

EL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA: EL CASO DE MÉXICO, 1940-1980.

Ana Luisa González Arévalo

ÍNDICE.

Introducción.....	3
CAPÍTULO 1. EL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN LA INDUSTRIA LATINOAMERICANA: 1940-1980.....	6
1.1. La industrialización en América Latina, 1940- 1980.....	7
1.2. El comportamiento de industrialización en América Latina de 1950- 1960.....	10
1.2.1. El capital extranjero.....	12
1.1.1.Sustitución de importaciones.....	14
1.3. Periodo comprendido de mediados de 1960 a 1973 en la industria latinoamericana.....	19
1.4. Período comprendido de 1973-1980 en la industria latinoamericana.....	19
1.4.1. El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones en América Latina.....	21
1.4.2. Comercio exterior en América Latina y su influencia en la industrialización.....	24
1.4.3. Empresas transnacionales.....	27
1.4.4. El carácter trunco de la industrialización en América Latina.....	31
CAPÍTULO 2. LA PRIMERA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO.....	34
CAPÍTULO 3. LA SEGUNDA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO.....	40
3.1. Desequilibrio externo.....	45

CAPÍTULO 4.	
LA TERCERA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO.....	58
4.1 Comportamiento de la producción de bienes de consumo duradero, bienes de consumo no duradero y bienes de capital.....	68
4.2 La incidencia del comercio exterior en la industria.....	74
4.3. Capital extranjero.....	86
4.4 Concentración del capital extranjero en el sector industrial.....	92
CAPÍTULO 5.	
FASES DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y LA INDUSTRIALIZACIÓN MEXICANA.....	100
CONCLUSIONES.....	106
APÉNDICE ESTADÍSTICO.....	111
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	127
ARTÍCULOS HEMEROGÁFICOS CONSULTADOS.....	128

INTRODUCCIÓN.

En el presente trabajo se abordará el impacto del proceso de sustitución de importaciones en el sector industrial latinoamericano, en particular el caso mexicano.

La primera etapa de la industrialización se ha denominado periodo de sustitución fácil de importaciones, el cual se inicia a principios de la década de 1940. La región, y en especial México, no tenía la capacidad de producir bienes de capital, la conformación de la industria era fundamentalmente de fabricación de artículos de consumo, los de capital no se producen, la maquinaria y el de equipo son adquiridos en el exterior.

Posteriormente en los años de 1950, hasta mediados de los 60's esta actividad secundaria se encuentra orientada hacia la elaboración de bienes intermedios y tiene en principio, los intentos de fabricar medios de producción, sin embargo, no se logra consolidar una estructura productiva con fuertes inversiones de capital. Considero que es en esta época cuando se culmina la fase de sustitución fácil de importaciones, es decir, se desarrolla la elaboración de manufacturas de consumo no duradero, teniendo como base la compra creciente de tecnología en el extranjero.

La segunda etapa de sustituir las importaciones presenta un desenvolvimiento muy rápido, varias ramas se fortalecen, producto de la penetración del capital extranjero, no obstante no tiene como objetivo una conformación simétrica y homogénea de la esfera manufacturera.

La región latinoamericana recibió recursos del externos, con ello compró tecnología, incrementando así los préstamos con otros países, los saldos deficitarios de la balanza comercial no pudieron ser pagados con las exportaciones, por ello fue necesario recurrir al crédito internacional. Sin embargo no se logró una expansión de la producción de bienes de capital, aún era débil y no respondía a la demanda interna, de los diversos subsectores dedicados a la fabricación de bienes de consumo duradero.

A finales de los años 60's solamente se había alcanzado el objetivo de realizar la sustitución fácil de importaciones, consistía en tener la capacidad exclusivamente de elaborar artículos de consumo no duradero y productos intermedios ello reflejaba un ligero avance en la industrialización de los países de América Latina con la implicación de una gran carga de la deuda externa.

La política económica de industrializar a la región mediante este proceso llegó a su fase de agotamiento del modelo. Las oportunidades para producir las importaciones se terminaron, se había sobreestimado esta política después de sus primeros éxitos.

El desequilibrio externo continuaba con la compra de bienes de capital a otras naciones, la penetración del capital alcanzaba magnitudes considerables, acompañado con la instalación de empresas transnacionales, sin embargo, el mercado había perdido dinamismo, los requerimientos eran cubiertos con la estructura manufacturera de los años 60's. Las fuerzas productivas no se habían expandido, de tal forma que tuvieran la capacidad producir equipo tecnológico, ni siquiera hubo un incentivo para incrementar la demanda, la actividad fue mantenida con base a un pequeño monto de exportaciones de artículos.

En esta fase la producción estaba en función de las solicitudes de los sectores de ingreso medio y alto, por ello, no se avanzó en desarrollar la fabricación de maquinaria o en restituir las importaciones, solamente se sustituyeron mercancías de consumo no duradero. En estos años continuó persistiendo el déficit en cuenta corriente en la deuda externa.

La tercera etapa de la sustitución de importaciones, su característica principal fue la de detectar que las metas propuestas no se estaban cumpliendo, es decir, el modelo económico que se había venido llevando a cabo, empezaba a agotarse por fallas estructurales. La industria latinoamericana no recibió un impulso que le hubiera permitido un fortalecimiento en la fabricación de bienes de consumo, que se tradujera en crecientes ventas a otras naciones, ni fue posible lograr el diseño de medios de producción, con niveles que tuvieran un gran dinamismo para hacer descender el stock de compras fuera de esta zona geográfica.

El intercambio comercial con otros países del planeta lo realizaba fundamentalmente grandes consorcios, favoreciendo los trastornos

comerciales, por presentar una tendencia a realizar un bloque mayor de importaciones en relación a sus transacciones externas, entrañando desajustes financieros.

Las grandes compañías extranjeras tuvieron la capacidad de influir en esta fase de la industrialización sustitutiva de importaciones en la orientación de la ampliación industrial, porque se registró un crecimiento mayor en los sectores en que ellos predominaban y el desplazamiento que llevaron a cabo las empresas nacionales en diferentes sectores, esto es un proceso de concentración, el cual ocurrió por el crecimiento de las filiales y la intensificación de compras de las empresas nacionales.

Otra variante del capital foráneo, fue la instalación de plataformas de exportación, conformando fábricas construidas con máquinas y equipos adquiridos en el exterior, favoreciendo así la dependencia económica y tecnológica. A estas plantas se les denominó "maquiladoras" y solamente realizaban una pequeña parte del proceso productivo de una mercancía, o sea, el producto final en su conjunto se produce en varios países.

El capital extranjero impulsó la concentración de capital con carácter monopolista. Estas grandes asociaciones se encontraban en un reducido número de empresas de gran tamaño controlando la mayor parte de la producción.

Estas características del sector secundario son planteadas a lo largo de esta investigación para finalmente considerar que el modelo de sustitución de importaciones aplicado en América Latina, y en particular en México, el cual tuvo su inicio en 1940, no logró consolidar y fortalecer a la industria latinoamericana con el dominio de ser autosuficiente en la fabricación de bienes de capital y que tuvo que recurrir de manera persistente a un progresivo endeudamiento en la balanza de pagos.

CAPÍTULO 1

EL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN LA INDUSTRIA LATINOAMERICANA: 1940-1980

1.1 La industrialización en América Latina: 1940-1950

La industrialización en los años 40' s era la cuestión más importante para sacar a América Latina de su atraso económico, social y político. Fanjzylber (1983) economista latinoamericano, afirmaba que antes de la depresión económica de 1929 los países de la región recibían un gran estímulo del extranjero mediante el incremento constante de sus exportaciones, no existen indicios de que este fenómeno se volviera a presentar, con la excepción de circunstancias muy especiales. En estos países no existe alternativa entre un fuerte crecimiento por este cauce y el desenvolvimiento interno mediante el proceso de industrialización de la región.

En la segunda mitad del siglo el sector industrial latinoamericano y la política de sustitución de importaciones se desenvuelven bajo el siguiente marco: esta actividad secundaria creció a un ritmo superior al del conjunto de los demás sectores de la economía contribuyó a satisfacer la creciente demanda de manufacturas de consumo y en cierta medida de bienes intermedios y de capital. En varios años, (CEPAL, 1981) se desarrolló una base industrial que permitió las exportaciones manufactureras en magnitudes especiales apreciables. Algunos centros industriales adquirieron una dimensión que por el tamaño y diversificación de su producción se comparan con las existentes en países desarrollados. Para lograr todo esto fue necesario realizar inversiones considerables, introducir y adaptar tecnologías, desarrollar capacidades administrativas, técnicas empresariales y obreras, así como también modificar la orientación de las políticas económicas a fin de crear condiciones favorables para el desarrollo del sector.

Sin embargo en términos generales a pesar de los avances logrados por el proceso de industrialización, en estos últimos decenios existen ciertas insuficiencias y desequilibrios que presenta la actividad manufacturera.

Hirschman (1973) coincide con Prebisch, en la definición de industrialización en las primeras décadas del siglo pasado, en los siguientes términos: Se desarrolló en nuestros países una estructura industrial, casi aislada del mundo exterior. El criterio de selección no se basó en consideraciones de oportunidad económica, sino en la factibilidad inmediata, cualquiera que fuese el costo de producción...se han aumentado los aranceles a tal punto que son

indudablemente -como promedio- los más altos del mundo. No es inusitado encontrar tarifas arriba del 500%, como es bien sabido, la proliferación de toda clase de industrias en un mercado cerrado, haya privado a los países latinoamericanos de las ventajas de especialización y de la economía de escala, y debido a las excesivas tarifas y restricciones no se ha desarrollado una saludable competencia interna, con el detrimento de una producción eficiente.

También resulta importante mencionar que el avance económico e industrial no es igual en todos los países de la región, ni en los distintos rubros manufactureros. Es posible detectar que la industria de los países grandes creció más que la de los medianos y pequeños, su participación en la formación del producto industrial regional disminuyó de manera sensible, paralelamente existían diferencias en la evolución del comercio exterior de bienes industriales, en la capacidad financiera, empresarial, tecnológica del proceso de industrialización.

El comportamiento que presentó la industrialización latinoamericana aunada a la sustitución de importaciones después del conflicto bélico mundial fue el siguiente: en Estados Unidos entre 1955 y 1975 la industria crecía a una tasa promedio anual de 2.8% y la de Europa Occidental a 4.8%. El ritmo de crecimiento era de 6.9% anual, (Fanjzylber, 1983); así en 1950 el grado de industrialización de América Latina era de 20%. Superaba ese nivel Argentina 26%, Brasil 22%, Chile 23% y Uruguay 22%. El conjunto de los países grandes presentaban un nivel de industrialización de 22%, los países medianos 17% y los pequeños 13%. En el periodo comprendido entre 1950 y 1978, la industria en su conjunto crece a un ritmo de 6.5% anual, en Brasil alcanza el 8.5% y en otros países más bajo, como en Argentina, 4.1%, Chile 3.7% y Uruguay 2.7%. Si tomamos en cuenta los tres países más industrializados en 1950 generaban el 41% de la producción industrial en América Latina, y en 1978 su participación se ve reducida al 20.5% de la región.

En estos mismo años Brasil y México son los grandes países de industrialización rápida, su participación en la oferta industrial de todo el subcontinente es de 42.1% y 61.8% respectivamente, es decir, en 1950, Brasil y México generaban una producción industrial similar a la de Argentina, Chile y Uruguay.

El rápido proceso de esta actividad latinoamericana se define por el aumento de bienes de consumo duradero, en particular el peso creciente de los productos químicos y de la metalmecánica. También se desarrollan las ramas de consumo no duradero, en los pequeños países, el peso de la fabricación de estas mercancías era similar en 1975 a la de los países grandes en 1950 y en la industria metalmecánica en las naciones pequeñas en 1975 tenía la misma magnitud que en las naciones avanzadas en 1950.

Los sectores de mayor crecimiento es donde se registra un incremento elevado de la productividad en ramas productoras m de bienes de capital de consumo duradero e intermedio es mayor que en los sectores de bienes de consumo no duradero

En relación al petróleo en 1979, el grado de utilización del potencial era de 7% para el conjunto de la región, elevándose el 21% para México, el 11% en Brasil, y menos del 6% para los países de América Latina. Esta situación es producto de la falta de capitales en la región.

Otros elementos presentes en la industrialización y la sustitución de importaciones fueron: población y distribución del ingreso. Así la industria en esta zona geográfica se apoya en el sector público, sin embargo, es diferente a la de los países avanzados por lo siguiente: el aumento de la población latinoamericana alcanzó los niveles más altos del mundo y, por tanto, una acentuada concentración del ingreso.

Otra característica que actuó sobre esta actividad secundaria, es la desigual distribución de la riqueza que prevalecía en el conjunto de la región. Justamente la industrialización-urbanización lleva a la obtención de salarios de una proporción importante de la población, pero mantiene en niveles anteriores de ingreso a una porción significativa del sector agrícola y urbano marginal, lo cual produce que la distancia entre los dos extremos se intensifique, ello se explica por las características especiales que presenta el rubro de la economía y la débil articulación que tiene con la agricultura.

La distribución del ingreso es producto de un proceso histórico cuya característica es una fuerte concentración de los medios de producción, en el cual se inserta el proceso industrializador, que incorpora a una parte substancial de la población elevando sus ingresos, sin embargo, presenta incapacidad de integración para el resto de la población.

1.2. El comportamiento industrializador en América Latina de 1950-1960.

Esta etapa se caracteriza porque en un principio el aspecto externo fue favorable en relación a las exportaciones y precios de materias primas, como consecuencia de la Guerra de Corea; posteriormente esta situación fue poco favorable hasta mediados de los años 60's. Los términos de intercambio se vieron deteriorados, disminuyó la capacidad de endeudamiento y la disponibilidad de financiamiento. No obstante, las condiciones externas no se tradujeron en una marcada desaceleración de las tasas de crecimiento del producto manufacturero regional.

El proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones a comienzos de los años 50's se intensificó a partir de 1954, hasta 1962 la evolución industrial empezó a dar muestras de debilitamiento culminando en el año 63', cuando se registra una tasa de crecimiento del producto manufacturero más bajo de la posguerra. En términos generales fue del 1% anual en los años 60's el ingreso por habitante en el conjunto de América Latina siendo la expresión de la insuficiencia de la dinámica del desarrollo latinoamericano. Este resultado compárese con el mismo periodo con el registrado en Europa Occidental del 3.7%, el 8.3% en Japón y una tasa entre 5.3% y 9.0% detectado en Europa Oriental, se consideraba que con el ritmo que se observó en América Latina se tardaría 70 años en duplicar el ingreso para el conjunto de la región.

Otra característica es el crecimiento de la población activa, la cual no es absorbida en el proceso productivo, está la margen del desarrollo económico. La población se desplaza del campo a las ciudades, sin embargo, no es incorporada a la vida de las ciudades, vive en tugurios miserables. Esta fuerza de trabajo generalmente es ocupada en servicios personales con un ingreso muy bajo, es considerada más bien en franca desocupación.

Es necesario señalar que la industria desempeña un papel muy importante en la dinámica de la mano de obra, para que sea absorbida es necesario que el sector industrial crezca a un determinado ritmo; de no ocurrir, la población es

desplazada a la agricultura, se tiene que incorporar a grupos de inferior remuneración en las ciudades, o sea, en los servicios no calificados.

Otro factor es el incremento de la productividad producto del progreso técnico y del aumento del coeficiente de inversión y que también resultan necesarios con una tasa mínima de crecimiento del ingreso, para que se cumpla la actividad de absorción de la fuerza de trabajo.

En América Latina se encontraba muy lejos de tener el requerimiento mínimo necesario e incluso la del 2.5% señalada en 1962 en la Carta de Punta del Este.

La congestión de mano de obra redundante es una característica del desarrollo latinoamericano. De 1945 a 1962 la población activa creció a razón del 2.6% anual, la ocupación en actividades de producción y transporte de bienes a una tasa de 1.9%, los servicios lo hizo a una tasa del 5%.

La gran dinámica industrial no existe en la región, efecto del desequilibrio entre la productividad que genera mayor capacidad de ahorro, sin embargo, el capital requerido necesario para absorber la mano de obra redundante ocasionada por esa mayor productividad fue inferior en estos países al ahorro.

Los empresarios realizaron inversiones y utilizaron nuevas técnicas donde les resultó más conveniente por el costo del trabajo de y del capital. Sin embargo, estas inversiones no tomaron en cuenta que la economía de la mano de obra que había sido desocupada en las actividades donde hubo despido de personal. Esta situación para el empresario no fue considerada en sus cálculos, por tanto, no les importó las repercusiones que pudiera tener para la actividad industrial.

En América Latina se emplean formas de capital que inciden de una manera no favorable en la incorporación de mano de obra, ello se acentúa más por los efectos de los costos de producción, la protección aduanera, las cargas sociales, los impuestos indirectos o la importación de bienes de capital que no pagan aranceles o sus costos son muy bajos. La asimetría de la política proteccionista, ha contribuido al desenvolvimiento de industrias de escasa absorción, en efecto, la protección significa subsidiar a las industrias sustitutivas de importación pero no a las de exportación.

Los establecimientos que se instalan para producir los bienes que anteriormente se adquirían en el exterior es muy alto porque es bajo el

contenido de capital y de mano de obra. Las empresas que absorben escasa fuerza de trabajo y elevados stocks de capital, es resultado de los estratos superiores de la sociedad, su consumo está dirigido a estos grupos económico.

1.2.1. El capital extranjero.

El capital extranjero, según los diversos autores tiene como característica la de servir a los intereses de los grandes centros. Generalmente se dedican a la explotación de los recursos mineros, actividades exportadoras conexas y concesiones de servicios públicos. Los consorcios foráneos no introducen técnicas muy novedosas hacia su interior, no alteran la estructura social vigente, adquiere mayor solidez el desarrollo hacia fuera que promueven. Las decisiones sobre el tipo de tecnología que será utilizada son tomadas fuera de los países de América Latina, sin tener importancia los intereses nacionales. En algunos casos la orientación de las exportaciones no está de acuerdo con la política comercial de los países de nuestro subcontinente.

En la década de los 60's existían dos tipos de capital extranjero: 1) se localiza en los enclaves, 2) se incorpora al proceso productivo intensivo de industrialización.

El capital extranjero según Prebisch, origina problemas, como por ejemplo en el interior de las naciones latinoamericanas algunas firmas obtenían en los 60's extraordinarias ganancias y tenían excesivas medidas proteccionistas y por consiguiente estos recursos foráneos favorecían la inflación. Otro obstáculo es la inferioridad técnica y económica de las empresas latinoamericanas frente a las extranjeras. Además de que ciertas firmas forman parte integrante de consorcios internacionales que distribuyen mercados, oponen trabas al esfuerzo productivo nacional.

Las empresas extranjeras tienen una importante presencia en la región conformando una insuficiencia de las estructuras productivas. El liderazgo industrial que se localiza en las empresas filiales, sugiere la transformación productiva que está relacionada con un proceso que se desarrolla a nivel internacional.

Una característica del patrón de industrialización en esta zona geográfica es la elevada protección que las ha amparado al crecimiento de este sector secundario. Este proteccionismo protegió una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña de los consorcios de los países avanzados. La industrialización trunca en sus componentes de bienes de capital cuyos núcleos económicos líderes en sus perspectivas a largo plazo era ajena a las condiciones locales de los países latinoamericanos.

Conforme a esta situación algunos autores plantean: no fue suficiente eliminar la protección para que surgiera la eficiencia porque la existencia de la objetiva debilidad del sector empresarial era evidente y la apertura pura y simple se tradujo en que las empresas nacionales se ocuparan de actividades no expuestas al comercio internacional y los grupos comerciales financieros, construcción civil y las exportaciones se concentraran en los recursos naturales que con algún grado de fabricación pudieron aparecer como “exportación de manufacturas”.

La proporción mayoritaria de medios de producción se llevó a cabo en filiales de empresas productoras de bienes de capital en los países avanzados que jugaron el papel de productores e importadores con las implicaciones que esta situación presentó, en cuanto al desarrollo tecnológico nacional y la toma de decisiones de arbitraje entre producción local e importación dieron consecuencias negativas en el aspecto tecnológico para nuestros países.

