100	1,707,919	100	79,206,083	100	473,148,224	100	182,830,608	100	171,324,758	100	23,159,957	100
S/R	62,666	52.6	102,044	6.0	1,051	.0	4,705,422	1.0	1,799,968	1.0	1,255,109	0.7	152,260	0.7
C/R	56,546	47.4	1,605,875	94.0	79,205,032	100	468,442,802	99.0	181,030,640	99.0	170,069,649	99.3	23,007,697	99.3
Hasta 5	33,459	28.1	89,519	5.2	1,350,517	1.7	8,824,406	1.9	3,533,140	1.9	2,085,309	1.2	252,643	1.1
6-50	17,525	14.7	277,244	16.2	8,810,781	11.1	52,852,237	11.2	19,773,489	10.8	14,542,367	8.5	2,277,708	9.8
51-100	2,472	2.1	173,474	10.1	7,200,251	9.1	45,105,556	9.5	16,169,363	8.8	12,241,296	7.1	1,574,647	6.8
101-250	1,875	1.6	289,307	16.9	13,713,698	17.3	90,226,196	19.1	32,852,928	18.0	28,225,011	16.5	4,124,060	17.8
250 y más	1,215	1.0	776,331	45.5	48,129,735	60.8	271,434,407	57.3	108,701,720	59.5	112,975,666	65.9	14,778,639	63.8
EXTRACTIVAS														
<b>Total</b>	569	100	53,538	100	2,663,024	100	11,961,656	100	6,872,136	100	5,705,539	100	886,862	100
S/R	40	7.0	86	0.2			13,095	0.1	4,318	0.1	488		68	
C/R	529	93.0	53,452	99.8	2,663,024	100	11,948,561	99.9	6,867,818	99.9	5,705,051	100	886,794	100
Hasta 5	74	13.0	279	0.5	5,262	0.2	47,721	0.4	26,626	0.4	22,836	0.4	3,413	0.4
6-50	294	51.7	5,582	10.4	156,718	5.9	925,342	7.7	472,750	6.9	579,566	10.2	135,214	15.2
51-100	54	9.5	3,824	7.1	131,360	4.9	652,641	5.4	329,774	4.8	233,473	4.1	38,389	4.3
101-250	51	9.0	8,222	15.4	335,182	12.6	1,750,714	14.6	992,482	14.4	1,141,473	20.0	141,548	16.0
250 y más	56	9.8	35,545	66.4	2,034,502	76.4	8,572,143	71.7	5,046,180	73.4	3,727,703	65.3	558,230	64.1
TRANSFORMACION														
<b>Total</b>	118,643	100	1,654,381	100	76,543,059	100	461,186,568	100	175,953,470	100	165,019,219	100	22,273,095	100
S/R	62,626	52.8	101,958	6.2	1,051	.0	4,692,327	1.0	1,795,650	1.0	1,254,621	0.8	152,192	0.7
C/R	56,017	47.2	1,552,423	93.8	76,542,008	100	456,494,241	99.0	174,157,820	99.0	164,764,598	99.2	22,120,903	99.3
Hasta 5	33,385	28.1	89,240	5.4	1,345,255	1.8	8,876,685	1.9	3,506,514	2.0	2,062,473	1.2	249,230	1.1
6-50	17,231	14.5	271,662	16.4	8,654,063	11.3	52,199,596	11.3	19,300,739	11.0	13,962,801	8.4	2,142,494	9.6
51-100	2,418	2.0	169,650	10.2	7,008,891	9.2	44,452,915	9.6	15,839,589	9.0	12,007,823	7.3	1,536,258	6.9
101-250	1,824	1.5	181,085	17.0	13,378,516	17.5	88,475,482	19.2	31,800,446	18.1	27,083,538	16.3	3,982,512	17.9
250 y más	1,159	1.0	740,786	44.8	46,095,233	60.2	262,802,104	57.0	103,655,534	58.9	109,247,963	66.0	14,210,409	63.8

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del X Censo Industrial 1976, S.P.P., Coordinación General del Sistema Nacional de Información.

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)		Cap. Inv. Total (A.F.B.)	
			(A) Personal Ocupado Tot. (Miles de Pesos)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>20.- Alimentos</u>						
Total	56,688	100	75.35	100	0.27	100
S/R	35,744	63.1	13.88	18.4	9.26	96.3
C/R	20,944	36.9	90.05	119.5	0.27	100
Hasta 5	16,215	28.6	23.74	31.5	0.19	70.4
De 6 a 50	4,020	7.1	56.15	74.5	0.24	88.8
De 51 a 100	293	0.5	105.07	139.4	0.19	70.4
De 101 y más	416	0.7	121.17	160.8	0.31	114.8
<u>21.- Bebidas</u>						
Total	1,551	100	112.61	100	0.30	100
S/R	658	42.4	8.87	7.9	0.21	70.0
C/R	893	57.6	113.99	101.2	0.30	100
Hasta 5	428	27.6	35.74	31.7	0.43	143.3
De 6 a 50	63	4.1	93.28	82.8	0.29	96.7
de 101 y más	162	10.4	116.97	103.9	0.29	96.7

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnología

FUENTE: Elaboración propia en base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>22.- Tabaco</u>						
Total	57	100	88.32	100	0.12	100
S/R	6	10.5	1.18	1.3	0.02	16.7
C/R	51	89.5	88.43	100.1	0.12	100
Hasta 15	15	26.3	12.22	13.8	0.19	158.3
De 16 a 100	17	29.8	55.68	63.0	0.17	141.7
De 101 a 500	14	24.6	97.32	110.2	0.16	133.3
De 501 y más	5	8.8	89.83	101.7	0.09	75.0
<u>23.- Textiles</u>						
Total	3,043	100	93.27	100	0.46	100
S/R	943	31.0	6.69	7.2	0.18	39.1
C/R	2,100	69.0	94.52	101.3	0.46	100.0
Hasta 5	405	15.3	41.51	44.5	0.39	84.8
De 6 a 50	1,020	33.5	65.48	70.2	0.37	80.4
De 51 a 100	271	8.9	68.96	73.9	0.30	84.8
De 101 y más	444	14.3	106.19	113.9	0.49	106.5

NOTAS: (A) Densidad de Capital

(B) Grado de Tecnificación

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>24.- Prendas de Vestir</u>						
Total	10,602	100	14.79	100	0.11	100
S/R	6,219	58.7	5.79	39.1	0.20	181.8
C/R	4,383	41.3	15.73	106.4	0.11	100
Hasta 5	2,485	23.2	9.20	62.2	0.12	109.1
De 6 a 25	1,243	11.7	14.67	99.2	0.09	81.8
De 26 a 100	545	5.1	13.99	94.6	0.09	81.8
De 101 y más	140	1.3	18.86	137.5	0.3	272.7
<u>25.- Calzado e Industria del Cuero</u>						
Total	2,800	100	27.29	100	0.20	100
S/R	1,301	42.0	7.64	28.0	0.24	120.0
C/R	1,659	58.0	28.11	103.0	0.20	100
Hasta 5	781	27.3	12.16	44.6	0.20	100
De 6 a 25	514	18.0	16.43	60.2	0.17	85.0
De 26 a 100	278	9.7	26.91	98.6	0.21	105.0
De 101 y más	86	3.0	33.15	121.5	0.20	100

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Efectividad

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot = 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot = 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>26.- Madera y Corcho</u>						
Total	722	100	50.87	100	0.45	100
S/R	255	35.3	11.77	23.1	0.40	88.9
C/R	467	64.7	51.39	101.0	0.45	100
Hasta 5	155	21.5	31.11	61.2	0.44	97.8
De 6 a 25	133	18.4	31.78	62.5	0.31	68.9
De 26 a 100	98	13.6	30.72	60.4	0.28	62.2
De 101 y más	81	11.2	57.28	112.6	0.49	108.9
<u>27.- Muebles y Accesorios de Madera</u>						
Total	5,077	100	23.89	100	0.18	100
S/R	2,903	57.2	7.63	31.9	0.30	166.7
C/R	2,174	42.8	26.30	110.1	0.18	100.0
Hasta 5	1,346	26.5	11.46	48.0	0.22	122.2
De 6 a 25	595	11.7	18.39	77.0	0.16	88.9
De 26 a 100	192	3.8	29.33	122.8	0.18	100.0
De 101 y más	41	0.8	36.15	151.3	0.18	100.0

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnificación

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>28.- Papel</u>						
Total	545	100	208.04	100	0.51	100
S/R	68	12.5	6.79	3.3	0.16	31.4
C/R	477	87.5	208.78	100.4	0.51	100.0
Hasta 50	323	59.2	52.85	25.4	0.27	52.9
De 51 a 250	121	22.2	129.86	62.4	0.37	72.5
De 251 a 500	20	3.7	275.73	132.5	0.57	111.8
De 501 y más	13	2.4	325.40	156.4	0.62	121.6
<u>29.- Editorial e Impresión</u>						
Total	4,797	100	65.63	100	0.33	100
S/R	1,607	33.5	19.91	30.3	0.23	69.7
C/R	3,190	66.5	67.99	103.6	0.33	100.0
Hasta 5	1,883	39.3	33.48	51.0	0.37	112.1
De 6 a 25	969	20.1	54.54	83.1	0.33	100.0
De 26 a 100	262	5.5	67.37	102.7	0.31	93.9
De 101 y más	76	1.6	84.97	129.5	0.33	100.0

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnología

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>30.- Industria Química</u>						
Total	1,863	100	210.03	100	0.44	100
S/R	252	13.5	138.03	65.7	0.45	102.3
C/R	1,611	86.5	210.30	100.1	0.44	100.0
Hasta 50	1,121	60.2	89.82	42.8	0.23	52.3
De 51 a 250	358	19.2	146.75	69.9	0.34	77.3
De 251 a 500	93	5.0	245.30	116.8	0.50	113.6
De 501 y más	39	2.1	293.88	139.9	0.53	120.5
<u>31.- Derivados del Petróleo</u>						
Total	64	100	327.75	100	0.50	100
S/R	6	9.4	39.36	12.0	0.89	178.0
C/R	58	90.6	318.35	100.2	0.50	100.0
Hasta 5	15	23.4	61.30	18.7	0.32	64.0
De 6 a 25	21	32.8	99.23	30.3	0.28	56.0
De 26 a 100	14	21.9	183.12	55.9	0.13	26.0
De 101 y más	8	12.5	376.70	114.9	0.70	140.0