El retrato de la industria de bienes de capital en estos países estuvo estrechamente relacionado con el patrón de industrialización seguido. Así la política de industrializar consistía en fomentar la inversión privada pero que a la vez reducida lográndose así la importación de bienes de capital. Se intentaba estimular la producción de bienes de consumo no duradero en primer lugar, y, posteriormente, los duraderos e intermedios, sacrificándose el desarrollo local de maquinaria y equipo.

En varias naciones de esta zona las empresas descentralizadas del sector público tuvieron un déficit de la cuenta de capital lo que tuvo que ver con la política de precios de estas firmas, que subsidiaba la adquisición de los bienes y servicios. Este desfinanciamiento se neutralizó con el acceso a los recursos externos y financieros que estaban asociados a la importación de bienes de capital. Como resultado de lo anterior existe un componente estructura y

financiero que limitó las posibilidades de jugar un papel dinámico en la promoción de bienes de capital producidos localmente.

1.2.2. Sustitución de importaciones.

La política de sustitución de importaciones ocasionó que la demanda recayera sobre las mercancías que no se habían importado de forma directa sino componentes de estos productos. Los precios no jugaron ningún papel. Los bienes al ser sustituidos por la producción interna trajo consigo la necesidad de importar esos componentes y también la maquinaria necesaria para producirlos.

Celso Furtado (1960) escribía dentro de este marco para Brasil lo siguiente: la economía brasileña podía contar con su propio elemento dinámico: inversiones industriales respaldadas por el mercado interno. El crecimiento rápidamente se volvió dimensional. Cada nuevo impulso hacia delante significaría mayor diversificación estructural, más altos niveles de productividad, una mayor cantidad de recursos, inversión, una expansión más rápida del mercado interno y la posibilidad de que estos impulsos se fueran permanentemente superando. Posteriormente Furtado (1974) escribía. La experiencia de países como Brasil y México esta demostrado que ese modelo de industrialización no se reproduce en la periferia del mundo capitalista. La reproducción por parte de las minorías dominantes de esos países de los estilos de vida de los países ricos exige tal concentración del ingreso que el proceso de industrialización tiende a ser básicamente diferente. Se trata de trasladar hacia los países en los que el capital acumulado por habitante es relativamente exiguo formas de consumo que son la resultante de la fuerte acumulación de capital, obtenida a través de un largo proceso de industrialización y de relaciones internacionales de dominación. Para que el 5 por ciento de la población del Brasil disfruta de niveles de vida correspondientes a un ingreso medio de tres mil dólares, cuando el país es de cuatrocientos, 80 por ciento de la población tiende a estar totalmente excluido de los beneficios de los incrementos de la productividad, lo que da lugar a un tipo de estructura industrial sin ninguna correspondencia con la de los países actualmente industrializados.

En relación con la industrialización sustitutiva, Tavares (1998) considera que por las condiciones en que se venía desarrollando -altos costos, encerramiento en mercados nacionales compartimentalizados, exagerada e indiscriminada protección, etc., ya se insinuaba como un proceso de alcances limitados a largo plazo, tanto en términos de sostenimiento del crecimiento económico y del aumento de la productividad general como en lo que se refiere a la solución del problema del estrangulamiento externo.

En términos generales los estudiosos de esta política consideran que la fase del “crecimiento latinoamericano” o sea, el “crecimiento hacia adentro” o “crecimiento vía mercado interno”, tuvo mucha fuerza durante la depresión y la Segunda Guerra Mundial, se detecta auge en teoría y en la práctica durante la década de los 50's y en los 60's cayó en decaimiento.

Ahora bien, esta línea de desarrollo de sustituir las importaciones, que si bien es cierto se habla de su fracaso, en el conjunto de la región, hubo países como Venezuela, Ecuador, Perú, obtuvieron progresos económicos en las dos décadas de la posguerra mediante rápidos incrementos en la exportación de petróleo, bananos, harina de pescado y algodón. Esta situación permite pensar que desde el principio la ISI tuvo aspectos positivos y negativos.

Este proceso de desenvolver, desarrollar o expandir a la industria no solamente es producto es producto de una contracción de las importaciones también es la respuesta a la expansión de una economía que se desenvuelve a base de exportaciones.

A medida que crecen los ingresos, los mercados en estos países y la producción interna se vuelve lucrativa, surgen las industrias sin necesidad de sacudidas externas o de la intervención gubernamental, es un proceso que se puede llamar devorador de importaciones y acaso se denominó en forma más certera industrialización mediante vinculación o eslabonamiento con la demanda final para distinguirlo de la continuación del proceso vía efectos de eslabonamientos anteriores y posteriores.

La sustitución gradual de importaciones como respuesta al crecimiento de los mercados internos explica la difusión con que se establecieron industrias que tenían grandes ventajas de localización a causa de su peso en el producto por ejemplo, la producción de cemento y cerveza y aquellos como la elaboración de textiles que con un gran mercado aún en zonas de bajos ingresos.

Esta manera de desenvolver a la industria vía de sustituir los bienes que anteriormente se compraban en el exterior ha sido una política de desarrollo en muchas naciones como estrategia económica a seguir, el llevarla a cabo no fue solamente mediante aranceles proteccionistas, sino por medio de una serie de medidas fiscales y crediticias, que llevaron cabo presiones para que las compañías importadoras extranjeras instalaran sus plantas manufactureras, también se actuó en dirección de establecimientos de empresas estatales e instituciones de fomento a bancos, a los cuales se les asignó la promoción de proyectos específicos.

El proceso de ISI comenzó de manera predominante en la manufactura de bienes intermedios de consumo, que anteriormente se adquirían en el extranjero, posteriormente pasa a las siguientes etapas denominadas superiores de fabricación de maquinaria y bienes intermedios a través de encadenamientos de las fases. La evolución de la sustitución de importaciones comienza con la fabricación de máquinas o herramientas, es decir, como lo plantea Hirschman (1973), el proceso empieza a veces con bienes de capital o inclusive con bienes intermedios, siempre y cuando éstos hayan sido importados antes de la industrialización, porque son necesarios en las actividades de la agricultura o el transporte, algunos ejemplos son los machetes, las beneficiadoras de café, los camiones y los fertilizantes.

La inauguración de las nuevas industrias se localiza en el sector productor de bienes de consumo, en particular en la fabricación de insumos, maquinaria y equipo importado. En un principio la industrialización consiste en importar o imitar procesos ya experimentados ya seguros.

En los países industrializados el establecimiento de nuevas industrias se enfrenta a los siguientes problemas: las nuevas empresas jóvenes no se integran de inmediato al sistema económico establecido porque al necesitar o requerir nuevos tipos o calidades de materiales resulta más fácil producirlos, también se enfrentan a los obstáculos novedosas técnicas en el uso de sus mercancías y no pueden esperar a tener soluciones favorables por parte de los usuarios potenciales. Requieren persuadir a los clientes para que demanden otras mercancías y localicen a comerciantes especializados que realicen esta tarea. Las nuevas unidades económicas necesitan casi la mayoría de las veces fabricar y diseñar su equipo especializado.

Ahora bien, la situación en los países latinoamericanos en su industrialización es importar sus bienes, por ejemplo, se importan vestidos, en lugar de fabricarlos o intentar tener la propia aptitud para establecer una fábrica de vestidos. Esta situación frena durante un largo tiempo cualquier adaptación tecnológica de las naciones importadoras. En estas circunstancias no importa si esta adecuación es deseable y hasta que punto lo sea, dado el patrón que se ha conformado en la industria, por consecuencia, no existe alternativa alguna.

La ISI trae consigo una tecnología compleja aunque no se haya experimentado de manera sostenida, también presenta un nulo entrenamiento para los nuevos equipos, que en los países precursores de la industrialización es propio de su naturaleza.

En América Latina se puede aplicar lo siguiente: la economía de un país cuanto más atrasada es mayor será el papel desempeñado por los factores institucionales especiales que se encuentran destinados a incrementar la oferta de capital de las industrias nacientes, además, a los empresarios les permite ejercer una dirección menos descentralizada y mayor informada, por tanto, a mayor atraso de un país mayor coerción y vigencia tendrán estos elementos.

En esta zona geográfica el fenómeno de industrialización dio origen a plantas muy pequeñas que realizaban el acabado final de los productos en especial en insumos importados, en muchas ocasiones se tenía como objetivo elevar el nivel de consumo de la población.

Un caso en que América Latina que se acercó bastante al esquema de Gerschenkron fue Brasil en la década de los 50's, el rápido crecimiento de la industria siderúrgica, química y de bienes de capital fusionándose con factores institucionales que incrementaron la oferta de capital, el proceso inflacionario y además la expansión de la ideología desarrollista se tradujeron en lo que en un principio era el comienzo del "milagro económico brasileño", sin embargo, terminó en la confusión por la crisis política y los otros graves problemas sociales de los años 60's.

En la región latinoamericana, como se ha visto, las industrias han surgido fundamentalmente por sustituir importaciones, el sector del comercio exterior fue fundamental en este proceso. Dentro de este marco es necesario diferenciar entre el proceso de industrialización que se lleva a cabo a través

de ingresos, vía exportaciones, y el que se inicia por la restricción de las compras en el exterior, por guerras o conflictos en la balanza de pagos. En este segundo caso los establecimientos importadores nacionales y las empresas extranjeras exportadoras fueron las fuerzas motrices de la industria. Los recursos que se obtienen mediante divisas, son aprovechadas por los empresarios locales, por tanto, el desarrollo de este sector secundario evoluciona en contra de los intereses de los importadores, sobre todos cuando se hace necesario un nivel moderado de protección.

Otra característica de la ISI es el patrón de crecimiento de las compañías ya establecidas, Hirschman (1973), las curvas del producto de las industrias recién establecidas, con el propósito de sustituir importaciones, muestran una tendencia errática en su pendiente; suben con rapidez cuando se procede a reemplazar exportaciones, pero se aplanan tan pronto el crecimiento de la demanda tiene como base sólo el crecimiento del ingreso interno. Las utilidades también han seguido ese patrón. Así, las industrias evolucionan rápidamente desde condiciones de alta utilidad y expansión de una madurez precoz; en este punto retroceden al estancamiento monopolístico con tasas menores de utilidades, con un reducido nivel de inversión y obsolescencia en instalaciones y equipo.

Las naciones que tenían industrias nacientes les fue necesario superar problemas que se les presentó al dar inicio a su producción y organización y también encontraron obstáculos en cuanto a ventas, resultado de la preferencia que se tuvo por los productos importados.

La fase fácil de sustitución de importaciones, cuando la producción manufacturera estuvo basada en la compra de materiales y maquinaria importada conformaron las primeras experiencias de los nuevos fabricantes fue muy satisfactoria para ellos. Esta política sustitutiva es la que produjo la exuberancia y auge en la fabricación de mercancías durante la cual la demanda se sobreestimó fácilmente. De cualquier manera los pedidos aumentaron por el incentivo de bajos aranceles o tipos de cambio preferenciales para la compra de maquinaria.

1.3. La sustitución de importaciones en el periodo comprendido de mediados de 1960 a 1973 en la industria latinoamericana.

Esta fase se caracteriza por una mejoría de las condiciones económicas que culmina en el año 73'. La demanda de los productos primarios tuvo aumentos, los precios también mostraron incrementos importantes, ello produjo la mejoría de los precios de intercambio. A partir del 68' se caracteriza por un avance sostenido de la producción, fue el más rápido de todo el periodo de posguerra. El resultado anterior tuvo su expresión en tasas relativamente elevadas de crecimiento del sector manufacturero, también fueron favorecidas las condiciones para las exportaciones industriales, en estas naciones latinoamericanas hubo un gran flujo de las corrientes financieras de los países industrializados. La industria en particular recibió aportes sustanciales del exterior, según CEPAL, (1981) los créditos de los proveedores aumentaron su cuota en la estructura de financiamiento. La participación creciente y predominante de las empresas transnacionales en algunos sectores del campo industrial constituyó otra característica de esta etapa y fue un factor dinamizador del proceso en algunos países. Este fenómeno coincide con la crisis de la economía mundial de 1973-1974, que a su vez converge con los precios del petróleo.

1.4. La sustitución de importaciones en el periodo comprendido de 1973-1980 en la industria latinoamericana.

La tercera etapa tiene su inicio con el siguiente acontecimiento importante: al lado de los problemas monetarios inflacionarios de los países centrales se produjeron desajustes y alteraciones de la economía mundial y en los estados latinoamericanos. Estos desequilibrios se manifiestan en la grave contracción del crecimiento económico de las naciones industrializadas lo que trajo aparejado una pausa en el ritmo de crecimiento de las exportaciones de esta

región y el deterioro de la relación de precios de intercambio, para los países no exportadores de petróleo, hechos que se reflejaron en el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos y en la disminución del ritmo de crecimiento de la mayoría de las naciones.

Los países exportadores de petróleo latinoamericanos se beneficiaron de las condiciones que se presentaron para las exportaciones industriales. Con el alza del precio de este combustible aumentó considerablemente el ingreso real en dichos países y por tanto, favorecieron su capacidad de crecimiento económico.

En relación a las ventas de los productos de América Latina, a las potencias industriales, encontramos que en éstas se estableció un notable recrudescimiento en la aplicación de medidas proteccionistas, según la (CEPAL, 1981), al restringir el ingreso de manufacturas de los países en desarrollo, la realización de inversiones destinadas a mejorar la productividad en aquellas ramas industriales sometidas al asedio de la competencia internacional, el otorgamiento de subsidios estatales a las industrias de menor capacidad competitiva.

Otro factor, es el comportamiento del consumo de la población de los grandes centros, la demanda que presentan por la compra de productos primarios latinoamericanos, no es elevada, y la elasticidad-ingreso en la demanda de alimentos es inferior en las naciones desarrolladas que en nuestros países.

Lo mismo sucede con la adquisición de materias primas, resultado de las transformaciones técnicas que hacen descender o eliminan la utilización de materias primas naturales. A lo anterior hay que añadir las medidas restrictivas a la entrada de los productos latinoamericanos a los grandes centros industriales y el impacto en América Latina de la liquidación de excedentes en los mercados mundiales a bajos precios en relación a los del mercado interno. Ello ha incidido en una tendencia disparar la demanda internacional que influye en el escaso crecimiento de las exportaciones de los países de producción primaria y una intensiva demanda de importaciones de productos primarios.

1.4.1.El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones en América Latina.

La industrialización en América Latina vía modelo de sustitución de importaciones llegó a su etapa de agotamiento. Las oportunidades para producir importaciones se terminaron, se había sobreestimado esta política después de sus primeros éxitos, dejando a la economía conformada por empresas industriales con costos en cierta manera elevados, la condición de la balanza de pagos muy vulnerable porque el stock de compras llevadas a cabo en exterior estuvo compuesta de refacciones, materiales semiterminados, equipo y maquinaria fundamentales para la continuación del proceso productivo para incrementar la producción y el empleo.

En la primera etapa, en relación a las compañías dedicadas a producir los bienes importados se encontraban afectadas por su aparente incapacidad para penetrar en los mercados de exportación, por tanto, las aportaciones de las nuevas industrias no resultaron ser adecuadas para resolver el problema del desempleo, estas unidades económicas con frecuencia resultaron ser ramas o plantas subsidiarias de empresas extranjeras. De esta forma se fomentó un nuevo tipo de dependencia en América Latina.

Varios estudiosos del tema consideran que ISI llega a su fin después de haber transcurrido un cierto tiempo, en el cual se han aprovechado las oportunidades fáciles de sustitución de importaciones.

Las primeras etapas de la ISI permitieron el establecimiento de manufacturas a través de los efectos de ingreso y eslabonamiento. La producción interna de cientos de bienes amplió el mercado a numerosas mercancías de demanda final, hasta que fue posible la fabricación interna, a base de productos importados, ello condujo a la creación de oportunidades para la instalación de nuevas compañías que tuvieran la capacidad de producir insumos.

Algunos autores como Hirschman (1973), califican el proceso sustitutivo como un modelo ingenuo, el primero fue la elaboración de los bienes necesarios en las industrias que se acaban de instalar y cuyo objetivo era producir lo que se adquiriría en el exterior, por ejemplo, acero, papel, vidrio que eran bienes de carácter intermedio, de productos de demanda final. El resultado de esta

convergencia con procesos industriales ocasionó que los bienes importados de una determinada empresa no eran siempre diferentes a los insumos de otra empresa que también realizaba compras en el exterior de estos bienes, de tal manera que las adquisiciones de varios bienes intermedios excedía la importación previa.

En la segunda etapa se refiere al tamaño mínimo de una planta que se va aumentando con regularidad, a medida que se alcanzan las fases más elevadas de producción. Como por ejemplo: Hirschman (1973), considera que las plantas ensambladoras de automóviles tratan con varios proveedores y subcontratistas para obtener muchas partes que son necesarias, así como las acerías obtienen el carbón de varias minas. Las plantas de gran capacidad se caracterizan por el uso de tecnología de unos cuantos e importantes productos intermedios y básicos, pero se encuentran empresas pequeñas y medianas en cada etapa, particularmente en la maquinaria y equipo, que representan, en cierto sentido las etapas más altas de producción. El tamaño de estas unidades productoras de acero, vidrio y papel se amplió, por lo cual esta convergencia o coincidencia fue exitosa.

Consideramos importante mencionar que el eslabonamiento retrogresivo es producto de los ambientes y políticas económicas, y no están exclusivamente determinados por la magnitud del mercado o el tamaño mínimo de los núcleos industriales, en efecto, si el mercado se expande es posible la construcción de plantas.

El tamaño del mercado que necesitan las grandes compañías puede ser hasta cierto punto pequeño, pero no se puede erigir otra planta sin que primero se haya inaugurado la empresa que necesita el mercado más grande a la que se le podría denominar "industria de estrangulación".

Dentro del marco de la ISI el proceso de industrialización se llevó a cabo a través del eslabonamiento retrospectivo. Así tenemos que cuando se había instalado una compañía basada en insumos importados presentaba dos consecuencias contradictorias: resultaba atractiva la colocación de unidades que produjeran bienes para la industria inicial, sin embargo, el establecimiento de estos grupos económicos provocó una resistencia a las inversiones por eslabonamiento retrospectivo. El empresario que había trabajado con materias importadas estaba en contra de las industrias nacionales que elaboraban

dichos bienes porque afirmaba: 1) el producto del país no era de la calidad tan buena ni tan uniforme como el importado, 2) consideraba que se encontraba en una total dependencia de un solo proveedor nacional, en vez de comprar en todo el mundo, 3) afirmaba que la competencia interna era más activa, tan pronto como las materias primas eran producidas en el propio país, 4) decían que al cambiar la dirección de su compañía resultaba inconveniente el cambio del origen de abastecimiento de las mercancías necesarias para su proceso productivo.

Conforme lo anterior, los empresarios estimaban que al cambiar la dirección de sus compañías, resultaba no conveniente optar por otras fuentes de suministros de los materiales que utilizaban. En consecuencia, los intereses de los propietarios de las industrias de transformación, acabado y mezclado estaban en contra del establecimiento de fuentes internas que realizaran estos procesos.

Otro obstáculo era el proteccionismo arancelario -decían los inversionistas-, para la industria incipiente, paralelo a la falta de tarifas muy bajas o inexistentes, o de tipos de cambio preferencial para los insumos de estas compañías.

Las utilidades de la industria dependían de la diferencia entre el nivel de protección que haya sido acordado por las compañías dedicadas a sustituir importaciones y el que se aplicaba a las mercancías adquiridas en el exterior: Las fábricas productoras de insumos una vez que habían sido instaladas, estaban en una situación que les permitía obtener un nivel de protección similar al que favorecía a las empresas nacionales que se habían iniciado en la elaboración de mercancías antes compradas en el extranjero.