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnología

CUADRO III: Labora (66) propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>2. - Productos de Hule y de Plástico</u>						
Total	1,436	100	102.66	100	0.35	100
S/R	175	12.2	20.30	19.8	0.37	105.7
C/R	1,261	87.8	103.12	100.4	0.35	100
Hasta 5	299	20.8	60.18	58.6	0.50	142.9
De 6 a 25	539	37.5	73.12	71.2	0.39	111.4
De 26 a 100	304	21.2	76.38	74.4	0.33	94.3
De 101 y más	119	8.3	123.60	120.4	0.35	100
<u>33. - Productos de Minerales no Metálicos</u>						
Total	8,509	100	151.23	100	0.76	100
S/R	4,046	47.5	4.96	3.3	0.32	42.1
C/R	4,463	52.5	163.45	108.1	0.76	100.0
Hasta 5	2,716	31.9	11.83	7.8	0.32	42.1
De 6 a 25	1,283	15.2	37.43	24.8	0.41	53.9
De 26 a 100	318	3.7	83.60	55.3	0.48	63.2
De 101 y más	146	1.7	237.73	157.2	0.84	110.5

NOTAS: A) Densidad de Capital  
B) Grado de Tecnificación

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO III

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>34.- Industrias Metálicas Básicas</u>						
Total	326	100	262.71	100	0.44	100
S/R	14	4.3	16.83	6.4	0.12	27.3
C/R	312	95.7	262.78	100.0	0.44	100.0
Hasta 25	134	41.1	76.12	29.0	0.31	70.5
De 26 a 100	73	22.4	149.97	57.1	0.36	81.8
De 101 a 500	70	21.5	202.53	77.1	0.34	77.3
De 501 y más	35	10.7	292.21	111.2	0.48	109.1
<u>35.- Productos Metálicos</u>						
Total	9,987	100	59.37	100	0.30	100
S/R	4,730	47.4	9.07	15.3	0.28	93.3
C/R	5,257	52.6	62.41	105.1	0.30	100.0
Hasta 5	4,432	44.4	37.79	63.7	0.29	96.7
De 26 a 100	610	6.1	51.95	87.5	0.28	93.3
De 101 a 500	181	1.8	64.36	108.4	0.30	100.0
De 501 y más	34	0.3	92.27	155.4	0.31	103.3

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnificación

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)		(B) Valor Bruto de la Prod. (%)	
<u>36.- Maquinaria No Eléctrica</u>						
Total	4,162	100	65.41	100	0.28	100
S/R	1,425	34.2	20.42	31.2	0.56	200
C/R	2,737	65.8	66.67	101.9	0.28	100.0
Hasta 25	2,277	54.7	51.90	79.3	0.39	139.3
De 26 a 100	294	7.1	59.68	91.2	0.27	96.4
De 101 a 500	146	3.5	70.41	107.6	0.26	92.9
De 501 y más	20	0.5	77.88	119.1	0.28	100.0
<u>37.- Maquinaria Eléctrica</u>						
Total	1,126	100	49.53	100	0.25	100
S/R	195	0.3	9.54	19.3	0.22	88.0
C/R	931	99.7	49.66	100.3	0.25	100.0
Hasta 25	590	4.3	42.17	85.1	0.23	92.0
De 26 a 100	201	11.6	46.64	94.2	0.24	96.0
De 101 a 500	158	39.3	47.00	94.9	0.24	96.0
De 501 y más	41	44.5	53.53	108.1	0.26	104.0

NOTAS: A) Densidad de Capital

B) Grado de Tecnificación

FUENTE: Elaboración propia en Base al Cuadro I

CUADRO I

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL CAPITAL, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos Censados	Número de Establecimientos Censados %	Cap. Inv. Total (A.F.B.)		Indice por Grupo Ind. Tot= 100	Cap. Inv. Total (A.F.B.)		
			(A) Personal Ocupado Total (Miles de Pesos)	(B) Valor Bruto de la Prod. (%)		(E) Valor Bruto de la Prod. (%)	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	
<u>38.- Equipo de Transporte</u>								
Total	918	100	110.31		100	0.29		100
S/R	108	11.8	14.07		12.8	0.39		134.6
C/R	810	88.2	110.49		100.2	0.28		100.0
Hasta 25	586	63.8	48.06		43.6	0.30		103.4
De 26 a 100	149	16.2	80.15		72.7	0.36		124.1
De 101 a 500	31	3.4	94.11		85.3	0.27		93.1
De 501 y más	44	4.8	126.04		114.3	0.28		96.6
<u>39.- Manufacturas Diversas</u>								
Total	2,154	100	54.59		100	0.33		100
S/R	963	44.7	9.03		16.5	0.31		93.9
C/R	1,191	55.3	56.76		104.0	0.34		103.0
Hasta 5	581	26.0	20.25		37.1	0.23		69.7
De 6 a 25	370	17.2	30.02		55.0	0.27		81.8
De 26 a 100	185	8.6	40.04		73.3	0.22		66.7
De 101 y más	75	3.5	75.17		137.7	0.41		124.2

NOTAS: A) Densidad de Capital  
B) Grado de Productividad

FUENTE: Elaboración propia en base al Cuadro I

PRINCIPALES INDICADORES ANALÍTICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) <u>Rem. Tot.</u> Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	(B) <u>Valor Agr-Rem. Tot.</u> Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>20. - Alimentos</u>						
Total	56,688	100	.414	100	141.72	100
S/R	35,744	63.1				
C/R	20,944	36.9	.434	105.0	130.18	91.9
Hasta 5	16,215	28.6	.344	83.1	190.81	134.6
De 6 a 50	4,020	7.1	.388	93.7	157.97	111.5
De 51 a 100	293	0.5	.212	51.1	347.60	245.3
De 101 y más	416	0.7	.516	124.8	93.78	66.2
<u>21. - Bebidas</u>						
Total	1,551	100	.282	100	254.88	100
S/R	658	42.4				
C/R	893	57.6	.282	100.1	254.42	99.8
Hasta 5	428	27.6	.350	124.5	185.01	72.6
De 6 a 50	240	15.5	.276	98.2	261.61	102.6
De 51 a 100	63	4.1	.351	124.7	184.67	72.5
De 101 y más	162	10.4	.278	99.0	258.54	101.4

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A)		(B)	
			<u>Rem. Tot.</u> Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	<u>Valor Agr-Rem. Tot.</u> Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>22. - Tabaco</u>						
Total	57	100	.135	100	640.16	100
S/R	6	10.5				
C/R	51	89.5	.135	100	640.13	100
Hasta 15	15	26.3	.566	419.2	76.52	12.0
De 16 a 100	17	29.8	.092	68.8	8.50	- 1.3
De 101 a 500	14	24.6	.141	104.9	605.25	94.5
De 501 y más	5	8.8	.118	87.6	744.77	116.3
<u>23. - Textiles</u>						
Total	3,043	100	.533	100	87.51	100
S/R	943	31.0				
C/R	2,100	69.0	.534	100.2	87.20	99.6
Hasta 5	465	15.3	.403	75.6	148.10	160.2
De 6 a 50	1,020	33.5	.465	87.3	114.70	131.1
De 51 a 100	271	8.9	.508	95.3	96.83	110.7
De 101 y más	344	11.3	.548	102.9	82.24	94.0

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) <u>Rem. Tot.</u> Valor Agr.	Indice por Grupo Ind. Tot= 100	(B) <u>Valor Agr-Rem. Tot.</u> Rem. Tot.	Indice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>24.- Prendas de Vestir</u>						
Total	10,602	100	.545	100	83.28	100
S/R	6,219	58.7				
C/R	4,383	41.3	.562	103.2	77.66	93.2
Hasta 5	2,455	23.2	.444	91.4	125.09	150.2
De 6 a 25	1,243	11.7	.471	86.4	112.02	134.5
De 26 a 100	545	5.1	.558	102.3	79.19	95.1
De 101 y más	140	1.3	.616	112.9	62.30	74.8
<u>25.- Calzado e Industria del Cuero</u>						
Total	2,860	100	.549	100	81.87	100
S/R	1,201	42.0				
C/R	1,659	58.0	.556	101.2	79.78	97.4
Hasta 5	781	27.3	.445	81.1	124.22	151.7
De 6 a 25	514	18.0	.534	97.3	86.94	106.2
De 26 a 100	278	9.7	.584	102.7	77.12	94.2
De 101 y más	86	3.0	.560	102.0	78.37	95.7

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) Rem. Tot. Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot = 100	(B) Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot = 100
<u>26.-Madera y Corcho</u>						
Total	722	100	.524	100	90.70	100
S/R	255	35.3				
C/R	467	64.7	.526	100.3	90.09	99.3
Hasta 5	155	21.5	.397	75.8	151.48	167.0
De 6 a 25	133	18.4	.406	77.6	145.86	160.8
De 26 a 100	98	13.6	.510	98.9	92.76	102.3
De 101 y más	81	11.2	.534	101.9	87.07	96.0
<u>27.- Muebles y Accesorios de Madera</u>						
Total	5,077	100	.523	100	91.07	100
S/R	2,903	57.2				
C/R	2,174	42.8	.541	103.5	84.60	92.9
Hasta 5	1,346	26.5	.482	92.2	107.31	117.0
De 6 a 25	595	11.7	.530	101.5	88.35	97.0
De 26 a 100	192	3.8	.550	105.1	81.74	89.8
De 101 y más	41	0.8	.549	105.0	82.03	90.1

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) <u>Rem. Tot.</u> Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot = 100	(B) <u>Valor Agr-Rem. Tot.</u> Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot = 100
<u>28. - Papel</u>						
Total	545	100	.461	100	116.73	100
S/R	68	12.5				
C/R	477	87.5	.461	100	116.59	99.9
Hasta 50	329	59.7	.526	114.1	89.89	77.0
De 51 a 250	121	22.2	.497	107.8	100.93	86.5
De 251 a 500	20	3.7	.467	101.3	113.96	97.6
De 501 y más	13	2.4	.425	92.7	134.97	115.6
<u>29. - Editorial e Impresión</u>						
Total	4,797	100	.503	100	98.46	100
S/R	1,607	33.5				
C/R	3,190	66.5	.513	101.8	94.90	96.4
Hasta 5	1,885	39.3	.412	81.8	135.01	137.1
De 6 a 25	969	20.1	.496	98.6	101.30	102.9
De 26 a 100	262	5.5	.510	101.3	95.84	97.3
De 101 y más	76	1.6	.529	105.0	88.98	90.4

12/55

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A)	Índice por Grupo Ind. Tot = 100	(B)	Índice por Grupo Ind. Tot = 100
			Rem. Tot. Valor Agr.		Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.	
<u>30. - Industria Química</u>						
Total	1,863	100	.379	100	163.46	100
S/R	252	13.5				
C/R	1,611	86.5	.380	100.1	163.10	99.8
Hasta 50	1,121	60.2	.363	95.7	175.44	107.3
De 51 a 250	358	19.2	.390	102.9	156.14	95.5
De 251 a 500	93	5.0	.391	103.1	155.45	95.1
De 501 y más	39	2.1	.379	100	163.49	100
<u>31. - Derivados del Petróleo</u>						
Total	64	100	.307	100	225.63	100
S/R	6	9.4				
C/R	58	90.6	.307	100.0	225.64	100.0
Hasta 5	15	23.4	.365	119.1	173.43	76.9
De 6 a 25	21	32.8	.411	134.0	143.13	63.4
De 26 a 100	14	21.9	.164	60.1	442.21	196.0
De 101 y más	4	6.3	.00	117.3	177.64	78.7