Las primeras compañías quizás no actuaron como propulsoras de un vigoroso esfuerzo de industrialización. Los pagos que tenían que hacer por sus productos, los aranceles bajos o negativos que realizaban los inversionistas, eran considerados por algunos autores como un complot por parte de quien está en el gobierno para corromper o sobornar a los nuevos inversionistas. También existía la posibilidad de que los industriales ubicados de los países subdesarrollados no estuvieran a favor de un desarrollo industrial dinámico.

El efecto de eslabonamiento retrospectivo se fortaleció en Brasil con Kubitschek de Oliveira, en la industria automotriz a finales de la década de los

50's. En México en los 60's se tomaron medidas parecidas a las de Brasil en la fabricación interna de partes y motores.

Los empresarios latinoamericanos realizaron una gran resistencia al efecto de eslabonamiento retrospectivo, que al combinarse con otras características de la industrialización ocasionaron un aumento de la contribución potencial en la política del sector público para impulsar a la transformación a este proceso industrializador.

El fenómeno de la industrialización tardía y postrera, su continuación se llevó a cabo por el eslabonamiento retrospectivo, el cual estuvo fuertemente influido por la balanza de pagos. Sin embargo, el proceso sustitutivo de importaciones no desembocó en un fuerte y consolidado proceso que hubiera podido industrializar a la región.

1.4.2. Comercio exterior en América Latina y su influencia en la industrialización.

Los diversos estudiosos de la importancia del comercio exterior en América Latina, en esta época de industrialización sustitutiva consideraban lo siguiente: las exportaciones terminarían con cualquier obstáculo relacionado con el tamaño del mercado que limitara su crecimiento o no permitiera su establecimiento, las ventas bienes en el extranjero finalizarían con las restricciones de la balanza de pagos, de lo contrario se entorpecería la plena capacidad de las industrias existentes o la instalación de nuevas, la competencia en los mercados mundiales presionaría para que las empresas necesariamente tuvieran que obtener elevados niveles de eficiencia y calidad. La actividad comercial era la forma de adquirir defensa contra el oligopolio y el descenso de su actitud económica que suele suceder en los pequeños mercados locales, con alto proteccionismo.

Dentro del marco de la política de sustitución de importaciones los razonamientos anteriormente planteados se enfrentaban a las siguientes argumentaciones: las nuevas industrias se establecieron para fabricar lo que anteriormente se compraba en el extranjero, no se había tomado en cuenta la posibilidad de exportar, por parte de los empresarios, inversionistas o el

gobierno mismo, las sucursales o subsidiarias extranjeras que jugaron un papel importante en el proceso en repetidas ocasiones recibieron órdenes particulares de no competir en el extranjero con las mercancías de la matriz. Un hecho de gran trascendencia fue la instalación de nuevas industrias, a la sombra de barreras arancelarias, éstas incurrieron por lo general en altos costos de producción en países que se encontraban enmarcados por presiones arancelarias muy elevadas, y por consiguiente no existía ninguna posibilidad de que estas naciones pudieran competir con éxito en los mercados mundiales. No obstante, existen industrias, que comenzaron produciendo para el mercado interno y que posteriormente colocaron sus productos en el exterior. En esta época también detectamos firmas extranjeras que resultaron ser muy flexibles en su política manufacturera y exportadora, orientadas a la producción y obtención de una mayor proporción de insumos, y que dentro de estos países se les hubiera podido inducir a convertirse en las compañías exportadoras.

Algunos autores afirmaban que la incapacidad de vender en el extranjero era producto de la desventaja de costos de las nuevas firmas establecidas bajo protección impositiva que pierde fuerza, puesto que es necesario considerar que varios países alcanzaron su industrialización a fines del siglo XIX, a la sombra de barreras arancelarias protectoras. También se consideraba que una industria no puede ser exportadora sin antes tener un afianzamiento en el país a través de inversiones relacionadas con los efectos de eslabonamiento retrospectivo, ello es fundamental para pasar a la fase de exportación. Otro elemento de la incapacidad de exportar era la canalización de los recursos hacia el sector secundario en muchos países latinoamericanos. Estos capitales resultaron ser atractivos por la protección de los impuestos, las tasas inflacionarias internas, la sobrevaluación monetaria y los controles de cambio. El mantener un tipo de cambio sobrevaluado significa que los exportadores de materias primas reciben un ingreso real menor que en condiciones de equilibrio o de tipo de cambio sobrevaluado.

En términos generales, la región latinoamericana mantuvo un tipo de cambio por arriba del valor de las monedas, lo que permitió la adquisición a precios favorables de las importaciones permitidas por las autoridades.

La maquinaria y las materias primas se les presentaron condiciones preferenciales con dicho tipo de cambio fungiendo como un mecanismo de transferencia de ingresos de sector exportador tradicional a las industrias nuevas. La sobrevaluación de la moneda representó un obstáculo a las ventas en el mercado mundial originadas en estas empresas; ello no era una desventaja en las primeras etapas de la industrialización que tenían como objetivo sustituir importaciones, porque no había posibilidad de exportación de las industrias nacientes.

Esta forma de fijar el valor de cambio, posteriormente, no sólo frenó las exportaciones sino que obstaculizó una consolidación fuerte y dinámica del eslabonamiento regresivo. Esta paridad permitió que las industrias pudieran obtener insumos importados a precios bajos, sin embargo, se contrarrestó por la pérdida de las utilidades potenciales que se podían haber realizado a través de exportaciones mediante una moneda no sobrevaluada. Así este fenómeno se transformaba de un estímulo a un obstáculo que frenaba el proceso industrial.

Ahora bien, la exportación de manufacturas en un principio del modelo sustitutivo de importaciones a un ritmo más elevado se expande, en comparación con cualquier otra región, incluso del Sudeste Asiático, alcanza entre 1965-1974 un ritmo de crecimiento del 21.1%. El panorama era diferente para esta zona geográfica, (Fajnzylber, 1981), las exportaciones de manufacturas en 1973 representaban el 4% de la producción manufacturera en los países del Sudeste Asiático, la producción alcanzaba un 30%. Las manufacturas exportadas por la región latinoamericana representan en ese mismo año un 15% de las exportaciones totales, mientras que en los países del Sudeste esa proporción alcanzaba el 4%. El valor absoluto de esas exportaciones manufactureras de esos países en 1975 prácticamente triplicaba al correspondiente en América Latina.

1.4.3. Empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales (ET) en la estructura industrial de los países de América Latina se localizan en los sectores de estructuras oligopólicas y dentro de ellas desempeñan el papel de empresas líderes. Las filiales de éstas su política es la de adquisición de aparatos tecnológicos y es la forma en que llega la inversión directa al país y no en la canalización de recursos financieros líquidos. En este tipo de empresas, existe una división de funciones, (Fajnzylber, 1983), para determinados productos que están en la fase final del ciclo del producto, se transfieren algunas actividades productivas, y por consiguiente la maquinaria y equipo requerido: desde instalaciones ubicadas en países subdesarrollados. Por este conjunto de factores, la demanda de filiales de ET, no obstante de representar una proporción elevada de los requerimientos totales de bienes de capital, a diferencia de lo que ocurre en sus países de origen, no constituyen un factor de estímulo a la producción local.

El tamaño reducido del mercado interno y la utilización de tecnologías diseñadas para los países desarrollados conduce a las naciones latinoamericanas a estructuras industriales más concentradas que en los países donde tiene su origen las innovaciones técnicas. En las regiones industrializadas la concentración es producto de un largo proceso competitivo con novedades constantes en los equipos y elevados niveles de productividad, en esta parte del continente, la estructura concentrada aparece al iniciarse el proceso productivo.

Estas grandes unidades económicas que desean establecerse en la región se presentan en los sectores con una gran diferenciación de productos, donde la competencia no se manifiesta por la vía de los precios. No se trataba de penetrar en el mercado de los sectores productores de insumos como el acero, cemento, química básica, por los siguientes factores: la homogeneidad de los bienes, las empresas estatales, la fijación o regulación de precios, la no división de técnicas con fuertes economías de escala, debilitaban los incentivos y aumentaban los obstáculos para introducirse en el mercado. En el caso de que

las empresas transnacionales tuvieran una posición dominante, la estructura hubiera sido muy concentrada y de muy difícil acceso incluso para las ET.

En los sectores de consumo durable y no durable la única barrera para la entrada fue el estado. Para las nuevas filiales de ET en los rubros de consumo durable existían obstáculos a la entrada, pero resultaba infranqueable cuando grupos nacionales privados pretendían entrar donde se encontraban las ET. Las industrias estatales podían superar esos muros cuando planteaban la asociación con alguna ET establecida o que deseaba incorporarse al mercado.

En las empresas privadas nacionales, que en general eran industrias pequeñas y medianas, el financiamiento que obtenían constituyó un factor decisivo, las condiciones que les ofrecieron los proveedores nacionales les resultaba menos atractivos que en el mercado internacional.

En los sectores donde se encontraban estos núcleos privados de carácter nacional, los problemas para introducirse mantenían su vigencia cuando la empresa que pretendía entrar era nacional, pero perdía todo su significado al tratarse de la incorporación de las ET y menos aún cuando eran los proveedores de tecnología de las compañías nacionales establecidas. Algunos autores afirman, al respecto, que en determinados sectores en las que predominaron las ET el grado de concentración fue inferior que en los países de origen de las ET.

Este factor de concentración no se tradujo en una transferencia de ingresos al consumidor, sino en una expansión de la instalación de plantas ineficientes a los requerimientos del mercado internacionales y que por la protección obtuvieron tasas de rentabilidad muy altas.

Dentro de este marco, el sector automotriz fue la expresión más clara de la reproducción trunca y distorsionada del sector industrial de los países latinoamericanos. La existencia de un número mayor de empresas productoras que el que se observa en los países avanzados, la proliferación de modelos, el sistemático sobreprecio de los vehículos fabricados localmente y su fuerte contribución al déficit externo, constituyen rasgos que han sido sistemáticamente dejados en evidencia en numerosos estudios efectuados tanto a nivel nacional como regional.

Las mercancías producidas por las ET en América Latina estuvieron en función de los requerimientos del mercado de los países de origen que tenían niveles de ingresos altos y por ello la mayor parte de las necesidades de los consumidores de esos países estaban satisfechas. Por ejemplo, en el caso del automóvil, eran productos de consumo en los países latinoamericanos, estaba mercancía solamente estaba destinada a un sector reducido de la población, y las ET mantenían el liderazgo que ejercieron los países de origen.

En las naciones como México y Brasil, los bienes de consumo imitativo tuvieron un alto grado de penetración en el conjunto de la población urbana. Ello se explica por lo siguiente: la estructura de consumo se ve modificada a favor de estos rubros, se desarrollan las mercancías vía financiamiento del consumo y la disminución de los precios de estos productos con respecto a las del consumo tradicional. Estos bienes se originan en las ET, en este sentido se puede afirmar que estas compañías produjeron para los sectores de elevados ingresos.

Es frecuente la afirmación de que las empresas líderes de los países de origen jugaron un papel fundamental en el proceso tecnológico en las innovaciones, y ello es precisamente lo que se argumentó a favor del establecimiento de estas empresas. Lo que ocurre, dice (Fajnzylber, 1983), es que las estructuras oligopólicas se transfieren a los países receptores a un nivel inferior de eficiencia, las tasas de rentabilidad también se reproducen localmente, pero lo que no aparece es el proceso de innovación tecnológica generado localmente. Esta omisión no impide que parte de las utilidades generadas localmente se destine a la amortización de los gastos que se efectuaron en el país de origen en las actividades de innovación tecnológica.

Las filiales tuvieron la capacidad de influir en esta fase de la industrialización sustitutiva de importaciones, en la expansión de la expansión industrial, porque hubo un crecimiento mayor en los sectores en que ellas predominaban y el desplazamiento que realizaron a las empresas nacionales en diferentes sectores, éste es un proceso de concentración, al que también se le puede denominar transnacionalización, el cual ocurrió por el crecimiento de las filiales y la intensificación de compra de las empresas nacionales.

Este fenómeno en América Latina es el de “desnacionalización” tuvo dos características: las empresas de carácter privado nacional crecieron menos que

las ET con producción similar y la expansión de los bienes de producción de parte de las unidades económicas es más alta de las que provienen de las ET: El marco de industrialización en esta zona geográfica planteó para las ET un liderazgo que contenía factores estructurales que atentaron contra el crecimiento del empleo. Se afirmaba que el desempleo provenía de la utilización de técnicas intensivas en capital, al considerar estática la relación capital-trabajo y no se analizaba de manera simultánea su evolución en el tiempo, el ritmo de crecimiento de los sectores, la estructura de los bienes.

Los rubros en los que predominaban las transnacionales, el trabajo con respecto al capital es más elevado porque su expansión era más rápida, ello contribuyó al crecimiento del empleo en las ramas en que predominaban las empresas nacionales. La explicación a este fenómeno es que el nivel inicial de la relación capital-trabajo es más bajo en los sectores nacionales, resultado del tamaño de los mercados. Las firmas nacionales tenían una estructura competitiva que buscaba la “modernización” para poder enfrentar la competencia con las ET. El dinamismo de estos gigantescos núcleos económicos conduce a la desnacionalización de la industria, por ello se modernizan las empresas nacionales para restringir este veloz fenómeno.

Las ET la tecnología que utilizaron era para obtener altas tasas de rentabilidad, lo que les permitió expandirse y aumentar su participación en el mercado. Las cuestiones técnicas respondían a los intereses de las ET y no a un interés macroeconómico que garantizara la expansión del empleo a largo plazo. Cuando existía un gran dinamismo por parte de estos consorcios generaron por determinados periodos mayores incrementos de ocupación, utilización de sistemas productivos cada vez más intensivos de capital.

Estos grupos cuando alcanzaron el dominio de una rama y sus tasas de rentabilidad muy altas tuvieron un mayor respaldo externo y por ello también presentaron perspectivas atractivas para el sistema bancario y de finanzas, este escenario favoreció que se destinaran a estas compañías y rubros recursos económicos. Sin embargo, este entorno no condujo a crear un núcleo nacional-articulado productivo, financiero y comercial que fuera capaz de asignar recursos a las necesidades de expansión a nivel nacional y latinoamericano.

El sector público consideró que estas empresas y rubros fijaran el ritmo de expansión de la economía, por tanto, las actividades gubernamentales estaban encaminadas a otorgar recursos en infraestructura y servicios requeridos para la ampliación de estos consorcios líderes. En cierta forma estos ingredientes determinaron la estructura de la inversión pública, por ende, se vio relegada la agricultura, la producción de alimentos básicos de consumo interno, la oferta agrícola descendió, lo cual ejerció presiones de tipo inflacionario, disminuyendo la exportación y estimulando la importación de productos agrícolas.

Las industrias poderosas mostraron los coeficientes de importación más caros, generando un déficit comercial creciente que se amplió en la cuenta corriente por las remesas de dividendos intereses y regalías. En el caso de los países mineros y exportadores de petróleo los ingresos de exportación ayudaron por un periodo de tiempo a compensar el déficit industrial y la erosión del superávit agrícola.

La mayor parte de los estudiosos de la temática coinciden en afirmar que cuando la presencia de las ET se acentúa también se agudiza el déficit externo y la deuda alcanza una magnitud considerable y se transforma en motivo de preocupación macroeconómica para las ET porque los gobiernos en repetidas ocasiones adaptaron medidas que afectaron la flexibilidad en el flujo de recursos hacia el exterior. En estas circunstancias, los conglomerados optaron por incrementar y diversificar sus exportaciones industriales, agrícolas o mineras. Con ello lograron mejorar su poder de negociación con el gobierno y garantizaron el envío de remesas al exterior contribuyendo a mejorar la solvencia financiera.

1.4.4.El carácter trunco de la industrialización en América Latina.

Conforme a las nociones mencionadas a lo largo de las páginas anteriores podemos considerar que el carácter distorsionado y trunco del patrón industrial de América Latina es la variable explicativa del tipo estructural del déficit comercial externo y del creciente endeudamiento con el exterior.

El desequilibrio externo que la industria ha creado para la región va de los 5 000 millones de dólares en 1955 a 28 000 millones en 1975. La explicación a este suceso es la siguiente: este sector contribuyó a elevar el coeficiente de importación, la fuerte liquidez internacional favoreció la expansión del endeudamiento e incrementó las importaciones al agotarse el modelo de industrialización fácil de importaciones.

El desajuste creció a un ritmo comparable al del producto provocando un endeudamiento acumulativo, el cual se elevó aún más por el alza de las tasas de interés. Al inicio del modelo de la ISI el déficit se incrementaron velozmente, y las exportaciones manufactureras crecieron más rápidamente que las importaciones industriales. En 1955 las ventas al exterior de la industria representaban el 6% de las importaciones, para los años 70's, esa proporción se elevó al 20%. Este desequilibrio con el exterior creado por el sector secundario fue generado en las ramas que tienen liderazgo en el crecimiento de esta actividad económica, por ejemplo, la producción de bienes de capital, equipo de transporte automotor y productos químicos. Este fenómeno es la expresión del carácter estructural del déficit externo asociado a la modalidad de la industrialización.

En muchas naciones de la región la inestabilidad del sector externo ha obstaculizado un volumen constante de la formación de capital, ha impedido la conformación de un proceso normal de planificación, y además ha ocasionado el fracaso de muchos intentos de racionalización del comercio exterior y ha creado grandes problemas par poder llevar a cabo ajustes domésticos. Los desequilibrios que tienen su expresión en la balanza de pagos y en todas las actividades vinculadas al sector externo, debido a que los precios de las materias primas tuvieron mayores fluctuaciones en comparación con los productos manufactureros. La diversificación de las exportaciones constituye un mecanismo para reducir las variaciones de los ingresos de divisas.

En relación con el proteccionismo en otras zonas geográficas encontramos afirma (French, 1977), lo siguiente: las naciones industrializadas mantienen restricciones arancelarias y no arancelarias que provocan dificultades de acceso a las exportaciones de manufacturas del resto del mundo, con restricciones mayores a medida que aumenta el grado de procesamiento. Por otra parte, si bien las negociaciones multilaterales celebradas en el seno del

GATT han logrado reducciones tarifarias no discriminatorias, éstas han sido de mayor significación en los bienes cuyo comercio se concreta entre los mismos países desarrollados. Efectivamente, los aranceles nominales aplicados por los países industrializados al tipo de bienes importados desde áreas menos desarrolladas, alcanzan una tasa media que casi duplican el promedio resultante para el total de sus importaciones. Por otra parte, ciertos mercados internacionales están dominados por pocas empresas transnacionales que perciben cuasi-renta en el proceso de distribución y mercadeo y que ejercen su poder oligopsónico en perjuicio de los exportadores de los países en desarrollo.

Conforme a este problema, se puede considerar que (Fajnzylber 1983), la irracionalidad de las estructuras productivas particularmente en los sectores oligopólicos generados al amparo del 'proteccionismo frívolo' y del precario liderazgo del empresario industrial nacional. Además estos industriales estuvieron en contra de elevar el coeficiente de exportación e inhibieron la integración industrial entre los sectores automotriz, de farmacia, cosmética, alimentos, etc. La protección elevada ocasionó tasas altas de rentabilidad en el mercado externo, lo cual no favoreció a la iniciativa de exportación; el retraso de la industria de bienes de capital; el liderazgo de empresas que en sus países de origen generaron un superávit comercial del sector manufacturero, pero en América Latina su actuación fue de manera contraria.

México como parte integrante de esta zona geográfica del planeta, se encuentra inmerso dentro de este proceso económico denominado proceso de sustitución de importaciones. Esta política llevada a cabo en la industria mexicana tiene su inicio en el cuarto decenio del siglo pasado. En las siguientes páginas describiremos las tres etapas que tuvo que recorrer dicha estrategia de carácter económico en el sector secundario mexicano, cuya duración fue de varias décadas para conformar la estructura de este rubro de la economía.

CAPÍTULO 2

LA PRIMERA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES DE MÉXICO.

La situación económica que prevalecía en el país durante la crisis del 29', por un lado era la de presentar un sector exportador tradicional, conformado por artículos producidos en el sector agropecuario y en la industria extractiva y, por otro, existía cierto desarrollo del aparato productivo industrial. En los años 30's la economía mexicana tenía una gran dependencia de los monopolios, fundamentalmente de los norteamericanos. El papel de la burguesía era el de contribuir al incremento del capital extranjero, dentro de este contexto se conforma el atraso de la estructura socio-económica de la PEA (Población Económicamente Activa). En ésta dos terceras partes se dedicaban a la agricultura y el resto se distribuía en la industria, comercio y servicios. El proceso de industrialización se inicia en forma incipiente bajo el marco de la expansión del sistema capitalista a nivel mundial. En estos años el sector industrial avanza con la creación de una infraestructura, la financiación del mercado y el control sobre la clase trabajadora.

Se producen varios cambios en la estructura del proletariado, en la industria de transformación aparecen numerosos grupos de obreros fabriles. La producción es significativa, concentraban a casi la mitad de los obreros, no obstante, la mayor parte de los establecimientos censados en 1930 eran pequeños talleres artesanales.

Las bases del desarrollo industrial, llevaron a cabo una serie de medidas económicas importantes, además de la creación de una infraestructura básica y la apertura del mercado interno. Así, (Perzabal, 1981) consideraba que la reforma cardenista (1934-1940), y la reforma agraria, fueron un proceso de creación de un sector de la economía mediante la nacionalización del petróleo, el transporte e industrias varias, la creación de los bancos de financiamiento (NAFINSA), la organización de las centrales obreras y campesinas, la participación creciente del estado en la economía mediante un Plan sexenal, y una serie de medidas de fomento industrial.

A principios de la década de 1940, el país inicia un periodo fácil de sustitución de importaciones. En la industria se conforma un aparato productivo típico de las economías dependientes y subordinadas, porque el país no tenía la capacidad de producir bienes de capital mediante el proteccionismo industrial. La nación obtiene una gran cantidad de divisas durante los dos primeros años

del régimen del presidente de México, Alemán, esta situación obedece a dos factores fundamentales: 1) Estados Unidos quería dominar los mercados latinoamericanos, cuando finalizó el conflicto bélico, por ello la burguesía mexicana exigió mayores medidas proteccionistas con el fin de evitar la importación de mercancías; y 2) las exportaciones de bienes que había venido realizando el país durante la Segunda Guerra Mundial.

Años más tarde continuaba la política proteccionista, sin embargo se realizaba la importación de todo tipo de mercancías. El descenso de las exportaciones mexicanas en un 28%, (ver cuadro 1 y cuadro 2) fue producto de que al terminar la guerra mundial, hubo una disminución de la utilización de materias primas utilizadas para la construcción de armamento en la conflagración bélica por parte de Estados Unidos. Al finalizar la reconstrucción en Europa, la economía mexicana se fue al caos, cuya expresión fueron las devaluaciones del 47' y el 48'. Posteriormente, de nuevo, la Guerra de Corea, significó para México un estímulo en el crecimiento en la industria al expandirse el mercado interno a través de la compra por parte del exterior de los sectores que fabricaban material bélico y demandaban grandes cantidades de plomo, zinc, algodón, azufre, etc.

En términos generales, durante los años 40's se detecta un desarrollo acelerado en la industria de transformación, producto del aumento del precio de materias primas en el mercado internacional durante la Segunda Guerra Mundial; la disminución de la inversión extranjera y de mercancías manufacturadas importadas fueron los factores que favorecieron la expansión de este sector en el país, ocasionando la aparición de nuevas ramas y la consolidación de las ya existentes. México presenta una transformación, (Vizgunova, 1980) se convierte de país agrario atrasado en agrario industrial. La nación necesitaba una propagación de industrias básicas par avanzar hacia la producción de bienes intermedios y de capital, para lo cual era necesario la modernización de este sector, sin embargo, la industria se enfrentaba a formas atrasadas de financiamiento y a un decaimiento grave del mercado.

A partir de la década de los 50's este sector va adquiriendo cada vez más importancia en la generación del PIB. Por ende, este rubro (Perzabal, 1981) comparte con el comercio y los servicios, la posición predominante en la

generación del PIB, este sector se ha transformado en el más importante dentro del funcionamiento de la economía. (Ver cuadro 3).

En esta década las ramas industriales en orden de importancia por su contribución al PIB fueron las siguientes: 1) textil algodonera, lanas, fibras sintéticas y confección de ropa, 2) molinera de harina, 3) cerveza, 4) envases y preservación de alimentos, 5) aceite vegetal, 6) azúcar, 7) hierro y acero, 8) cemento, 9) vidrio, 10) fabricación de calzado, 11) jabones, 12) cigarrillos, 13) cerillos, 14) caucho, 15) papel, 16) producción de alcohol. (Ver cuadro 4).

En el segundo sector (bienes de capital) en la contribución al PIB destacan: 1) fabricación y reparación de productos metálicos, 2) construcción y reparación de maquinaria, 3) fabricación de aparatos, accesorios y artículos eléctricos, 4) construcción y reparación de equipo y material de transporte, 5) construcción de vehículos y automóviles.

Como podemos detectar, la estructura del sector industrial estaba conformada de manera fundamental por el sector II, producción de bienes de consumo, es decir, el proceso de sustitución de importaciones fue de carácter fácil y no complejo, no se fabricaban bienes de capital, la maquinaria se importaba del exterior.

Al finalizar la Guerra de Corea, el país se enfrentó pronto a una serie de obstáculos que impedían el crecimiento en la economía. Las exportaciones cayeron drásticamente, culminando con la devaluación del peso de 1954.

Las crisis norteamericanas de los años 1951 y 1957-58, tuvieron profundas repercusiones en nuestro país, cuyas manifestaciones más importantes fueron el descenso de las exportaciones, desempleo de mano de obra y estrechez en el mercado interno. Evidentemente, se hacía más evidente que el desarrollo independiente no se había alcanzado. En este sentido, (Martínez, 1974) la industria posee un carácter subordinado en tanto que el sistema capitalista mundial sólo le permitió desarrollarse con respecto a su mercado interno a través – de una fuerte política proteccionista-, la situación de competencia del mercado internacional ha sido otras de las causas de que, dado el bajo nivel de eficacia de la industria nacional protegida no haya podido desarrollarse hacia fuera.

En nuestro país el proceso de industrialización comprendido en los años 50's hasta mediados de los 60's, (Solís, 1971) estuvo orientado hacia la producción

de bienes intermedios y de capital, aumentando la dependencia económica de la nación hacia el exterior. En este decenio al interior del sector industrial la manufactura incrementa su tasa de crecimiento al 8.6%, producto de la elevada elasticidad en el ingreso de la demanda de estos bienes y el estímulo recibido por el proceso de sustitución de importaciones. Las ramas industriales se desarrollaron conforme a su situación específica; el sector minero estuvo en función de las oscilaciones de los precios internacionales, y los impuestos para la exportación de sus productos; el petróleo se vio impulsado por el aparato estatal para fortalecer la infraestructura productiva.

El crecimiento vertiginoso de la industria manufacturera estuvo influido por el desarrollo de la actividad siderúrgica, la fabricación de productos metálicos y químicos, no obstante, la producción de textiles, ropa y calzado sus tasas de crecimiento fueron semejantes a las del sector agropecuario; este panorama conformó la posición de la industria.

A pesar de, los intentos de modernización del aparato productivo, sistema financiero, mercantil y administrativo se encontraban con grandes obstáculos, porque continuaba un gran peso de las importaciones, la debilidad del mercado interno y la falta de capital para una intensificación de la explotación capitalista. Esta década se caracteriza por un desarrollo económico precario e irregular, como resultado de suficiencia productiva y la situación en el exterior que estaba presente.

Dentro de este marco considero que en estos años en el interior de la industria de transformación se afianzan las ramas productoras de bienes de subsistencia y tienen se inicia el desarrollo de las industrias metal-básicas y las de construcción de maquinaria, o sea, se culminó de este modo el proceso de industrialización mediante la sustitución fácil de importaciones. En este sentido, (González, 1973) el crecimiento del sector I a lo largo de los años 50's no fue capaz de consolidar una estructura de la producción en la que su acumulación interna de esta rubro pudiera ser el elemento determinante debido a la creciente penetración, prácticamente sin ningún tipo de control por parte del estado con respecto al capital extranjero, que desarrolló las manufacturas ligeras en base a una importación creciente de parte, componentes, maquinaria y equipo, en consecuencia, el crecimiento de los medios de producción se llevó a cabo en las ramas dirigidas a la obtención de materias

primas o energéticas, productos que pueden ser utilizados por Sectores I y II y casi no sucedió en aquellas ramas que en lo fundamental orientaron su producción a la elaboración de medios de producción, por ejemplo, la construcción de maquinaria y equipo. Así los acervos de capital en la estructura industrial presentaban el siguiente panorama: (Perzabal, 1981)

1950 Sector I Acervos de capital	10 188 000 000.
1950 Sector II Acervos de capital	44 353 000 000.

Ante esta situación el sector industrial ha tenido las tasas de crecimiento más elevadas desde 1950, así como también hemos detectado su importancia relativa dentro del producto total, destacando que lo fundamental no fue la fabricación de bienes de capital, sino de bienes de consumo.

Otro factor que ha estado presente en el desarrollo de esta actividad económica es la importancia del aparato estatal durante estos años al ser la columna vertebral en la economía del país, proporcionó la infraestructura necesaria para la reproducción del capital. En aquel tiempo utilizó diversos métodos de apoyo a la industria, los más importantes fueron: 1) asignación de recursos, 2) política impositiva y 3) reformas comerciales.

- 1) Asignación de recursos se ha llevado a cabo a través de la canalización de recursos crediticios a empresas industriales y la creación de las bases indispensables para el desenvolvimiento de los grupos empresariales. Se otorgan créditos internos y externos a través de Nacional Financiera, En particular se apuntaló a la producción básica, como la extracción de petróleo, hierro, acero, y algunas manufacturas, como productos químicos, fertilizantes, equipos de transporte y algunos bienes de consumo.
- 2) La política impositiva consistió principalmente en exenciones de impuestos sobre la renta, la importación, los ingresos mercantiles y de exportación.
- 3) Las reformas comerciales consistieron fundamentalmente en la modificación de aranceles, precios oficiales de las mercancías para la exportación y licencias para la importación.

CAPÍTULO 3

LA SEGUNDA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.

Al inicio de los años 60's penetraba con marcado ritmo acelerado ritmo acelerado los recursos provenientes de Estados Unidos mediante créditos e inversiones. La guerra de los estadounidenses con Vietnam proporcionó a México aumento en las exportaciones de carácter primario y la elevación de sus precios. Los inversionistas mexicanos se vincularon con los extranjeros no solamente por cuestiones financieras, sino por transferencias tecnológicas y comerciales, siendo muy importante para el desarrollo del capitalismo mexicano, cuyas consecuencias fueron un desarrollo con mayor dependencia y desequilibrio.

A partir de 1963 se observa un crecimiento muy elevado en la industria manufacturera debido al impulso que recibió por parte de la inversión extranjera, teniendo como resultado la transformación industrial del país. Una de sus expresiones es el incremento en la exportación de manufacturas, así como también el aumento en la producción y la diversificación de bienes intermedios y de capital. Durante estos años el sector industrial estuvo dominado por el peso de las ramas productoras de bienes con mayor nivel de elaboración, lo cual produjo un crecimiento de este rubro más acrecentado así como de inversión, es decir, en esta década se fortalecen algunas ramas de la industria, por ejemplo, la química, petroquímica, metalurgia, fabricación de maquinaria y producción de materiales para la construcción. Otra característica de este periodo es el hecho de que los monopolios mexicanos se relacionaron estrechamente con capital extranjero, primordialmente norteamericano, que actuaría en el desarrollo de nuevas ramas de la industria, formando empresas mixtas. Ello condujo a supeditar la industrialización en el país e imposibilitó su independencia. El capital procedente del país vecino penetró en las ramas más dinámicas de la industria, determinando así las políticas industriales que el país debería seguir, sin tomar en cuenta una conformación homogénea y simétrica de esta división económica, lo fundamental fue que la colocación de los capitales resultaron ser de altos niveles de rentabilidad. La orientación de la inversión extranjera había sido la siguiente: en los años 40's se dirigió a las comunicaciones, energía eléctrica, minería; en los años 50's y 60's a la industria manufacturera, en segundo lugar al comercio. En particular la inversión directa por parte de Estados Unidos en 1960 había sido dirigida a:

Cuadro No. 1

Actividad	Porcentaje
Minería	16.3
Manufacturas	49.2
Servicios	19.9

Conforme (Aguilera, 1975) en el Sector I de las 500 grandes empresas, 22 representan el 48% del capital extranjero siendo el 90% correspondiente a Estados Unidos. La participación de este capital fue encauzado fundamentalmente a la fabricación de maquinaria y equipo, construcción y reparación de automóviles.

Las inversiones de este tipo fueron una fuente importante de financiamiento para las importaciones llevadas a cabo por el sector industrial. Ello incrementó el endeudamiento del país con el exterior. Los saldos negativos arrojados por la balanza comercial no pudieron ser pagados con las exportaciones, fue necesario el crédito internacional. La circulación de capital en la estructura de la industria mexicana, fue dependiente del capital externo; por ejemplo, el Sector II requirió en esta década de los 60's, del 57.1% de las exportaciones y el Sector I únicamente el 2%.

La conformación estructural de las exportaciones de la actividad manufacturera eran básicamente bienes de consumo, alimentos, productos químicos, textiles. En muy pequeña escala medios de producción como el hierro o acero manufacturado, piezas sueltas para automóvil, refacciones de diversos materiales para maquinaria.

En este decenio de los 60's, la industrialización mexicana estaba compuesta por un sector productor de bienes de consumo que había logrado diversificarse cubriendo así las fases del proceso fácil de sustitución de importaciones donde se crearon las condiciones de reproducción del capital y de la fuerza de trabajo, por lo que se inicia un proceso de sustitución compleja de importaciones.

Las industrias metálicas básicas se encuentran en expansión, sin embargo, la producción de maquinaria es incipiente por lo que no son satisfechas las necesidades de la demanda interna de medios de producción. La expansión

de este subsector obedece a los requerimiento para la fabricación de bienes de consumo duradero (licuadoras, estufas, televisiones, lavadoras, radios, etc.)

No obstante aún es muy débil su progreso.

En esta década se incrementó de manera significativa la participación de los bienes de subsistencia en la generación del PIB siendo muy prominente la compra en el exterior de bienes de producción, aproximadamente el 80%. Ello condujo a fines de este decenio al agotamiento del modelo de acumulación capitalista dependiente, cuya base de sustitución había sido el proceso de sustitución fácil de importaciones con una producción solamente de bienes de consumo y productos intermedios.

La industria en la sexta década del siglo pasado tuvo como característica la concentración y centralización del capital con un alto nivel. Este fenómeno es producto de la presencia del capital monopolista extranjero y de la fusión de los capitales nacionales y extranjeros en empresas mixtas.

La monopolización en el aparato comercial, financiero y productivo sometió al conjunto de la actividad económica mexicana. El capital monopólico foráneo subordinó la estructura industrial, produciendo un desarrollo desigual y concentrado, un mercado con formas oligopólicas de realización, así como una fuerte concentración en la organización financiera muy centralizada.

A finales de los 60's las grandes empresas controlan casi el 60% de producción, presentaron prominentes tasas de crecimiento del valor de la producción, 16%, sin embargo, contaban con el menor número de los establecimientos (770), disponían de la mayor cantidad de capital invertid, 86.5 mil millones de pesos, (más del 50% del capital total) y el más alto promedio en la tasa anual de inversión, aproximadamente el 15%.

El crecimiento acelerado del capital invertido en el sector industrial, con el ahorro en el empleo de mano de obra, crearon una ascendente composición orgánica de capital, así como un subempleo en la industria, despido creciente de trabajadores, lo cual aunado a la población flotante de fuerza de trabajo migratoria de las áreas rurales, conforman un gigantesco ejército de desempleados en las tres ciudades más importantes: México, Guadalajara y Monterrey.

El papel del estado en el desarrollo de esta actividad secundaria ha sido esencial. Otro elemento importante a destacar es el proteccionismo industrial

que a través del aparato estatal ha creado un mercado protegido contra cualquier competidor que se presente, creando condiciones monopólicas en todas las ramas industriales, fortaleciendo algunos grupos dentro de éste. El estado, (Álvarez, 1975) controla directamente algunos sectores estratégicos, la producción de petróleo, la generación de energía eléctrica y la operación del transporte adecuado para las necesidades industriales, los ferrocarriles; pero siempre que la expansión de los negocios privados han estado en peligro, la situación del estado ha sido firme y decidida; así, hoy en día el estado controla y participa en empresas siderúrgicas, de papel, de fertilizantes, de alimentos, de textiles, de automóviles, etc., con lo cual, aunque su volumen de producción industrial es pequeño, es de importancia estratégica innegable.

La burguesía se había consolidado en el dominio económico y político, actuaba en la exportación y en el mercado interno, no obstante no levaba muy bien a cabo el proceso de acumulación de capital, por lo que fue necesario la intervención del estado, otorgando grandes concesiones. La actuación de éste, era la de velar por el desarrollo del capitalismo industrial, aún a costa de chocar con los intereses de la burguesía.

La necesidad (De la Peña, 1975) de estimular el proceso de acumulación de capital, para estos años, era muy poco dinámica y presentaba serias dificultades limitando la ocupación, creando condiciones de desequilibrio interno muy graves; la acumulación capitalista solamente podía elevarse mediante el aumento en las exportaciones, lo cual no resultaba ser sólido para este tiempo. Los recursos provenientes del exterior no fueron suficientes para generar un crecimiento acorde con la explotación de la fuerza de trabajo.

La crisis económica es propia de la naturaleza del sistema capitalista subdesarrollado en el que se encuentra nuestro país. En esta década este fenómeno fue resentido por los sectores populares mediante el alza incesante del costo de la vida. En el grupo empresarial se manifestó en la variación de los precios de las materias primas, disminución de la oferta de insumos industriales, como el acero, cementos, energéticos, plásticos, etc.

3.1. Desequilibrio externo.

El capitalismo mexicano se ha venido caracterizando en la industria por su incapacidad por su incapacidad para producir internamente bienes de capital para la expansión de la producción. En consecuencia en México su crecimiento económico ha estado impregnado de dependencia del exterior para proveerse de la maquinaria y demás bienes de producción necesarios para el mantenimiento y extensión productiva.

La situación de dependencia externa se refleja en: creciente deterioro del comercio exterior y estancamiento de ramas básicas de la producción, del sector agropecuario y la industria de energéticos. El déficit de la balanza comercial se ha incrementado como resultado de la creciente importación de maquinaria y materias primas industriales. (Ver cuadro 5).

La importación de bienes fue fundamentalmente destinada a la industria, servicios y transporte. En lo que corresponde a la maquinaria, las herramientas y vehículos importados fue orientada una significativa parte, por el contrario en lo que toca a los bienes de consumo su importación es mínima, lo cual marca la dependencia hacia el exterior del desarrollo del país. (Ver cuadro 6).

El impacto del proceso de sustitución de importaciones en su fase compleja en la industria mexicana, condujo a un desequilibrio en la balanza comercial, el cual lejos de corregirse, tiende a aumentar con la industrialización del país. Este desajuste no constituye un límite absoluto a la expansión industrial pero si implica un aumento en el endeudamiento nacional, convirtiéndose en un crecimiento del saldo de la deuda externa. (Ver cuadro 7).

Durante el transcurso de la década de los 70's hubo cambios sustanciales en la economía mexicana, siendo el más importante, desde nuestro punto de vista, el peso de la deuda externa. A partir de este decenio el país transitaba de una economía agrícola y rural, se transformaba en urbana e industrial. La imagen que se tenía al inicio de este periodo era que la nación mantenía una solidez monetaria y una actividad económica con gran dinamismo.