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) Rem. Tot. Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	(B) Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>32. - Productos de Hule y de Plástico</u>						
Total	1,436	100	.451	100	121.53	100
S/R	175	12.2				
C/R	1,261	87.8	.451	100.1	121.27	99.8
Hasta 5	299	20.8	.404	89.5	147.51	121.4
De 6 a 25	539	37.5	.454	100.7	119.95	98.7
De 26 a 100	304	21.2	.474	105.1	110.90	91.3
De 101 y más	119	8.3	.446	98.8	124.19	102.2
<u>33. - Productos de Minerales No Metálicos</u>						
Total	8,509	100	.460	100	117.29	100
S/R	4,046	47.5				
C/R	4,463	52.5	.463	100.7	115.79	98.7
Hasta 5	2,716	31.9	.459	99.9	117.51	100.2
De 6 a 25	1,283	15.2	.496	107.6	101.59	86.6
De 26 a 100	318	3.7	.475	103.2	110.49	94.2
De 101 y más	146	1.7	.459	99.8	117.72	100.4

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100	(B)	Indice por Grupo Ind. Tot = 100
			Rem. Tot. Valor Agr.		Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.	
<u>34. - Industrias Metálicas Básicas</u>						
Total	326	100	.368	100	171.54	100
S/R	14	4.3				
C/R	312	95.7	.368	100.0	171.50	100
Hasta 25	134	41.1	.322	87.7	209.62	122.2
De 26 a 100	73	22.4	.360	98.0	177.08	103.2
De 101 a 500	70	21.5	.331	90.0	201.88	117.7
De 501 y más	35	10.7	.378	102.7	164.30	95.8
<u>35. - Productos Metálicos</u>						
Total	9,987	100	.476	100	110.05	100
S/R	4,730	47.4				
C/R	5,257	52.6	.480	101.0	107.90	98.0
Hasta 25	4,432	44.4	.497	104.5	101.08	91.8
De 26 a 100	610	6.1	.521	109.5	91.89	83.5
De 101 a 500	181	1.8	.511	107.4	95.55	86.8
De 501 y más	34	0.3	.441	90.8	131.44	119.4

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	(B)	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
			<u>Rem. Tot. Valor Agr.</u>		<u>Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.</u>	
<u>36.- Maquinaria No Eléctrica</u>						
Total	4,162	100	.426	100	134.66	100
S/R	1,425	34.2				
C/R	2,737	65.8	.428	100.6	133.36	99.0
Hasta 25	2,277	54.7	.443	104.2	125.23	93.0
De 26 a 100	294	7.1	.443	104.2	125.62	93.3
De 101 a 500	146	3.5	.433	101.6	130.93	97.2
De 501 y más	20	0.5	.403	94.6	148.09	110.0
<u>37.- Maquinaria Eléctrica</u>						
Total	1,126	100	.536	100	86.45	100
S/R	195	0.3				
C/R	931	99.7	.536	100.1	86.31	99.8
Hasta 25	530	4.3	.411	76.7	143.17	165.6
De 26 a 100	201	11.6	.483	90.1	106.89	123.6
De 101 a 500	158	39.3	.480	89.6	108.12	125.1
De 501 y más	42	44.5	.611	114.1	63.43	73.4

118

CUADRO IV

PRINCIPALES INDICADORES ANALITICOS DEL TRABAJO, GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR  
ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	% Número de Establecimientos	(A) Rem. Tot. Valor Agr.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100	(B) Valor Agr-Rem. Tot. Rem. Tot.	Índice por Grupo Ind. Tot= 100
<u>38. - Equipo de Transporte</u>						
Total	918	100	.553	100	80.78	100
S/R	108	11.8				
C/R	810	88.2	.553	100.0	80.73	99.9
Hasta 25	586	63.8	.462	83.6	116.22	143.9
De 26 a 100	149	16.2	.484	87.5	106.51	131.9
De 101 a 500	31	3.4	.436	79.0	128.96	159.6
De 501 y más	44	4.8	.586	106.1	70.37	87.1
<u>39. - Manufacturas Diversas</u>						
Total	154	100	.500	100	99.89	100
S/R	963	44.7				
C/R	1,191	55.3	.504	101.0	98.02	98.1
Hasta 5	561	26.0	.403	80.8	147.57	147.7
De 6 a 25	370	17.2	.472	94.4	111.74	111.9
De 26 a 100	185	8.6	.485	97.2	105.83	105.9
De 101 y más	75	3.9	.524	104.8	90.81	90.9

NOTAS: A) Participación del Trabajo en el Valor Agregado

B) Tasa de Plusalía (aproximación)

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro I

CUADRO V

161

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

20.- Alimentos				
strato de ersonal cupado:	Número de Estableci- mientos.	Número de- Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	56,688	100	243.38	100
S/R	35,744	63.1	602.24	247.4
C/R	20,944	36.9	287.19	188.0
Hasta 5	16,215	28.6	134.41	55.2
De 6 a 50	4,020	7.1	214.41	88.1
De 51 a 100	293	0.5	567.87	233.3
De 101 y más	416	0.7	319.02	131.1