Después de tres años, la depresión se iniciaba en 1973 y llegaba a su mayor grado de profundidad en 1976, con la devaluación del peso mexicano frente al dólar. La recuperación comienza hasta 1979 transformándose en mayor

endeudamiento. El fenómeno de la inflación presentó una mayor agudeza y estuvo acompañada de desempleo, subempleo y descenso del poder adquisitivo de la población. (Ver cuadro 8). Además de la insuficiencia en servicios médicos, educación, vivienda, transporte por carretera y ferroviario.

En relación al comercio exterior, continuaba la importancia de bienes de capital, las exportaciones habían alcanzado grandes magnitudes, entre ellas en materia petrolera. También subsistía el atraso en la generación de energía eléctrica, siderúrgica y minería. La producción de alimentos que se había sostenido hasta los años 60's, no era posible seguirla manteniendo por la falta de capital, la casi nula expansión de áreas de riego, el ostracismo del agricultor capitalista y el estancamiento del mercado interior.

La tasa de crecimiento del PIB, bajó del 8.1% al 1.7% de 1968 a 1976 y subió a 3.2% en 1977, posteriormente hay una franca recuperación a partir de 1978 y 1979 con 6.6% 8.0%. El incremento anual de la población ha mantenido su tasa alta de 3.4% en promedio, con una ligera tendencia a disminuir a partir de 1976. Sin embargo, el desempleo hacia mediados de la década afectaba a 4 millones de trabajadores (Clausura del Congreso de la CTM, 26 de febrero de 1975), aproximadamente el 26% de la Población Económicamente Activa.

La actividad industrial descendió conforme a los datos del Banco de México, en el Informe Anual de 1974 se habla de un descenso en este sector de forma alarmante. El volumen de la producción en la industria de la construcción disminuyó de una tasa de crecimiento de 22.8% a 0.1% en el cuarto trimestre de 1973 al mismo periodo de 1974, y la de las manufacturas de 12.4% a 3.4% en las mismas fechas. Esta situación condujo a una impresionante masa de desempleados. La desocupación se convirtió en un fenómeno acumulativo. De cada 1 000 personas solamente obtenían empleo 254.

Ante esta situación, el gobierno puso en práctica una nueva política económica, a través de (Echeverría, 1970) la creación de un aparato industrial diversificado y de amplias proporciones que pronto arrojó un producto industrial cuya magnitud llegó a representar una parte considerable del producto global del país. Eso empero pudo conseguirse a costa del bienestar de las grandes mayorías y de posponer o simplemente disminuir el ritmo de expansión de actividades básicas que hubieran dado una mayor solidez al aparato productivo nacional.

No obstante el excedente que se extrajo no se utilizó para el ritmo de acumulación, y éste no fue canalizado para disminuir la tasa de desempleo, lo que sucedió fue el de mantener un alto nivel de consumo suntuario, la distribución del ingreso se hizo cada vez más inequitativa, la concentración del ingreso y la riqueza era apropiada en cada vez menor número de familias.

El panorama presentado en este decenio (Huerta, 1976) y que además era reconocido por el presidente de la República es el siguiente:

No es cierto que exista un dilema inevitable entre la expansión económica y la redistribución del ingreso...si consideramos sólo cifras globales podríamos pensar que hemos vencido al subdesarrollo. Pero si contemplamos la realidad circundante tendremos motivos para muy hondas preocupaciones. Un elevado porcentaje de la población carece de vivienda, agua potable, alimentación vestido y servicios médicos suficientes”.

Al año siguiente, México tuvo que hacer frente a los efectos que sobre la economía del país tuvieron los problemas que eran generados en el extranjero: crisis financiera, tasas inflacionarias, de los países altamente industrializados. Las consecuencias en el país fueron las de sacrificar la ritmo de crecimiento, formación de capital, descenso en el nivel de empleo y del bienestar social de las mayorías.

Al inicio de la década en particular en el año 1972, la actividad económica se reanimó, cuyos factores más dinámicos fueron los siguientes: gasto público, aceleración de los programas de construcción de viviendas, incentivar las exportaciones incrementar el turismo extranjero y el consumo privado; en este año con la recuperación económica se reafirmó el papel rector del Estado. En efecto, (Huerta, 1976), este aparato responde a los intereses de la clase hegemónica del sistema capitalista, que es la burguesía industrial oligopólica. Esta clase incurre en la política económica del gobierno a fin de favorecer su proceso de acumulación de capital, el gobierno, además de promover y estimular tal proceso, realiza la función de legitimar al sistema capitalista.

El estado, a través del sector público realizó obras de infraestructura, proyectos Industriales complementarios y otros que requieren grandes montos de capital que sólo el sector público puede realizar y estar dispuesto a financiar bajas tasas de rentabilidad.

La actividad del aparato gubernamental, (Tello, 1983) principalmente se encuentra en la producción de servicios públicos y en la producción de algunos bienes intermedios, para satisfacer así de insumos y servicios baratos al sector privado, dejando para éste el control de la producción de bienes de consumo duradero y no duradero, así como una porción significativa de la producción de bienes de capital e intermedios. El gobierno realiza gastos en el sector público que permite la disminución de costos de producción favoreciendo a los capitalistas privados, porque estos son los que deberían de realizar dichos gastos. También este grupo estatal se encarga de abaratar el costo de la fuerza de trabajo mediante el financiamiento de la educación, salud, etc, canalizando recursos que de otra forma deberían de ser realizados por los capitalistas vía mayores salarios. La política del estado ha sido para el beneficio de las grandes empresas nacionales y extranjeras, contribuyendo a acelerar el proceso de concentración industrial.

Otra de las funciones del estado fue la de impulsar a los sectores de mayor potencial de acumulación, ello acentuó las desigualdades de productividad y crecimiento entre los sectores, generó graves problemas de empleo, tensiones sociales, regresividad en el nivel de distribución del ingreso, mayor dependencia externa y otros problemas.

En esta década de 1970 el estado aminoró los costos de manera artificial y también aseguró las tasas de ganancia. Entre las medidas que llevó a cabo fue la estabilización de precios en los sectores claves, que a la larga resultó insostenible, así como su capacidad de subsidiar, sofocando la expansión de varios sectores, principalmente, energético, producción de azúcar, transporte ferroviario y productos agrícolas para el consumo doméstico.

Desde los años 60's había un debilitamiento e incapacidad para llevar a cabo inversiones requeridas en los sectores dinámicos que hubieran sido capaces de romper con el estancamiento. Continuando en esta misma dirección se aplicó en los 70's la política estatal en la que solamente se invertía en las áreas en las que tradicionalmente lo hacían. Además, se realizó un alto contenido de importaciones, con gran endeudamiento con el exterior, entrando el capital estatal en un acelerado proceso de dependencia tecnológica y financiera, el proceso de sustitución había llevado a la nación a esta situación.

En relación a la política económica aplicada a la población el papel rector del estado fue en los siguientes términos en la VII Convención Nacional del Partido Revolucionario Institucional (PRI) se hicieron diversos planteamientos en los cuales se puede destacar: reforma al Artículo IV Constitucional con el propósito de reglamentar en el sector industrial y en el comercio, con el fin de que el estado regulara la inversión privada. Por otra parte, en (Huerta, 1976) el Programa de Acción se incluyen entre otros los siguientes puntos; jornada máxima de 40 horas semanales, escala móvil de salarios, seguridad social para todos los mexicanos, desaparición de los latifundios y lucha contra la nueva gran propiedad, rechazo a toda forma de imperialismo y solidaridad de México con el Tercer Mundo.

Sin embargo, sólo fue implantada la semana de 40 horas en algunas industrias, la escala móvil de salarios no fue llevada a cabo, la gran propiedad adquirió mayor reforzamiento. En este sentido, la acumulación de capital favoreció el proceso de un alto grado de concentración de la propiedad de los medios de producción en las actividades agrícolas e industriales del país, provocando mayor miseria de las masas.

Deducimos que la recesión económica que se presentó en el primer lustro de la década de los 70's, impulsó el proceso de concentración de capitales, quiebra de la pequeña y mediana industria, falta de inversión en gran escala que proporcionara una infraestructura básica.

A pesar de la política económica llevada a cabo por Echeverría, no fue posible salir de la situación económica y política del país porque sus causas no podían ser solucionadas con reformas al sistema económico, sino eran necesarios cambios muy profundos de la estructura económica. El programa planteado por el presidente Echeverría se puede resumir básicamente en lo siguiente:

*En las zonas rurales impulsar el crecimiento a través de créditos agropecuarios en inversión en infraestructura.

*Elevación de salarios ajustados a los incrementos de los precios, así como la defensa de la economía de las clases populares.

*Desarrollo de la capacidad instalada en las industrias básicas, siderurgia, petróleo, etc.

*Aumentos en los precios de los bienes que son proporcionados por el sector público.

*Solidez en la política exterior.

*En los sectores populares tendrían una mayor participación en las decisiones de la política del país.

*Cambios en la actitud del sector público hacia el sector privado.

*Aumento del gasto de educación y vivienda.

No obstante todos los esfuerzos que se realizaron no fue posible llevar a la práctica dicho programa, hubo elementos que pusieron de manifiesto la crisis, cuyos testimonios fueron: incremento en el endeudamiento con el exterior, desempleo, inflación, devaluación del peso, pérdida del poder adquisitivo por parte de la población. También se detecta una reducción en la inversión privada y por ello fue necesario buscar mecanismos para elevar las tasas de ganancia por vía de la inflación y la especulación, todo lo cual recayó sobre la clase trabajadora.

La política económica llevada a cabo en el sexenio de Echeverría, (Corichi, 1976) explícitamente a mantener la paridad cambiaria y supuestamente a combatir la inflación, tuvo como resultado el estancamiento económico, la quiebra masiva de pequeñas y medianas empresas y la reproducción ampliada del desempleo, la devaluación no puede aceptarse de ningún modo es la constatación rotunda del fracaso de una política financiera pro-oligárquica y pro-financiera.

La devaluación del año de 1976 tuvo como causa el orden estructural por el patrón de acumulación. El Desarrollo Estabilizador se había venido caracterizando por alcanzar altas tasas de crecimiento de la economía a través del impulso otorgado al proceso de industrialización en el territorio. Las instituciones gubernamentales habían venido desarrollando una política de gasto en inversiones en infraestructura, otorgar subsidios de impuestos a las grandes empresas, endeudamiento crediticio, contracción salarial y de protección al mercado, dando estímulos suficientes para el desarrollo del sector industrial. Ello condujo a que en el estado hubiera déficit presupuestal cada vez más elevado. Por ello recurrió a incrementar la deuda interna y externa para su financiamiento, producto de que el régimen impositivo estaba orientado para llevar a cabo y estimular la acumulación de capital de la gran industria. El crecimiento de este rubro de la economía, provocó mayor dependencia tecnológica, y llevó a que la tasa de crecimiento de las

importaciones creciera en mayor proporción que las exportaciones, originando un grave déficit o desequilibrio en la balanza comercial, siendo estos factores financiados por recursos externos.

La reforma fiscal también jugó un papel muy importante en la devaluación correspondiente a 1976. La recaudación de los impuestos no recayó sobre las ramas altamente monopolizadas que obtenían utilidades excedentes por arriba de la media de los demás. El alto costo de los artículos importados fue otro factor que estimuló el acrecentamiento interno de los precios adquiridos fuera de México.

El proceso de sustitución de importaciones estuvo muy limitado; no se logró que el país tuviera la capacidad de fabricar bienes de capital que cubriera los requerimientos necesarios demandados por la industria, pero en cambio se obtuvieron, por un lado, altos niveles de crecimiento de deuda externa e interna y un déficit comercial en expansión.

Hacia 1973 se registra un crecimiento de las importaciones en específico en el sector de alimentos, energéticos y a su vez descendió el nivel de las exportaciones, agravando así el déficit en cuenta corriente, junto con fugas de capital provocadas por una evasión de las diferenciales tasas de interés respecto a las que prevalecían en el extranjero. La especulación y “desconfianza” por parte de los ahorradores ocasionaron que el sector público y privado se endeudase con el exterior.

La creciente deuda pública favoreció la especulación con el peso, las inversiones no crecían porque los capitalistas privados recurrían al mercado exterior para financiar mayor capital. Si bien es cierto hay una reanimación en la actividad económica a partir de mediados del 72', existe una falta de oferta de alimentos, a pesar de las importaciones de bienes básicos, paralelamente el acaparamiento y la especulación que aunados a una política restrictiva, inflación a escala mundial, desembocaron en elevadas tasas de interés e inflacionistas.

Es importante destacar que las importaciones de bienes de capital, materias primas y bienes de inversión representaban aproximadamente las tres cuartas partes del total de las compras que realizó el país en el extranjero. (Ver cuadro 39). Dentro de este marco de dependencia hacia el exterior, algunos autores plantean como (Padilla Aragón, 1981) que en estos años las presiones

económicas de Estados Unidos a México, fueron más profundas y se sintieron con mayor severidad, cuando la magnitud de la deuda externa fue aumentada de manera vertiginosa.

El déficit comercial, (Echeverría, 1970) desde los años 60's se ha venido incrementando como consecuencia de un patrón de industrialización basado en producir sólo para sectores de alto ingreso. Este tipo requiere de un alto contenido del insumo de importación que sigue siendo una de las razones principales del desequilibrio comercial.

Las compras en el exterior provocaron una gran exigencia de divisas, ello se obtuvo mediante corrientes de inversión extranjera directa trasladando un creciente endeudamiento con el exterior. Traduciéndose finalmente esta situación en la devaluación del 76', que significó una disminución del poder adquisitivo de la población. El estado mantiene el control de la dinámica de precios-salarios, debido a la sujeción que tiene sobre el movimiento obrero, el aparato estatal tiene más poder sobre los salarios que los precios. El reajuste que se otorgó al salario resultó menor que el alza a los precios; es decir, éstos se siguieron incrementando, como consecuencia del alto grado de monopolio de la industria mexicana.

El sostener el tipo de cambio con el dólar ayudó a empeorar el conjunto de desequilibrios, al alentar las importaciones y alentar la expansión industrial. Sin embargo, todos los desajustes acumulados no se superan por una devaluación, si ella no va acompañada de medidas de política económica adecuadas y de transformaciones en la estructura económica.

La devaluación al encontrarse unida la déficit presupuestal, lento crecimiento de la oferta de productos agropecuarios, desató una espiral inflacionaria, cuyo resultado es el empobrecimiento de las grandes masas populares, la construcción del mercado interno, y el aceleramiento de la destrucción de empresas medianas y pequeñas, incremento del desempleo, subempleo, y por tanto, un desequilibrio comercial y mayor devaluación.

En la década de los 70's, las inversiones extranjeras, créditos del exterior, remesas enviadas fuera de la nación e intereses sobre las deudas oficiales crecieron de manera significativa, los financiamientos recibidos de los países altamente industrializados rebasaron los 4 000 millones de dólares en el 78'. Los intereses sobre la deuda aumentaron 5 veces de 1974 a 1979.

En particular, las importaciones del sector público alcanzaron magnitudes considerables. Una de las características centrales de la economía mexicana es este periodo era el aumento de la inversión extranjera, paralela a un dilatado nivel de concentración de la propiedad de los medios de producción. (Ver cuadro 9).

El papel que jugaría el capital extranjero había sido claramente establecido en el discurso de toma de posesión de Echeverría, (Padilla Aragón, 1981) su penetración no debía de desplazar al mexicano, sino complementarlo, asociándose con él cuando sea útil; y el capital mexicano es todo caso, dirigir el encuentro con sagacidad, señorío y patriotismo, encauzándolo para modernizar las empresas. Recibiremos por ello preferentemente a inversionistas de diversos países que se establezcan, orientados por mexicanos, que establezcan nuevas industrias y contribuyan a la incesante evolución de la tecnología y fabriquen artículos para la exportación que enviemos también a sus propios mercados.

En este contexto, se destacaron los 10 puntos que debía adoptar el gobierno mexicano con relación a la inversión extranjera:

1. Ajustes a las leyes del país.
2. Ser complementarias del capital nacional, y en consecuencia no desplazarlo o dirigirse a campos que estén siendo adecuadamente cubiertos por las empresas nacionales.
3. Orientarse, por tanto, hacia nuevos campos de actividad o el establecimiento de nuevas industrias.
4. Asociarse con capital mexicano en proporción minoritaria como regla general.
5. Dar ocupación preferente a técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana y cumplir con las disposiciones legales relativas a la capacitación de personal mexicano.
6. Aportar una tecnología avanzada y contribuir a la evolución y creación de aquellas técnicas que mejor se adapten a nuestras necesidades.
7. Producir artículos destinados a la exportación que podemos enviar a sus propios mercados.
8. Integrarse a la economía del país incorporando hasta el máximo posible de insumos y componentes nacionales.

9. Financiar sus operaciones con recursos del exterior y no acudir al crédito interno que es limitado y que está formado por el ahorro de los mexicanos.
10. En general, apegarse y coadyuvar al logro de los objetivos y políticas de nuestro desarrollo.

El papel de la inversión extranjera era el de canalizarse hacia la actividad manufacturera más dinámica principalmente la participación de las transnacionales.

Al lado de los recursos foráneos se colocaron las empresas transnacionales, que en general se ubican en la última fase de elaboración de un producto, dando origen a un incremento de las importaciones, agudizando el desequilibrio comercial y obligando a la existencia de mayores corrientes de inversión y crédito.

Esta forma de actuar frena el crecimiento del mercado interno, pero las fuertes corrientes de crédito permitieron que la economía se sostuviera. Esta forma artificial de funcionamiento llegó a su límite debido a las magnitudes alcanzadas por la amortización de la deuda, por el lento crecimiento de las exportaciones, y en general porque la mayoría de las empresas públicas han dejado de ser sujetos de crédito.

Otro elemento que estuvo presente fue la descapitalización en la industria nacional la compra por parte de los grupos transnacionales de unidades económicas que operaban con utilidades.

El comportamiento del financiamiento externo en los años 70's ha sido el siguiente:

1. De 1962 a 1975, las inversiones extranjeras directas han crecido 4 veces, mientras que las remesas lo han hecho cerca de 6 veces.
2. En cambio de 1976 a 1978 disminuyeron de 299.1 a 293.6 millones de dólares, lo mismo sucedió con las remesas.

Este descenso (Santa Cruz, 1979) o disminución se sumó a la baja de inversión privada nacional acentuando la depresión de 1979. Además se registró una fuerte huida de capital.

Sin embargo, el comportamiento en el ritmo de crecimiento de la inversión extranjera en el país le ha permitido duplicar cada 5 años sus reservas en

el exterior. Otro elemento importante a mencionar, es que aproximadamente el 50% de las industrias mexicanas dependen de las transnacionales. Ellas juegan un papel decisivo en el desequilibrio externo, por ejemplo, la magnitud gigantesca de envíos por conceptos de dividendos, intereses, y otros pagos, subraya la crisis económica del país. (Ver cuadro 10).

En términos generales el país en la década de los 70's continuaba con la política de sustitución de importaciones, originando una estructura de crecimiento anárquico, orientándose fundamentalmente hacia aquellas ramas en donde la recuperación de la inversión y la rentabilidad fuera más segura. Ello dio lugar a la concentración industrial en las ciudades mas importantes, (ver cuadro No. 11) monopolizando así la infraestructura en su propio beneficio, concentrando el empleo, el ingreso y favoreciendo al oligopolio.

Este tipo de crecimiento ha tenido como consecuencia el interior de las ramas industriales, en particular en la manufactura, su evolución ha sido extremadamente limitada en ciertos subsectores productivos. (Gómez Urrutia, 1975) Así el carácter desigual y combinado de la estructura socioeconómica de México se refleja particularmente en la estructura industrial: entre las ramas y al interior de cada una de ellas, por cuanto a la naturaleza de su producción, proceso de trabajo, tecnología, tasa de productividad, etc. Así al interior de cada rama encontramos fuertes diferencias tecnológicas que impiden generalizar la situación de atraso o modernización que prevalece en la rama.

En este decenio el sector manifestó altas tasas de crecimiento y su dinamismo se debió principalmente a la fabricación de bienes de consumo duradero, por ejemplo, automóviles, refrigeradores y en menor medida a la producción de bienes de capital, como maquinaria. En relación a las ramas de consumo no duradero fueron las que menos crecieron y disminuyeron su participación en la industria.

Este crecimiento en la industria es producto de la política de industrialización del Estado, la modernización del sector financiero y la disponibilidad de créditos externos, la penetración de las transnacionales a la actividad económica secundaria, el patrón de distribución del ingreso

muy concentrado da lugar a la existencia de un mercado para el consumo de la gente de elevados ingresos.

El dinamismo del sector industrial tuvo su expresión en esta década en el elevado incremento de la productividad, es el resultado de enormes inversiones requeridas por la renovación tecnológica y de equipos

El acceso al mercado de dinero y de capitales resulta más fácil para los grupos de mayor capacidad productiva y eficiencia, hay una tendencia a la absorción o eliminación paulatina de la pequeña empresa, a pesar de que el gobierno creó un fondo auxiliar. La compañía tiene una posición de mayor ventaja por la disposición de recursos que no fueron utilizados para ampliar sus plantas y modernizarlas, sino recibir crédito comercial a sus productos publicitarios y obtener una distribución más eficaz.

Este sistema de finanzas operó en vinculación muy estrecha con las grandes empresas de carácter monopolístico, ello garantizaba el pago de préstamos, formaba parte de grupos poderosos financiero, que actuaron con la posibilidad de eliminar a los competidores, fortalecieron su posición de carácter monopolista en perjuicio de los consumidores. La asociación de las finanzas con la gran industria, ocasionó que las empresas no controladas presentaran la tendencia a la creación de los monopolios, liquidando la escasa competencia de las décadas anteriores.

El desenvolvimiento del sector industrial se vio favorecido por:

- a) las actividades agrícolas, que lejos de beneficiarse han apoyado a éste rubro, al ser objeto de succión de recursos financieros y humanos, la migración del campo a la ciudad le fue útil, porque contó con una mano de obra abundante. Los ingresos de las exportaciones de los productos agropecuarios fueron utilizados para pagar las importaciones;
- b) el gobierno ha estimulado a la iniciativa privada para llevar a cabo inversiones, además, la industria, fue protegida del exterior, apoyado en lo interno con una política fiscal moderada, subsidios, excensiones de impuestos y contó con el soporte financiero.

En el crecimiento de este sector secundario, ha jugado un papel fundamental el sector público, al rebasar su función de protección de la competencia del exterior y promotor de grandes empresas. En consecuencia, esta progresión, recibió también un fuerte apoyo por el

(Huerta, 1977) rápido aumento de las obligaciones del sistema bancario y su eficiente asignación. En 1970, los créditos totales a la industria aumentaron 16.3%, frente al 19.6% en 1969...En 1970, 50% del financiamiento total se destinó a la producción (principalmente a la industria manufacturera), mientras que la agricultura sólo recibió el 8.8%, a pesar de su enorme importancia.

Cómo se ha visto la industria se benefició por medidas y prácticas proteccionistas, así como el refuerzo de las instituciones financieras públicas y privadas. Este sistema permitió y promovió el desarrollo de grandes corporaciones monopolistas con una estructura de costos muy elevada e ineficiente, produciendo aumentos en los precios, ello realzó la concentración en este campo. También favoreció a este fenómeno, el control de la oferta monetaria, el cual no pudo disminuir por las presiones inflacionarias, que son propias de la naturaleza del capitalismo, si bien es cierto se registra un crecimiento del 7% del sector industrial, se detecta, en algunos años que dicho incremento esta acompañado de una creciente deuda externa y desequilibrios en la distribución del ingreso.

La acumulación de capital en este sector ha sido impulsada en las dos últimas décadas anteriores a las años 70's a favor de las grandes compañías. El incremento industrial ha tenido como puntal políticas financieras, privadas y públicas, cubriendo las necesidades monetarias. En este proceso se ha acrecentado el aglutinamiento del capital en un menor número de grupos. Ello ha dado como resultado un mercado de capitales típico de un país subdesarrollado, porque el sistema financiero ha propiciado una excesiva dependencia hacia las corporaciones.

CAPÍTULO 4

LA TERCERA FASE DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO.

En la tercera etapa de la sustitución de importaciones en México tiene como marco exterior el surgimiento de problemas monetarios e inflacionarios de los países centrales, se producen desajustes y perturbaciones de la economía mundial.

Las naciones exportadoras de petróleo, como nuestro país se benefició de las condiciones para las ventas de bienes industriales, en el extranjero aumentó considerablemente su ingreso real y, por tanto fortalecieron su capacidad de crecimiento. Sin embargo, la situación que enfrentaron las mercancías mexicanas colocadas en las potencias industriales, fue la de un recrudecimiento de las medidas proteccionistas por parte de estas naciones altamente desarrolladas, por lo que influyen en el escaso crecimiento de las exportaciones de los países de producción primaria.

En esta etapa se puede considerar que la industrialización en América Latina, en este caso en México, vía sustitución de importaciones llegó a su etapa de agotamiento el modelo. Las oportunidades para fabricar las importaciones ha llegado a su fin; en un principio fue sobreestimada esta política industrial; dejando a la economía mexicana estructurada por empresas industriales con capacidad de producir bienes a costos muy elevados, la condición de la balanza de pagos muy vulnerable, porque el stock de compras realizadas en el exterior estuvo conformado por refacciones, equipo y maquinaria fundamentalmente para continuar el proceso productivo.

Las compañías dedicadas a producir bienes importados no tuvieron la aptitud para penetrar en los mercados de exportación, estas unidades económicas, en términos generales resultaron ser ramas o plantas subsidiarias de empresas extranjeras. De esta manera fue favorecido un nuevo tipo de dependencia.

Varios autores afirman que el modelo de la ISI llegó a su término después de un determinado tiempo; en las primeras etapas de esta política industrial permitieron el establecimiento de manufacturas. La elaboración interna de cientos de bienes empleó el mercado de numerosas mercancías de demanda final; hasta que fue posible la producción interna a base de productos intermedios, ello condujo a la creación de oportunidades para la instalación de nuevas empresas que pudieran elaborar insumos.

Este proceso de industrialización tardío y postrero tuvo como marco graves desajustes en la balanza de pagos y un progresivo endeudamiento; no obstante, la ISI no desemboca en una sólida y vigorosa industria mexicana.

Conforme a lo que se ha venido describiendo en las líneas anteriores, el desarrollo industrial mexicano ha cubierto la fase de demanda de bienes de consumo y de manufacturas ligeras, que fundamentalmente son las mercancías que demandan las clases medias y de menores ingresos. En esta década el país se encontraba con la posibilidad de producir bienes de consumo duradero e intermedio, se inicia la tercera fase del proceso de sustitución de importaciones, cuya expresión es la fabricación de instrumentos de producción principalmente aparatos eléctricos, automóviles y equipos de transporte, productos petroquímicos y partes de maquinaria.

En años anteriores, la capacidad productiva de las empresas creció con mayores perspectivas que el mercado, cuando éste perdió dinamismo, por la ampliación de varias ramas, se dio lugar a altos grados de capacidad ociosa desalentando la inversión de los capitales.

No obstante, la política que había sido llevada a cabo al inicio de los años 70's era de carácter recesivo y estaba orientada básicamente a disminuir el déficit comercial y el endeudamiento externo, (Huerta, 1977) afectó seriamente el crecimiento de las distintas ramas industriales, si bien la política de 1972 y 1973 incentivó de nuevo el crecimiento industrial, el incremento de la producción se logró disminuyendo la capacidad ociosa y no aumentando la inversión, lo que junto con la inflación y las políticas contraccionistas posteriores repercutieron en la disminución de la demanda, que vendría a afectar el crecimiento de la productividad industrial manufacturera .

La industria de transformación creció de 1970-75 por el dinamismo de la rama de bienes de consumo duradero (12% promedio anual a precios constantes), aumentando su participación en la industria manufacturera de 10% a 15.3%, la rama de bienes de capital también creció pero menos que la anterior, 4.8% promedio anual elevando su participación de 10.4% a 11.3% en el periodo.

A pesar de la situación que se presentaba en términos generales a mediados de los años 70's en el país era la correspondiente a una fase depresiva de ajuste en importantes ramas de la actividad económica. En el año 74' hubo recesión en algunos sectores económicos básicos, la fuerte caída del rubro

exportador manufacturero como resultado de la depresión global del capitalismo y los desequilibrios de la estructura socioeconómica interna. Se amplió el desempleo, además el agravación del subempleo, factores acompañados de un deterioro de las condiciones de vida de los asalariados.

La propensión de ascenso que se había venido presentando en su ritmo de crecimiento de la inversión pública federal, mostró un descenso en su tasa de crecimiento, cuando ésta pasó en 1970 de 38% al 36% en el año 74'.

Las ramas que tienen mayor participación en el sector manufacturero la de consumo no duradero y las de bienes intermedios crecieron 1.6% y 1.2% promedio anual. Desglosando este rubro encontramos lo siguiente: (Huerta, 1977) la rama de bienes de consumo no duradero de generar en 1970 el 39.2% de la producción manufacturera pasó a 36.5% en 1975, las de bienes intermedios pasó de 40.3% a 36.9% del total. Es decir, el escaso dinamismo alcanzado por la industria de transformación en este periodo (3.5% promedio anual) se debió principalmente al crecimiento de las grandes empresas que operan en la rama de bienes de consumo duradero y en menor medida de las que operan en las bienes de capital. En estos rubros predominan principalmente las empresas transnacionales.

La inversión industrial 1970-1975 no fue similar a la de los 5 años anteriores de la década de los 60's. El dinamismo que perdió el mercado en algunas ramas industriales tuvo repercusiones en los bajos ritmos de inversión, no se registró incorporación de tecnología ni extensión de la capacidad de producción. La demanda presentada en el mercado es cubierta (existiendo grandes instalaciones ociosas) por el desenvolvimiento de la capacidad productiva de los años 60's. La evolución del desarrollo de las fuerzas productivas, no dio lugar a un incremento paralelo en la demanda que cubriera los requerimientos de las necesidades de realización de la industria.

A finales de los 60's el sector industrial integró a ciertas ramas y grupos de población, al proceso de acumulación de capital. El resultado de la política recesiva de 1971 y los problemas particulares de la industria da lugar al despido de trabajadores que se habían incorporado, lo cual agrava el problema de la saturación del mercado interno, al no poder satisfacer las necesidades de crecimiento del sector industrial, no había la capacidad de producir bienes de

capital a gran escala, se intentó mantener su dinamismo con base a exportaciones manufactureras, dándole a éstas un gran impulso.

En relación con la inversión privada en la industria de transformación se dirigió hacia donde se registró mayor ampliación y rentabilidad. Su estructura productiva estuvo en función de la fabricación de mercancías que demandan los grupos de altos ingresos. Así, (Huerta, 1977) el panorama fue que en vez de avanzar en mayor medida en el proceso de sustitución de importaciones de bienes de capital la industria ha crecido introduciendo nuevos productos sofisticando el consumo, de los estratos de altos ingresos, ya que ofrecían un mercado rentable y en expansión. La política industrial ha subsidiado importaciones de bienes de capital tanto por tasas de cambio favorables (peso sobrevaluado) como la exención tributaria con el propósito de no afectar el desarrollo industrial.

Lo anterior ha servido de incentivo para proseguir con la dependencia tecnológica. El proteccionismo del mercado ha evitado la competencia externa; a las empresas establecidas internamente; permitiendo a éstas la utilización de tecnología secundaria, ello ha implicado un volumen muy reducido de las exportaciones manufactureras.

Otro factor de importancia para la industria fue lo ocurrido entre el año 74' y el 75'; el agravamiento del desequilibrio externo- como ya se ha mencionado anteriormente- recurriéndose a una escala masiva de contratación de la deuda externa. Las relaciones de dependencia adquieren mayor profundidad estableciéndose el mecanismo de un encadenamiento de las tendencias básicas de la acumulación capitalista al interior del país en relación al propio movimiento del mercado capitalista mundial, transfiriendo así a gran velocidad el atraso económico y favoreciendo al estado mexicano su carácter monopolista, vía financiamiento deficitario.

El atraso o retroceso económico, una de sus expresiones es la caída en la tasa de crecimiento del conjunto del sector manufacturero y la crisis de ramas específicas de ese sector y la constante y siempre presente en la desaceleración de la industria de la construcción.

La baja en la inversión privada, la concentración del gasto público en un número reducido de ramas tuvieron fuerte influencia para que el aumento en la

producción de medios de capital fuera de 3.3% en el año 75' contra el de 9.3% en el año 74's. (Ver cuadro 12)

En este tiempo apareció una nueva tendencia (Boletín Economía Informa, 1976) que comprueba de depresión del sector manufacturero. Por primera vez en los últimos años se registró un descenso casi general en la manufactura de bienes de consumo durable, renglón que aumentó en 4.4% en relación con el periodo anterior, después de haber logrado incrementar en 15% y 17% en los dos años anteriores. Este resultado influyó de manera decisiva en la baja de la producción automotriz.

En la rama de la construcción hubo una baja en su actividad, resultado de la especulación que se presentó en ella, provocando un alza del 32% en los costos.

El sector manufacturero tuvo una expansión en el crédito, de 1973 a 1974, sin embargo, como se ha visto, hubo una caída en el ritmo de crecimiento, (Hernández, 1975) contrasta el comportamiento de las ramas de consumo básico, como la de alimentos, la de bebidas gaseosas, la textil y la del vestido, frente a las ramas productivas de bienes de consumo duradero, tales como la automotriz, aparatos eléctricos y electrónicos.

En el sector monopolizado de la industria en la séptima década del siglo XX registró problemas de realización como lo ocurrido en la automotriz en la que además persistió el estancamiento, (Análisis económico para la dirección de empresas, 1975) la tendencia en las utilidades en el 75' de las 65 corporaciones más importantes fue la de incrementarse apenas un 5.2%, considerada la tasa inflacionaria del 120.15% lo que significa una disminución de ganancias.

De lo anterior se puede considerar que no hubo una súper producción generalizada de mercancías, sino bruscas alteraciones en los niveles de inventarios. La recesión se confirma, en el hecho de que la acumulación privada monopolista continuó paralizada y no existieron proyectos de recuperación de nuevas inversiones que permitieran pensar en una reactivación a corto plazo. La capacidad del excedente aumentó de manera significativa y ello se convierte en el obstáculo principal que impide una amplia recuperación económica.

En relación al gasto público deficitario, agudizó las propensiones hacia el endeudamiento y el desequilibrio presupuestal. El financiamiento del gasto federal descansó en la ampliación del endeudamiento externo e interno, en una proporción del 70% para 1974. Esta tendencia se mantuvo en 1975, puesto que los requerimientos adicionales de recursos netos vía deuda aumentaron casi el 32%, similar a los años anteriores.

Ahora bien, esta expansión masiva del gasto público deficitario redujo la ampliación del aparato estatal, (petróleo, electricidad, siderurgia, petroquímica), cuyo único objetivo era elevar la rentabilidad oligopólica y el financiamiento deficitario; éste último además incidió en el nivel de vida popular. Ello no favoreció un fortalecimiento de la estructura productiva existente y sólo impulsó su ensanchamiento, el aumento desmedido de la inversión pública dio lugar a fuertes desajustes en la estructura económica. En este sentido, el avance de la acumulación de dinero por parte del aparato estatal favoreció a los grupos monopolistas así, en el 74' hubo cambios al registrarse una desaceleración en el ritmo de los fondos del sector público federal, al reportarse aumentos, de sólo 28% contra el 35.4% de 1973 y 40.6% en 1972.

En la industria del petróleo y derivados, petroquímica, eléctrica y minería hacia 1974 presentaban un fuerte crecimiento que se explica por el volumen elevado de capital invertido, así como también por ser industrias productoras de energéticos y materias primas que presentaron alta demanda industrial.

La devaluación del peso, - fenómeno que ya ha sido tratado-, sin embargo, ahora lo abordaremos sobre los efectos que tuvo en el sector industrial. Este problema tuvo como causa fundamental el orden estructural, o sea, el patrón de acumulación llevado a cabo en México. El Desarrollo Estabilizador se caracterizó por alcanzar elevadas tasas de crecimiento de la economía, teniendo como base el impulso al proceso de industrialización en el país. El aparato estatal había desarrollado una política de gastos, inversiones de infraestructura, política tributaria de subsidio, recepción de créditos de manera significativa, estímulos al financiamiento mediante préstamos, contención salarial, protección del mercado ello fue para favorecer el desarrollo industrial. Esta situación condujo a que el gobierno tuviera un déficit presupuestal cada vez mayor, obligándolo a recurrir a contraer deudas para su financiamiento, porque el aspecto impositivo se encontraba diseñado para incentivar la

acumulación de capital de la gran industria. Su crecimiento, dada la dependencia tecnológica, llevó a que la tasa de crecimiento de importación de mercancías creciera en mayor proporción que las exportaciones, provocando elevado déficit en la balanza comercial que fue financiada vía créditos externos.

En la década de los años 70's hubo, de un lado, un significativo nivel de endeudamiento externo e interno del sector público y un déficit comercial creciente y, por otro, la política del estado caracterizado por la disminución del gasto público y el descenso del crédito afectó el problema de realización de las grandes compañías, así como el proceso de inversiones de la pequeña y mediana empresa. Éstas últimas no tuvieron acceso a las facilidades crediticias para llevar a cabo la colocación de los capitales, ello ocasionó un menor crecimiento de la actividad económica del país y un mayor número de personas desocupadas.

Las grandes sociedades enfrentaron obstáculos de ventas de sus mercancías producto del funcionamiento de dicho sector, problemas del mercado, resultado de la disminución del ritmo del gasto público y el proceso inflacionario que alteró el patrón de consumo de la población, al no consumir los productos de bienes de consumo duradero. Ello se debió a la carencia de rubros productivos rentables. Así, los recursos financieros privados estrecharon su ritmo de crecimiento, favoreciendo una salida de capitales al exterior, empeorando la descapitalización de la economía mexicana y el mantenimiento de la paridad del peso.

La devaluación del 76' provocó los siguientes problemas que afectaron a la industria mexicana:

1. Descenso del poder adquisitivo de la población. El estado controló la relación de precios-salarios, la subordinación que tenía sobre el movimiento obrero, así el aparato tuvo más poder sobre los ingresos que de los precios, reajuste que otorgó a las remuneraciones fue menor que el alza de los precios; es decir, éstos se siguieron incrementando, como consecuencia del alto grado de monopolio en la estructura industrial mexicana. Ello se expresa en un abatimiento del poder adquisitivo de la demanda efectiva, siendo más afectado el sector productivo de los bienes de consumo, duradero, sin embargo, ésta

actividad se caracterizó por ser la más dinámica en los años 60's y 70' del siglo pasado enfrentando alto grado de capacidad ociosa.

El patrón de la demanda se vio alterado por el proceso inflacionario y ello recayó básicamente en la disminución de la venta de artículos de consumo duradero, conduciendo este sector de la industria a agravar el problema de la realización y, por tanto, a disminuir el ritmo de inversión y crecimiento, cuya manifestación es la salida de pequeñas y medianas firmas del mercado; al desaparecer este tipo de unidades la gran industria nacional y extranjera aumentó su participación, sin embargo, fue favorecido el incremento del desempleo.

2. El proceso de la devaluación, implicó que un número importante de empresas públicas y privadas estuvieran muy endeudadas con el exterior, ello les trajo dificultades financieras que afectaron su proceso de acumulación monetaria y su política de precios, repercutiendo en un menor ritmo de crecimiento, estimulando el acrecentamiento de la tasa inflacionaria. El crédito interno se canalizó a estos grupos económicos disminuyendo el financiamiento a los otros y también el consumo de bienes duraderos, y por ende agudizando el problema de comercialización que enfrenta la industria productora de este tipo de bienes.

La política del estado estuvo encaminada a desarrollar el sector productor de medios de producción, para llevarla a cabo el gobierno necesitó de mayores ingresos y recurrió a contraer deudas con el exterior, por tanto, el aparato estatal tuvo que ceder a la devaluación de la moneda mexicana.