21.- Bebidas				
strato de ersonal cupado	Número de Estableci- mientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	1,551	100	595.55	100
S/R	658	42.4	58.24	9.8
C/R	893	57.6	602.67	101.2
Hasta 5	428	27.6	123.61	20.8
De 6 a 50	240	15.5	390.25	65.5
De 51 a 100	65	4.1	384.26	64.5
De 101 y más	162	10.4	644.97	108.3

CUADRO V

162

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

22.- Tabaco				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	57	100	1,792.10	100
S/R	6	10.5	742.10	41.1
C/R	51	89.5	1,794.30	100.1
Hasta 15	15	26.5	140.30	7.8
De 16 a 100	17	29.8	175.10	9.8
De 101 a 500	14	24.6	1,191.20	66.5
De 501 y más	5	8.8	2,712.80	151.4

23.- Textiles

Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	3,043	100	505.60	100
S/R	943	31.0	36.40	11.3
C/R	2,100	69.0	509.50	101.7
Hasta 5	165	15.5	148.30	48.5
De 6 a 50	1,020	35.5	239.10	78.2
De 51 a 100	271	8.9	247.70	81.1
De 101 y más	714	11.3	388.20	119.7

## PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

Industria de Vestir				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	10,602	100	186.2	100
S/R	6,219	58.7	60.2	32.3
C/R	4,383	41.3	199.3	107.0
Hasta 5	2,455	23.2	125.6	67.5
De 6 a 25	1,243	11.7	198.5	106.6
De 26 a 100	545	5.1	193.8	104.1
De 101 y más	140	1.3	218.4	117.3

Industria de Calzado e Industria del Cuero				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	2,860	100	205.8	100
S/R	1,201	42.0	58.8	28.6
C/R	1,659	58.0	211.9	103.0
Hasta 5	781	27.3	110.5	53.7
De 6 a 25	514	18.0	151.8	73.8
De 26 a 100	278	9.7	181.4	88.1
De 101 y más	86	3.0	217.6	122.3

CUADRO V

151

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

26.- Madera y Corcho				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	722	100	200.5	100
S/R	255	35.3	45.4	22.6
C/R	467	64.7	202.5	101.0
Hasta 5	155	21.5	115.1	57.4
De 6 a 25	133	18.4	161.9	80.7
De 26 a 100	98	13.6	165.7	82.6
De 101 y más	81	11.2	211.5	105.5

27.- Muebles y Accesorios de Madera				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	5,077	100	193.5	100
S/R	2,903	57.2	52.7	26.4
C/R	2,174	42.8	220.0	110.0
Hasta 5	1,346	26.5	110.5	55.7
De 6 a 25	595	11.7	175.7	88.6
De 26 a 100	192	3.8	213.2	107.2
De 101 y más	41	0.8	277.9	138.1

CUADRO V

165

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

28.- Papel				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. †	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	545	100	495.2	100
S/R	68	12.5	939.9	189.8
C/R	477	87.5	496.7	100.3
Hasta 50	323	59.2	244.0	49.3
De 51 a 250	121	22.2	389.9	78.7
De 251 a 500	20	3.7	572.8	115.7
De 501 y más	13	2.4	680.1	137.3

29.- Editorial e Impresión				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. †	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	4,797	100	341.1	100
S/R	1,607	33.5	124.8	36.6
C/R	3,190	66.5	352.2	103.3
Hasta 5	1,883	39.3	176.6	51.8
De 6 a 25	969	20.1	266.0	78.0
De 26 a 100	262	5.5	360.1	105.6
De 101 y más	76	1.6	411.1	129.3

CUADRO V

166

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

30.- Industria Química				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	1,863	200	675.5	100
S/R	252	13.5	262.1	38.8
C/R	1,611	86.5	707.6	104.8
Hasta 50	1,121	60.2	515.8	76.4
De 51 a 250	358	19.2	650.2	96.5
De 251 a 500	93	5.0	724.1	107.2
De 501 y más	39	2.1	838.5	122.6

31.- Derivados del Petróleo				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	4	100	794.9	100
S/R	6	9.4	21.1	2.7
C/R	58	90.6	706.4	100.2
Hasta 5	15	25.4	503.9	63.2
De 6 a 25	21	32.8	457.7	57.6
De 26 a 100	14	21.9	1,588.4	199.8
De 101 y más	8	12.3	661.9	81.0

## PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

32.- Productos de Hule y de Plástico				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	1,436	100	447.1	100
S/R	175	12.2	92.4	20.7
C/R	1,261	87.8	449.1	100.4
Hasta 5	299	20.8	182.4	40.8
De 6 a 25	539	37.5	262.9	58.8
De 26 a 100	304	21.2	323.0	72.2
De 101 y más	119	8.3	557.4	124.7

33.- Productos de Minerales No Metálicos				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	8,509	100	405.8	100
S/R	4,046	47.5	362.6	89.4
C/R	4,463	52.5	536.7	107.6
Hasta 5	2,716	31.9	88.6	21.8
De 6 a 25	1,285	15.2	178.7	44.0
De 26 a 100	513	6.0	325.6	80.2
De 101 y más	146	1.7	579.4	142.8

CUADRO V

228

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

34.- Industrias Metálicas Básicas				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	326	100	672.9	100
S/R	14	4.3	781.7	116.2
C/R	312	95.7	675.0	100.3
Hasta 25	134	41.1	377.2	56.1
De 26 a 100	73	22.4	464.7	69.1
De 101 a 500	70	21.5	645.1	95.9
De 501 y más	35	10.7	705.9	104.9