3. En relación a la reforma fue la causa principal que desató el proceso inflacionario, recayó sobre las ramas altamente monopolizadas, que obtienen utilidades excedentes, o sea, por arriba de las demás.
4. La elevación de costos de los artículos adquiridos en el extranjero es otro factor que estimuló el alza de precios, por el volumen de magnitud considerable de importaciones de las mercancías que realizó el país.
5. El déficit comercial (Corichi, 1976) desde los años 60'0s se ha venido aumentando como resultado de un patrón de industrialización con producción de manufacturas ajustadas a las características

norteamericanas y por la concentración de la renta en México, significa producir sólo para sectores de altos ingresos. Este tipo de producción requiere de un alto contenido de insumos de importación siendo una de las razones principales del desequilibrio comercial.

El sostenimiento de una paridad del peso mexicano artificial con respecto al dólar (política económica que se llevó a cabo al inicio de los años 70's), ayudó a empeorar el conjunto de desequilibrios al alentar las importaciones y evitar la expansión industrial. Sin embargo, todos los desajustes acumulados no se superan por un proceso de desvalorización de la moneda si ello no va acompañado de medidas de política económica adecuada. Si este desorden se encuentra unido al déficit presupuestal, lento crecimiento de la oferta de productos agropecuarios, se desata una espiral inflacionaria, cuyo resultado es el empobrecimiento de las grandes masas populares, la contracción del mercado interno y el aceleramiento de la destrucción de empresas pequeñas y medianas, aumento del número de desocupados, subempleo y finalmente un mayor desequilibrio comercial y más devaluación.

Este trastorno de la moneda mexicana favoreció al sector industrial en algunas ramas que tuvieron la capacidad productiva excedente y ampliaron sus mercados, permitiéndoles resolver parte de su problema de realización.

Este era el panorama que se había presentado en el primer lustro de la década de 1970, una economía con una situación de estancamiento, inflación producto de graves desvalorizaciones del peso, elevada concentración del ingreso y de la producción. Considero que dentro de este marco, la política puesta en marcha del proceso de sustitución de importaciones en el desenvolvimiento del sector industrial había conducido a una mayor dependencia financiera y tecnológica, porque la nación no había tenido la capacidad de producir los bienes de capital requeridos para el desarrollo de la industria mexicana.

4.1. Comportamiento de la producción de bienes de consumo duradero, bienes de consumo no duradero y bienes de capital.

De 1976-1977 la economía mexicana, como se había visto-, sufrió la primera recesión verdaderamente importante desde que se inició el proceso de industrialización. El modelo de sustitución de importaciones de mercancías de consumo duradero no logró consolidarse en bienes intermedios y de capital, así como también algunas ramas de la actividad industrial mostraron tendencias regresivas, o sea, disminuyeron su índice de sustituir la importación, en especial, se estancó o retrocedió la rama de metálicas básicas. El resultado fue el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y el aumento en la deuda externa. Al llevarse a la práctica dicho patrón de política económica se subestimó los efectos desfavorables en la concentración del ingreso, la heterogeneidad estructural y los desequilibrios intersectoriales, regionales y de la balanza comercial.

Dentro de este marco del proceso de producir las mercancías compradas en el exterior, el país abrió la entrada al capital transnacional, permitiendo la penetración incondicional de empresas extranjeras que fabricarían lo que se importaba, de todos modos, posteriormente el saldo de la inversión extranjera se volvió deficitario. En 1970, el coeficiente de inversión, (Gutiérrez, 1981) la relación de pagos de dicha inversión (compra de bienes, servicios y contratación de empréstitos) fue de 2.24, debido a que los pagos fueron de 882.1 millones de dólares y los ingresos de 364.1 millones. En 1977 el coeficiente llegó a 3.69 (1 7772.6 millones de dólares de pagos contra 318.2 millones de ingresos).

La constante presente en los desequilibrios de la producción y la necesidad de importar bienes y servicios para impulsar el crecimiento económico en el país, ocasionaron saldos negativos permanentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Su financiamiento dio lugar al endeudamiento externo agravando la dependencia.

El subsector industrial que desempeñó el papel de columna vertebral del desenvolvimiento de esta actividad económica fueron las ramas productoras de

bienes de consumo duradero (automóviles, línea blanca, aparatos electrodomésticos, etc.). Sus principales características que presentaban en este periodo eran:

1. Este tipo de productos tienen una mayor realización, en los estratos poblacionales con elevada concentración del ingreso.
2. Estas mercancías sus precios de venta están elevados, producto del papel desempeñado por las compañías que tienen la posibilidad de realizar campañas publicitarias y de comercialización intensivas, amplias, originando un margen ganancia, particularmente alto, estas agencias de publicidad se encuentran concentradas en un número muy reducido de empresas, de capitales, generalmente transnacionales .
3. Las firmas fabricantes de estos bienes otorgan facilidades en el crédito a los compradores para impulsar las ventas.
4. Se presenta una modificación frecuente de los bienes producidos, con el objeto de competir más que a través de una guerra de precios, la competitividad se realiza por diferenciación de productos.
5. En algunos casos los consumidores de este tipo de artículos conforman un núcleo reducido, provocando por un lado, un alto costo de este tipo de bienes, y por otro, un número muy grande de modelos en relación al tamaño del mercado
6. El establecimiento de barreras para la entrada al mercado de nuevas empresas, está fijado por el monto de capital de arranque, la innovación tecnológica, el acceso a las materias primas, la compra de maquinaria y la disponibilidad de financiamiento, tanto nacional, como extranjero.

El movimiento que representó el sector productor de bienes de consumo duradero en el decenio de 1970, en relación con otros sectores, permite detectar cual es el grado al que había llegado la industria. A excepción de 1980, la producción de objetos de consumo duradero y el sector manufacturero en su conjunto crecen a un ritmo mayor que el PIB. No sucede lo mismo en la fabricación de mercancías de consumo no duradero, que presentan ascenso y descensos en su periodicidad productiva. El crecimiento medio en la industria productora de artículos de consumo duradero en el periodo 1972-1980 alcanzó el 10.2%, mientras que el PIB

llegó al 5.8% del sector industrial 7.1% y la de las manufacturas 6.4% (ver cuadro 13).

Un ejemplo de la dinámica de la industria productora de bienes de consumo duradero, es la rama automotriz, después de que anotó tasas negativas entre 1975-1977, que fueron del orden del 8.9%, alcanzó en 1978, 1979, y 1980 incrementos de 29.3%, 16.8% y 6.4% respectivamente, en cambio el PIB crecía a 7.0%, 8.0% y 7.4%. Esta dinámica del sector productor de mercancías de consumo duradero no ha implicado un bienestar de la población a la misma velocidad. Los beneficios se han concentrado en un estrato muy reducido del total de los habitantes del país.

Continuando con el año 77', la producción por subsidios a la actividad manufacturera, fueron las empresas productoras de artículos de consumo que presentaron progresiones superiores a la media, en tanto las de bienes de capital registraron tasas negativas, ello es producto del retraso de la inversión pública y privada. En particular se beneficiaron los sectores dedicados a la exportación.

En especial, en este año tuvieron un abatimiento los recursos dirigidos a la industria de bienes de capital. Conforme la información proporcionada, (Banco de México, 1976 y 1977) refleja que en 1976 la inversión en activos fijos y la producción de maquinaria apuntan sus variaciones de 10.9% y 2%. Al año siguiente, fueron de 34.4% y 11.7% para los mismos rubros. Precisamente, las compañías que fabricaban bienes de capital tuvieron un serio estancamiento. En términos generales, en 1977 las grandes y gigantes empresas solamente utilizaron el 57% de la inversión.

Hacia 1978, hay una recuperación del ritmo de crecimiento económico, tras el estancamiento que caracterizó al bienio anterior. En este año se le da gran relevancia a la diversificación industrial, en particular la producción de bienes de consumo popular, con miras a la elaboración interna de bienes de capital y exportación de manufacturas, integración vertical del sector petrolero y la modernización agrícola.

La reactivación económica del 78' se sustentó fundamentalmente en el incremento de la producción de los siguientes sectores: extracción de petróleo crudo (22.5%), producción de derivados de petróleo (10.4%), construcción (12.5%), generación de electricidad (10%), producción de

manufacturas (8.6), excluida la refinación de petróleo. La minería estuvo estancada.

En este sentido, en el año 78', (CEPAL, 1979) ramas tradicionales (alimentos, textiles, prendas de vestir, etc.) que absorben la mayor parte, sólo se amplía 5.4% en promedio, en tanto la siderurgia, las ramas de maquinaria y equipo se incrementaron 13.6%, 12.5%, 27.0% respectivamente. La industria de la construcción tuvo dos años de rezago, en el empleo de la mano de obra, su dinamismo en este año de 1978 fue del 12.5%, parece haber tenido un gran peso las obras de infraestructura en la edificación de viviendas. La minería mantuvo su estancamiento habitual.

Como se ha visto en páginas anteriores las características del proceso de desarrollo industrial, a partir de la posguerra se basó en la sustitución de importaciones cuya orientación fue la de satisfacer un mercado ya conformado, pero no tuvo la capacidad de crear, como en los países altamente industrializados a los asalariados y a los consumidores, efectivamente, se limitó a satisfacer la demanda general de los estratos de elevados ingresos. Los trabajadores nunca han sido el elemento básico del mercado, al contraerse su participación en éste como clientes, en efecto, el peso de la masa trabajadora en el proceso industrializador, disminuyó aún más. Al conformarse esta deformación originada en el mercado, la estructura productiva se orientó necesariamente a la producción de bienes de consumo duradero, convirtiéndose en la columna vertebral de la acumulación de capital en detrimento de la producción de bienes salario y de producción, teniendo como resultado una tendencia creciente a la escasez en el abastecimiento interno de los productos y cada vez mayor integración vertical y horizontal del conjunto de los sectores industriales.

Los objetivos de la política sustitutiva en sus diversas fases no habían sido cumplidos, consecuentemente, el estado mexicano trató de implantar un nuevo plan para el desarrollo de la industria mexicana. En relación a proyectos y planes industriales en 1979, el 12 de marzo de ese año, José Andrés Oteyza, titular de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN), dio a conocer el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982 (PNDI). A este proyecto –el gobierno mexicano- lo consideraba

fundamental para la reordenación de las relaciones económicas con el exterior.

Sus principales fines del plan fueron: solucionar la desocupación y el subempleo, elevación en el nivel de vida de los mexicanos a través de altas tasas de crecimiento. Ello solamente se logrará, argumentaba el gobierno, fortaleciendo el consumo básico de mercancías, impulsando a las ramas manufactureras orientadas al mercado externo a obtener niveles superiores en productividad, realizar una política eficaz de sustitución de importaciones, un mejor aprovechamiento de los recursos naturales del país, fomentar las industrias de bienes de capital, desconcentración geográfica de la actividad económica y la articular de la pequeña y mediana empresa y atenuar las tendencias oligopólicas.

El PNDI planteaba un gran dinamismo que se mantendría hasta 1990, ello se obtendría a través del impulso al sector petrolero, al que se le caracterizó, como el pivote para el desarrollo económico nacional y así se superaría la crisis al avanzar en su propia determinación financiera y la consolidación económica. La utilización del excedente generado por el petróleo se canalizaría hacia el sector industrial, que generaría, según el estado, empleo permanente, de tal manera que tuviera efectos multiplicadores y una expansión para el conjunto del país.

Los analistas planteaban las siguientes opiniones son respecto al Plan Nacional de Desarrollo. Industrial:

1. Los recursos financieros excedentes obtenidos no se pueden aplicar a la economía mexicana de manera inmediata, porque ello, -según planteaban- ocasionaría una ampliación de la demanda, que al encontrarse con una oferta de muy poca elasticidad habría elevados procesos inflacionarios, o un acrecentamiento en el consumo de importaciones de bienes suntuarios. Por consiguiente, el superávit financiero debe utilizarse para amortizar la deuda externa, exportar capital y aumentar los activos internacionales.
2. Argumentaban que los remanentes de la industria petrolera correspondían a la ampliación de la capacidad productiva, evidentemente, es conveniente seguir utilizando el financiamiento del exterior y la inversión extranjera como fuentes de recursos. La inflación

sería evitada por la expansión de la oferta, no obstante continuaría el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, al persistir la importación de mercancías, para cubrir las necesidades de la planta productiva, de esta forma ésta se haría menos dependiente.

3. De las ganancias del petróleo, una parte sería destinada para el sector público y la otra para elevar la capacidad del estado en beneficio de la estructura productiva y hacer llegar realmente los beneficios a los sectores marginados de la población. Ello consolidaría al mercado interno mediante los bienes de consumidos por la mayor parte de los habitantes; lo cual a su vez, implicaba, -según este análisis- incrementar los salarios reales, elevar la carga fiscal, gravar las utilidades a los grupos de altos ingresos, evitar los incentivos fiscales, consolidar las entidades cuya función es la de producir bienes y servicios, eliminación de los subsidios, que reciben los empresarios privados a través de los precios, impulso a la producción de bienes de capital destinados a elaborar las mercancías consumidas por la mayor parte de los mexicanos y llegar hasta la nacionalización de industrias como la alimentaria o la farmacéutica.

Las metas del PNDI, sus tasas de crecimiento real del PIB serían de 7.1% en 1979, 8.2% en 1980, 9.5% en 1981, y 10.6% en 1982. Afirmaban que el producto industrial sería dos puntos más alto que el del PIB. El crecimiento del empleo estaría aproximadamente el 5% a mediano y largo plazo. Eliminación del desempleo hacia 1990. La manufactura crecería en 1982 un 12.4% y en el periodo de 1985-1990 a un ritmo de 10.8%.

En este plan se pretendía desalentar el crecimiento de empresas en el Valle de México y promover su instalación en ciudades de tamaño mediano. Justamente, el valor bruto de la producción que se generó en el Valle de México en 1979 del 50% se reduciría al 40% en 1982. Se pensaba en las siguientes zonas prioritarias: fronteras, costas y algunas ciudades ubicadas a lo largo de la red nacional de distribución de gas. Las primeras están relacionadas con el fomento de las exportaciones.

El diagnóstico realizado por los autores del PNDI era el siguiente:

La industria se había venido apoyando de manera preponderante en el mercado interno, concentrándose en el Valle de México, Guadalajara y

Monterrey. La producción se había orientado a la sustitución de importaciones de bienes de consumo, ocasionando fallas de integración, desigualdad, desaprovechamiento de recursos humanos y naturales, estímulo a la producción de artículos de lujo. La política de sustituir la importación, afirmaban, no fue equilibrada en cuanto a los volúmenes de intercambio comercial (exportación e importación) de mercancías, agravando el déficit comercial. La acentuación en el endeudamiento creciente con el exterior aumentó la dependencia. El recurrir continuamente al crédito favoreció la restricción a la pequeña y mediana empresa. Periodos de relativo estancamiento seguidos por fases de auge de corta duración. Asimismo, argumentaban, que de no aminorarse la sujeción financiera, la crisis que ésta ocasiona se tornaría crítica. El Desarrollo Estabilizador deformó la estructura productiva, limitó el mercado interno redujo la capacidad competitiva, lo cual condujo a un círculo vicioso que agudizó la subordinación del país hacia el extranjero.

Después de esta exposición del PNDI considero, que la explicación que dan los autores de dicho plan sobre la situación económica, el modelo de desarrollo empezó a agotarse por fallas estructurales, resultado de la incapacidad de impulsar la política de sustitución de importaciones de bienes de consumo que se tradujera en crecientes exportaciones, ni logró alentar la producción de bienes de capital. El problema de la balanza de pagos se agravó, y el país tuvo que recurrir progresivamente al endeudamiento externo determinando la conformación de la economía de nuestro país y en este caso de la industria.

4.2. La incidencia del comercio exterior en la industria.

Los estudiosos de la importancia del comercio exterior en América Latina durante la fase sustitutiva afirmaban que las exportaciones acabarían con cualquier escollo vinculado con el tamaño del mercado, que frenara su crecimiento. También consideraban que las ventas de mercancías en el extranjero quitarían restricciones de la balanza de pagos, de lo contrario entorpecerían la plena capacidad de las industrias existentes, además –

señalaban- que la competencia en los mercados mundiales presionaría para que las empresas trabajaran con altos niveles de eficiencia y calidad.

Estos razonamientos se enfrentaban a varios problemas:

1. Las nuevas empresas se instalaron para elaborar lo que anteriormente se importaba sin tomar en cuenta la posibilidad de exportar.
2. Las compañías extranjeras recibieron órdenes de no competir con las sucursales o subsidiarias instaladas en otras naciones.
3. El establecimiento de empresas en la penumbra de barreras arancelarias, que implicó altos costos de producción y por tanto, no podían competir en el mercado mundial.
4. El peso sobrevaluado fue un tropiezo a las ventas en el mercado mundial originadas en estas empresas.

Esta última traba en un principio no constituyó una desventaja en las primeras etapas de la industrialización que tenía como meta sustituir las importaciones, porque no se tenía la capacidad de exportar en las industrias nacientes.

Posteriormente esta manera de fijar claramente el control de cambio no sólo contuvo las ventas en el extranjero, sino que también interrumpió una consolidación fuerte y dinámica del sector secundario.

La devaluación de la moneda mexicana se le consideraba hacia mediados de esta séptima década por parte de algunos economistas como la solución a los problemas económico que se tenían que enfrentar. Al devaluar el dinero mexicano afirmaban se harían más baratas las mercancías mexicanas en el exterior, los artículos importados serían más caros. Ello incentivaría las ventas fuera del país y restringiría los productos importados. La argumentación continuaba en el sentido de que, no obstante, la inflación los artículos de la nación perdieron competitividad en el mercado internacional; pero con el proceso de desvalorización, el peso se recuperaría, (todo dependiendo del porcentaje de la devaluación) y lograrían un grado de competencia adecuado, pudiendo entonces verse incrementada la demanda externa de estas mercancías.

La mayor parte de nuestras adquisiciones en el exterior eran bienes de capital y materias primas para la industria, éstas no descendieron a pesar del mayor peso relativo, debido a la gran importancia que representaba para

el desenvolvimiento industrial del país. Sin embargo, no todos los empresarios que hasta ahora han venido importando maquinaria lo pudieron seguir realizando a un precio mayor; sólo las grandes empresas que contaban con gran capital y tenían la capacidad de trasladar sus precios fueron las únicas que continuaron adquiriendo dichos bienes, incrementando además el proceso inflacionario en el país. La medida de desvalorización de la moneda vista posteriormente, podemos que afirmar que la del año 76' acentuó la concentración en el sector industrial. Las compañías que tuvieron condiciones para seguir comprando fuera de la nación presentaron mejores ventajas competitivas con relación a aquellas que no estaban en condiciones de llevar a cabo compras de equipos más sofisticados y tecnología para su proceso productivo.

La rigidez de las importaciones mexicanas y la precaria capacidad de respuesta a una mayor demanda del exterior, no permitió un descenso en el déficit comercial. Con la devaluación los grandes capitalistas resultaron favorecidos, ellos fueron los que estuvieron en condiciones de exportar e importar.

Consideramos que el trastorno monetario del peso mexicano se hubiera evitado si las ventas de los productos nacionales se hubieran incrementado y las compras decaído, logrando una disminución en el déficit comercial y en el endeudamiento externo, que en este tiempo ya significaba un grave problema de descapitalización y dependencia financiera del extranjero, no obstante se realizaron devaluaciones constantemente para acrecentar las transacciones, pero los productos manufactureros mexicanos perdieron competitividad por la inflación en nuestro país. Este proceso fue tan agudo que resultó ser mayor proporción que el de los países competidores en el mercado mundial.

Estos obstáculos no significaron trabas para que las exportaciones fueran alentadas por parte de las autoridades gubernamentales, entre los argumentos más importantes se encontraba:

1. Impulsar las ventas hacia el exterior de artículos manufacturados, porque la matriz de relaciones industriales se le consideraba articulada con la cual afirmaban se permitiría ensanchar la producción. Sin embargo, dejaban de lado que si bien México tenía grandes excedentes

en las actividades petrolera y minera, la fabricación de acero, cemento y bienes de capital habían sido insuficientes.