35.- Productos Metálicos				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	4,257	100	376.5	100
S/R	1,750	41.1	59.0	15.7
C/R	2,507	58.9	342.6	91.0
Hasta 25	1,432	33.7	216.1	57.4
De 26 a 100	619	14.5	291.7	77.2
De 101 a 500	731	17.2	347.0	92.2
De 501 y más	475	11.2	500.8	133.0

## PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO PERSONAL OCUPADO, 1975.

36.- Maquinaria No Eléctrica				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	4,162	100	411.8	100
S/R	1,425	34.2	84.2	20.4
C/R	2,737	65.8	421.0	102.2
Hasta 25	2,277	54.7	246.1	59.8
De 26 a 100	294	7.1	386.5	93.9
De 101 a 500	146	3.5	469.1	113.9
De 501 y más	20	0.5	500.7	121.6

37.- Maquinaria Eléctrica				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. %	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Indice
Total	1,126	100	340.0	100
S/R	195	17.3	89.0	26.4
C/R	931	82.7	340.8	100.2
Hasta 25	530	47.1	290.6	85.5
De 26 a 100	201	17.9	323.5	95.1
De 101 a 500	158	14.0	352.3	103.6
De 501 y más	42	3.7	340.0	100.0

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975.

38.- Equipo de Transporte				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. s	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	918	100	426.0	100
S/R	108	11.8	65.0	15.3
C/R	816	88.2	426.6	100.1
Hasta 25	586	63.8	257.8	60.5
De 26 a 100	149	16.2	545.7	81.2
De 101 a 500	51	5.4	140.7	100.5
De 501 y más	44	4.8	459.6	107.9

39.- Manufacturas Diversas				
Estrato de Personal Ocupado	Número de Establecimientos.	Número de Establec. s	V.A. Personal Ocupado por días Trabajados.	Índice
Total	1,134	100	294.4	100
S/R	103	11.7	67.0	22.8
C/R	1,191	100	303.1	103.3
Hasta 5	561	26.0	164.4	55.8
De 6 a 25	370	17.2	230.2	78.2
De 26 a 100	185	8.0	306.9	104.3
De 101 y más	79	3.8	385.2	131.3

FUENTE: Elaborado en Base al Cuadro I.

CUADRO VI

171

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

20. - Alimentos

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	56,688	100	420.81	100
S/R	35,744	63.1	—	—
C/R	20,944	36.9	395.54	93.99
Hasta 5	16,215	28.6	238.17	56.60
De 6 a 25	4,020	7.1	462.78	109.97
De 26 a 100	293	0.5	788.14	187.29
De 101 y más	416	0.7	284.99	57.72

21. - Bebidas

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	1,551	100	1,040.34	100
S/R	658	42.4	—	—
C/R	893	57.6	1,039.89	99.96
Hasta 5	428	27.6	574.60	55.23
De 6 a 50	240	15.5	437.27	42.03
De 51 a 100	63	4.1	671.57	64.55
De 101 y más	162	10.4	1,139.36	109.52

CUADRO VI

172

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

**22.- Tabaco**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V. A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	57	100	6,776.58	100
S/R	6	10.5	—	—
C/R	51	89.5	6,776.20	100
Hasta 15	15	26.3	2,083.78	30.09
De 16 a 100	17	29.8	20.27	0.30
De 101 a 500	14	24.6	2,026.47	29.90
De 501 y más	5	8.8	-18,299.89	- 270.05

**23.- Textiles**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V. A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	3,043	100	452.68	100
S/R	943	31.0	—	—
C/R	2,100	69.0	451.77	99.8
Hasta 5	465	15.3	404.68	89.4
De 6 a 50	1,020	33.5	593.64	131.1
De 51 a 100	271	8.9	537.15	118.7
De 101 y más	344	11.3	424.30	93.7

CUADRO VI

173

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

**24. - Prendas de Vestir**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A. - Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	10,602	100	986.97	100
S/R	6,210	58.7	—	—
C/R	4,383	41.3	956.11	96.9
Hasta 5	2,455	23.2	990.83	100.4
De 6 a 25	1,243	11.7	774.33	78.5
De 26 a 100	545	5.1	974.13	98.7
De 101 y más	140	1.3	1,072.65	108.7

**25. - Calzado e Industria del Cuero**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A. - Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	2,860	100	644.77	100
S/R	1,201	42.0	—	—
C/R	1,659	58.0	637.03	98.8
Hasta 5	781	27.3	911.59	141.4
De 6 a 25	514	18.0	528.55	82.0
De 26 a 100	278	9.7	487.51	75.6
De 101 y más	86	3.0	739.07	114.6

CUADRO VI

174

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATÓ DE PERSONAL OCUPADO, 1975

26. - Madera y Corcho

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Índice
Total	722	100	332.5	100
S/R	255	35.3	—	—
C/R	467	64.7	331.3	99.6
Hasta 5	155	21.5	245.2	73.7
De 6 a 25	133	18.4	519.3	156.2
De 26 a 100	98	13.6	360.0	108.3
De 101 y más	81	11.2	321.0	96.5

27. - Muebles y Accesorios de Madera

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Índice
Total	5,077	100	729.93	100
S/R	2,903	57.2	—	—
C/R	2,174	42.8	706.70	96.8
Hasta 5	1,310	26.5	675.63	92.6
De 6 a 25	595	11.7	474.43	65.0
De 26 a 100	192	3.8	696.71	95.4
De 101 y más	41	0.8	1,001.78	137.2

CUADRO VI

175

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

28. - Papel

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Índice
Total	545	100	294.36	100
S/R	68	12.5	—	—
C/R	477	87.5	294.05	99.9
Hasta 50	323	59.2	426.31	144.8
De 51 a 250	121	22.2	427.99	145.4
De 251 a 500	20	3.7	242.51	82.4
De 501 y más	13	2.4	261.79	88.9

29. - Editorial e Impresión

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Índice
Total	4,797	100	660.62	100
S/R	1,607	33.5	—	—
C/R	3,190	66.5	649.63	98.3
Hasta 5	1,883	39.3	868.42	131.5
De 6 a 25	969	20.1	408.83	61.9
De 26 a 100	262	5.5	1,173.65	177.7
De 101 y más	76	1.6	602.48	91.2

CUADRO VI

176

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

**30. - Industria Química**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv.Fij: Bruta)	Indice
Total	1,863	100	395.46	100
S/R	252	13.5	—	—
C/R	1,611	86.5	396.92	100.4
Hasta 50	1,121	60.2	822.82	208.1
De 51 a 250	358	19.2	676.94	171.2
De 251 a 500	93	5.0	366.95	92.8
De 501 y más	39	2.1	279.99	70.6

**31. - Derivados del Petróleo**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv.Fij: Bruta)	Indice
Total	64	100	430.47	100
S/R	6	9.4	—	—
C/R	58	90.6	430.51	100.0
Hasta 5	15	23.4	377.51	87.7
De 6 a 25	21	32.9	-3,572.91	-830.0
De 26 a 100	14	21.9	1,723.39	400.4
De 101 y más	4	6.25	286.43	66.5

CUADRO VI

177

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

32.- Productos de Hule y de Plástico

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv.Fij: Bruta)	Indice
Total	1,436	100	385.42	100
S/R	175	12.2	—	—
C/R	1,261	87.8	384.86	99.9
Hasta 5	299	20.8	323.08	83.8
De 6 a 25	539	37.5	270.91	70.3
De 26 a 100	304	21.2	452.96	117.5
De 101 y más	119	8.3	387.19	100.5

33.- Productos de Minerales No Metálicos

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv.Fij: Bruta)	Indice
Total	8,509	100	185.73	100
S/R	4,046	47.5	—	—
C/R	4,463	52.5	183.85	99.0
Hasta 5	2,716	31.9	832.97	448.5
De 6 a 25	1,283	15.2	389.91	209.9
De 26 a 100	318	3.7	372.73	200.7
De 101 y más	146	1.7	162.47	87.5

CUADRO VI

178

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

**34. - Industrias Metálicas Básicas**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V. A. - Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	326	100	383.03	100
S/R	14	4.3	—	—
C/R	312	95.7	382.96	100.0
Hasta 25	134	41.1	903.24	235.8
De 26 a 100	73	22.4	325.88	85.1
De 101 a 500	70	21.5	335.53	87.6
De 501 y más	35	10.7	397.79	103.9

**35. - Productos Metálicos**

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V. A. - Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	9,987	100	582.50	100
S/R	4,730	47.4	—	—
C/R	5,257	52.6	577.49	99.1
Hasta 25	4,411	44.4	393.94	67.6
De 26 a 100	610	6.1	467.04	80.6
De 101 a 500	181	1.8	524.06	90.0
De 501 y más	34	0.3	758.45	130.4

CUADRO VI

179

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

36. - Maquinaria no Eléctrica

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	4,162	100	667.49	100
S/R	1,425	34.2	—	—
C/R	2,737	65.8	666.85	99.9
Hasta 5	2,277	54.7	437.00	65.5
De 26 a 100	294	7.1	845.95	126.7
De 101 a 500	146	3.5	610.55	91.5
De 501 y más	20	0.5	856.96	128.4

37. - Maquinaria Eléctrica

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Tot. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	1,126	100	680.87	100
S/R	195	17.3	—	—
C/R	931	82.7	680.25	99.9
Hasta 25	530	47.1	540.70	79.4
De 26 a 100	201	17.9	508.42	74.7
De 101 a 500	158	14.0	861.73	126.6
De 501 y más	42	3.7	610.37	89.6

CUADRO VI

180

APROXIMACION DE LA TASA DE GANANCIA DEL GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
POR ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO, 1975

38.- Equipo de Transporte

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Est. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	918	100	388.93	100
S/R	108	11.8	—	—
C/R	810	88.2	388.85	100.0
Hasta 25	566	63.8	482.69	124.1
De 26 a 100	149	16.2	257.30	73.9
De 101 a 500	31	3.4	513.73	132.1
De 501 y más	44	4.8	363.70	101.2

39.- Manufacturas Diversas

Grupo de Personal Ocupado	Número de Establec. Censados	No. de Est. Censados %	V.A.-Rem. Est. Cap. Inv. Neto (Inv. Fij. Bruta)	Indice
Total	2,154	100	689.89	100
S/R	963	44.7	—	—
C/R	1,191	55.3	684.92	99.3
Hasta 5	507	26.0	740.77	107.4
De 6 a 25	370	17.2	632.78	91.7
De 26 a 100	185	8.6	1,103.50	160.0
De 101 y más	78	3.5	576.00	83.5

FUENTE: Elaborado en base al Cuadro I