2. Otro tipo planteamiento es el que se refería a que era necesario imitar a Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán e incluso Brasil, admiraban su capacidad exportadora, olvidando que dichas potencias se sustentaban en un sector industrial desnacionalizado y que se basaban fundamentalmente en la maquila.
3. También encontramos la posición de que nuestra nación, como país petrolero tenía una posibilidad muy amplia para consolidar las exportaciones de mercancías con un alto valor agregado y una crecida tasa de ganancia. A largo plazo – pensaban- serían los artículos de la industria petroquímica, primaria y secundaria. Es decir, era el modelo de sustituir la exportación petrolera primaria por productos primarios y petroquímicos. Así, México reforzaría la elaboración de derivados de esta materia prima.

El alargamiento de la duración de los energético de (Gutiérrez, 1981) afirmaba – posición desde nuestro punto de vista muy adecuada-, que era necesario prolongar la vida de los energéticos mediante la congelación de las exportaciones del oro negro en sus niveles que presentaba y tratar de sustituir por ventas al exterior, de mercancías derivadas de este recurso no renovable. Disminuir la elevada tasa de crecimiento interna de este líquido oleoso lo cual traería consigo la modificación radical de los precios. Los bienes de la industria petroquímica se utilizarían para reforzar la estructura productiva interna.

Es importante mencionar lo siguiente:

El gas natural representa el 65% de los insumos de la industria petroquímica primaria. El precio del gas natural para consumo interno es 10 veces menor al del precio del gas natural para exportación, porque los precios internacionales crecen mucho más de prisa que los internos, y segundo, Estados Unidos, país que define parte importante de la política energética mundial, ha decretado la liberación definitiva de los precios, del petróleo, desde principios de 1981”.

Coincidió en el sentido de que el estado, (Gutiérrez, 1981) debió de haber tenido como objetivo la siguiente política a seguir: reducir la prominente participación de los hidrocarburos primarios en las exportaciones totales de

mercancías, sustituirlas paulatinamente por envíos de productos provenientes del petróleo con mayor valor agregado.

Ahora bien, hacia 1980 la fabricación de bienes de consumo duradero no era la actividad más dinámica; encontramos al sector petrolero dedicado a la exportación de hidrocarburos. Si bien es cierto, que en el rubro manufacturero se mantuvo en 1978-79, con tasas de crecimiento del 10.6%, posteriormente, en 1980, disminuyó a 7.2%. En relación a 1979, ello es una muestra clara de la disminución en términos reales.

Es significativo aclarar que Petróleos Mexicanos realizó remesas de capitales al exterior a finales de 1970, ingresando como accionista mayoritario de la empresa refinadora de Petróleo en Bilbao, España y participó en programas de ayuda financiera a países con escasos recursos como es el área de Centroamérica y el Caribe. Esta empresa estatal aumentó sus recursos monetarios e internacionales e incrementó su participación social en diversos organismos financieros como el FMI y el BID.

Regresando al tema del comercio exterior, tenemos que adquirió mayor significado donde la empresa transnacional predomina, por ejemplo, la industria automotriz. Así la exportación de mercancías se centró en ciertas filiales de las empresas transnacionales (ET), ubicándose en los sectores tecnológicos más modernos e intensivos. Dentro de este marco se tendió a dar una gran importancia las fuerzas del mercado para mejorar los niveles de eficiencia y competitividad de las sociedades públicas y privadas, mediante una modernización arancelaria.

Entre tanto, el modelo de industrialización de México ha estado basado en la sustitución de importaciones, usando maquinaria y tecnología importada, ello ha producido un deterioro en la balanza comercial. (Ver cuadro 14). Este proceso se centraba fundamentalmente en la producción de los artículos de consumo, dependiendo en gran medida de las importaciones de bienes de capital e intermedios.

En las páginas anteriores se ha venido argumentando que el crecimiento de la industria mexicana después de la posguerra tuvo como pivote el proceso de sustitución de importaciones. Es fundamental también aludir que este modelo se orientó a un mercado ya conformado, pero que además no tuvo

la capacidad de crear, como en los países altamente desarrollados, a una gran masa de compradores; consecuentemente, solamente fue satisfecha la demanda generada por los estratos de altos ingresos; la clase trabajadora, al venir deteriorándose su salario real nunca fue el elemento fundamental en el mercado, al restringirse su participación como consumidores, en efecto, su peso descendió en la evolución del proceso de industrialización.

A lo anterior agrego la otra variante significativa importante en la política sustitutiva de importaciones, que fue la exportación de mercancías, lo cual no resultó ser una alternativa, porque la medida de industrializar llevada a cabo estuvo basada en el desequilibrio del sector externo. Esta estrategia económica, que permitió al país obtener una tasa promedio anual del PIB de 6.1% de 1961 a 1981, también causó un gran déficit en la balanza comercial; en 1950 tenía un saldo negativo de 63 millones de dólares y pasó a 42 948 millones de dólares a precios corrientes de 1981 (Conforme a los datos de Nafinsa, La Economía Mexicana en Cifras, 1988). Los saldos negativos son resultado de que los sectores productivos de bienes de consumo duradero, los más dinámicos durante el tiempo de 1955 a 1981, tenían altos coeficientes de importación y una escasa penetración en los mercados externos, así endeudaron al país y su crecimiento económico se intensificó.

El gobierno federal creó en 1971 el CEDI, (Certificado de devolución indirecta y el general de importación) consistió en la devolución de impuestos a posteriori, los indirectos que gravan el producto, los insumos utilizados en la producción de un artículo y en general en la producción de las mercancías de importación. El objetivo del CEDI era el fortalecimiento de la competitividad de los productos nacionales, sin embargo, se debilitaba por el incremento de los precios internos frente a los precios internacionales.

La protección dada a la exportación de manufacturas a través de este organismo en la década de los 70's tuvo como resultado un crecimiento promedio anual del 29% de la manufactura, sin embargo, la tasa de exportaciones fue solamente del 17%.

Las principales actividades de esta institución fueron el subsidio a la exportación de vehículos, automóviles, carrocerías y partes automovilísticas, química básica y otras industrias de transformación; se puede concluir que cerca del 50% del subsidio favoreció a las actividades de las empresas transnacionales, y llegó a representar cerca o más del 50% de lo exportado, ello reveló que de cada dólar traído al país por concepto de ventas en el extranjero, el estado aportó 50 centavos de dólar y resultó ser una magra eficiencia.

Estos mecanismos, como el CEDI y el subsidio financiero concedido por el FOMEX (Fomento al Comercio Exterior) surtieron un efecto de contrapeso, según algunos autores; se otorgaba un apoyo a la industria por el peso sobrevaluado, como resultado de una paridad cambiaria que existía en la mitad de este decenio que se hace referencia y que no era favorable para apoyar las ventas de los productos mexicanos al exterior.

Considero que el devaluar el peso constantemente no favoreció a la estructura económica mexicana, la hizo más vulnerable. Solamente benefició a un pequeño grupo de grandes empresas comerciales. En detrimento de una tasa inflacionaria, caída del poder adquisitivo de la población y desempleo.

Posteriormente, hacia 1982, desapareció esta institución (CEDI) producto de las devaluaciones de ese año y la nueva política de subsidios de comercio hacia el extranjero por parte del país.

A partir de los años 70's el sector industrial mexicano entró en el mercado mundial. SE tenía la creencia de que con la política de sustitución de importaciones habría una expansión en la producción de bienes intermedios y algunos de capital, lo cual reduciría las compras en el exterior y expandiría las ventas mexicanas fuera de nuestro territorio.

La institución FOMEX impulsó el comercio con otros países mediante el financiamiento. Entre sus actividades, de 1970 a 1982, destacan la posibilidad de obtener recursos financieros no sólo en moneda nacional y en dólares, sino en cualquier otra divisa; elaboración de planes; entre los más importantes a enfatizar encontramos:

1. En 1973, el otorgamiento de créditos relacionados con el mantenimiento de existencias de empresas de este país y en el extranjero.

2. En 1977 el programa de apoyo a los consorcios y compañías que realizaban transacciones externas.
3. Los financiamientos para campañas publicitarias en otras naciones.
4. La ampliación de la cobertura de las garantías financieras para las relaciones comerciales en 1979.

A partir de 1983 el FOMEX en su programa abrió líneas crediticias para firmas exportadoras con banco radicados en el exterior. El monto del subsidio acumulado a 1970 a 1985 ascendió a cerca de 640 millones de dólares, que representaba el 2% del total de las exportaciones manufactureras. Es interesante subrayar que mientras los subsidios tuvieron un crecimiento anual de 34%, de 1970 a 1985 las exportaciones de la industria de transformación fueron apenas del 18%.

Las ramas manufactureras beneficiadas por el financiamiento de las ventas externas fueron: química y conexas, metales comunes y sus productos textiles, máquinas aparatos eléctricos, electrónicos, alimentación, bebidas y tabaco.

Ahora bien, con estos mecanismos creados en México, se promovió la creación de una planta productiva que participara de manera eficiente y activamente en el mercado externo, ello sustituyó la orientación de la industria básica hacia el mercado interno mexicano pequeño y cerrado.

A lo largo del decenio de los 70's el panorama que presentó el comercio exportador fue el siguiente: en las actividades primarias decayó su participación y sucedió lo contrario con la industria extractiva y de transformación. Con respecto al sector importador la situación era la siguiente: las actividades agropecuarias incrementaron su dimensión del 2.4% en 1971 al 8.7% en 1980 y en las industrias manufactureras era de 73% en el año de 1970 y del 84.2% en 1980. (Ver los cuadros 15,16 y 17).

En 1980 la situación que se presentaba en el sector exportador era la subsiguiente: la agricultura y ganadería disminuyó su importancia, las actividades manufactureras mantienen su mismo nivel y la minería incrementó su participación en 1980, con respecto a 1970, en el conjunto de las ventas al exterior.

En relación a las importaciones se presentó una agudización de las compras en el extranjero, pasando de 2 460 811 dólares a 18 572 205 miles de dólares. (Ver cuadro 18).

Las exportaciones mexicanas al inicio de la década de 1980, el mayor peso correspondía a las industrias extractivas en particular, el rubro del petróleo crudo y gas natural con el 67% del total, le seguían en orden de importancia la rama manufacturera, su aportación era del 22%, la principal aportación, estuvo en especial en la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, 6.1% (en particular la industria automotriz) y la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, 5.0% (camarón congelado). Como se puede advertir, la venta de mercancías al exterior contenía muy poco contenido tecnológico (a excepción del automóvil). También es importante tener presente que si bien el aumento en el grupo exportador, que fue de 1 372 957 miles de dólares en 1970, en 1980 alcanzó la cifra de 15 307 480, miles de dólares. Considero importante mencionar que la paridad del peso mexicano en el 70' era de 12.50 pesos por dólar y en el 80' de 23.26 pesos por cada divisa estadounidense. Además el índice nacional de precios al consumidor promedio para esos mismos años fue de 32.2 y del 149.3 (Conforme a los datos de Nafinsa, La Economía Mexicana en Cifras, 1986), es decir, el país en esta década enfrentó graves problemas de desvalorización de la moneda mexicana pero esta situación no favoreció o impulsó a que la industrialización se convirtiera en un núcleo potente, fuerte y consolidado de exportación, capaz de conducir a un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones independiente, ni siquiera se cumplió el objetivo de fabricar bienes de capital internamente para cubrir las necesidades de la nación.

Este factor de tratar de producir maquinaria que se adquiría en el extranjero había llevado a México al crecimiento de una industria en función del exterior. (Ver cuadro 19). A este escenario hay que agregar la debilidad de las exportaciones mexicanas que tuvo como consecuencia el comportamiento de la balanza de pagos de 1970 a 1980, el cual se manifiesta lo siguiente:

1. Crecimiento del saldo negativo en la cuenta corriente, al inicio de la década era de 1 188 millones y al finalizar de 7 223.3 millones de dólares.
2. La participación de la deuda pública en el gasto bruto, incrementándose en 28 265.83 millones de dólares en este periodo.
3. El comportamiento muy elevado de los coeficientes de importaciones y el índice de las relaciones de intercambio. (Ver cuadro 20).

El endeudamiento por parte del sector público se había llevado a cabo sobre la base de la afiliación de México a las políticas económicas del Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. El Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco de Exportación e Importación de Washington.

La deuda externa por parte del sector privado en México se realizó con los más importantes bancos norteamericanos; First National City Bank, Chase Manhattan Bank y Manufactures Hannover Trust, ellos fueron los principales acreedores del país.

Dentro de este contexto el modelo de industrialización en México desde principios de los años 70's, su base fue el proceso de sustitución de importaciones, que dependió del efecto de contraer deudas de manera importante por parte de los grupos públicos y privados industriales con los banco extranjeros y también estuvo en función de la tecnología extranjera causando deterioro de la balanza comercial.

A lo anterior hay que añadir, que las instalaciones, maquinaria y equipo, la orientación de la producción, la comercialización de los productos, los servicios , etc, han sido, áreas de control directo e indirecto de los grandes grupos comerciales transnacionales.

Este modelo de la industria no condujo a un cambio en el tipo de bienes adquiridos en el exterior. En efecto, (Juárez, 1979) la importación de productos manufacturados sólo cambió contenido: como la sustitución se enfocó a los bienes de consumo, aumentaron la participación de las importaciones de bienes de capital e intermedios que son los más difíciles de sustituir e indispensables, asimismo, para sostener el crecimiento de la actividad industrial. Si bien es cierto que se promovió la fabricación de bienes de capital no se logró producir dichas mercancías.

Durante esta década que hemos venido estudiando, las exportaciones de productos manufacturados crecieron rápidamente, en particular la de las filiales de empresas transnacionales, que se encontraban en los sectores más modernos e intensivos en tecnología.

Durante casi todo el decenio del 70's, (Kurt, 1985) la participación de los bienes de consumo e intermedio representó el 70% de las exportaciones manufactureras, hacia 1975, en el caso de los bienes de consumo no duradero era aproximadamente del 40% y al inicio de 1980 había declinado al 33%. Es primordial enfatizar que a pesar del crecimiento de las ventas de productos manufacturados al exterior, en relación a la producción industrial, se conservó un modesto 4.1% en 1975, muy similar a la de 1970 de 4.4%. La parte correspondiente a la de bienes de capital y de consumo fue de 5% y la de consumo duradero e intermedio del 4%.

Con respecto al contenido de estas ventas existía en estos años una diferencia entre las empresas nacionales y extranjeras de exportación. Las compañías mexicanas que realizaban esta actividad eran sectores tradicionales, típicamente intensivos en recursos naturales y en uso de mano de obra que presentaban ventajas comparativas convencionales al exportador, estos bienes vendidos fuera del país eran: materias primas, alimentos del mar procesados, azúcar, frutas vegetales, productos químicos, artículos de vidrio, hielo, hilados.

Los grupos extranjeros que llevaban a cabo estas ventas estaban conformados por autopartes de automóviles, productos químicos, artículos farmacéuticos, fibras sintéticas, equipos eléctricos y maquinaria no eléctrica de cobre y aluminio. En este núcleo operaban las empresas transnacionales.

Estos grandes consorcios realizaban a mediados de la década que estamos estudiando, (Kurt, 1985) cerca del 70% del total de las exportaciones de los sectores modernos (manufacturas prioritarias, sin incluir los bienes de consumo no duradero), es decir, cerca del 40% de los bienes de capital, más del 60% de los intermedios y más del 90% de los de consumo duradero. Este tipo de actividades como ya se mencionó anteriormente jugaban un papel importante en el déficit continuo de la

balanza comercial, por la importación elevada de los factores requeridos para estos sectores productivos.

Las empresas transnacionales exportadoras se caracterizaban por lo siguiente:

1. Eran las industrias conformadas para sustituir importaciones, a través de la elaboración de bienes terminados en las filiales de la misma transnacional, localizadas en diferentes países en vías de desarrollo, en este caso, en México, precisamente las plantas de las diferentes naciones intercambiaban estas mercancías o partes de ellas para vender el producto final en una determinada región. Como ejemplo de ello podemos citar a las ramas: automotriz, equipo eléctrico y electrónico, algunos tipos de tractores, máquinas de oficina, etc. En algunas de estas fábricas, las exportaciones son menores que las importaciones, porque también la producción para el mercado interno requiere de compras en el extranjero.
2. Las ventas fuera de nuestro territorio realizadas por estas unidades económicas, corresponden a grupos económicos intensivos en el uso de recursos naturales, a bajos costos, cuya producción es la de artículos de consumo no duradero e insumos industriales intermedios que en su mayoría se exportan a países industrializados, por ejemplo, frutas y legumbres procesados, alambre de cobre, hormonas, otros componentes farmacéuticos y productos químicos básicos.

La industria automotriz tiene el liderazgo del comercio exterior, la rama estaba compuesta para 1975, según el Censo Industrial de 714 plantas, sin embargo, 5 de las compañías ensambladoras son filiales de propiedad exclusiva de grandes empresas transnacionales, Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen y Chrysler. Las firmas extranjeras, (Fajnzylber y Martínez Tarrago, 1976) ensamblaban 90% de los autos y realizaban el 95% de las exportaciones de ellas y el 90% del valor total de éstas correspondió a las 5 filiales de propiedad exclusiva de la ET. En particular las mercancías enviadas al extranjero de este subsector consistieron en motores, carrocerías, transmisiones y refacciones.

En relación al mercado interno, estas sociedades absorben en promedio el 90% de los vendidos. Los convenios con el extranjero de la Chrysler, Ford,

y General Motors en 1975 apenas representaban menos del 10% de sus transacciones totales. En Volkswagen fue superior al 20% sobre sus remesas de 1974, pero descendió por los envíos del "safari" a Estados Unidos, cuando este modelo no cubrió los requisitos de seguridad de este país, hubo una caída drástica en las ventas. En Nissan significó el 10% de las ventas totales en el extranjero, Vam y DINA-Renault tuvieron los más bajos coeficientes en este rubro del mercado internacional.

Las relaciones comerciales intra-empresa, atendieron a una estrategia global de las ET dejándose políticas económicas para promover la colocación de este tipo de bienes de la rama automotriz en el exterior, entre ellas encontramos incentivos fiscales, arancelarios, crediticios, y los esquemas de importación temporal que se traduce en una fuente de utilidades extraordinarias para las transnacionales.

4.3. Capital extranjero.

Las empresas transnacionales poseen en general grandes capitales extranjeros, controlan parte importante de los recursos financieros. Estas compañías son grupos oligopólicos, conforman poderosos consorcios con capacidad de decisión sobre política económica a seguir en las ramas industriales en las que operan. Estos conglomerados primero se desarrollan en un determinado sector, posteriormente se desplazan rápidamente hacia otros diversificando su producción disminuyendo sus riesgos y ampliando su radio de influencia.

Este tipo de recursos se localizan en mayor proporción en la industria manufacturera, en las ramas más dinámicas, química, material de transporte, confección de artículos eléctricos y electrónicos. Algunas empresas nacionales venden sus instalaciones, o se fusionan con éstas unidades económicas por lo difícil que resulta competir con las ET.

El proceso de sustitución de importaciones es aceptado por estos conglomerados al alentar la fabricación de bienes de consumo duradero, estimularon en algunos casos la producción de bienes de capital. Otra característica de estas grandes empresas es la de no dejar a un lado la

política sustitutiva de importaciones de manufacturas, como es el caso de la automotriz, y cuya capacidad de producción es mucho mayor que la demanda interna del país. Este proceso se afirmaba, (Aguilar, 1986) tendía a verse a como expresión de un interés fundamentalmente nacional, aceleraría el desarrollo industrial y afirmaría la independencia económica. En el fondo, no se advirtió que si bien, ciertos sectores nacionales en los países subdesarrollados apoyaban explicablemente tal política – que por lo demás muy pronto exhibió serias limitaciones-, ella expresaba sobre todo un cambio en la división internacional del trabajo.

El intento por parte de la ET de producir bienes de consumo duradero y de capital, que se adquirirían en el extranjero y el fomento a las exportaciones contribuyeron al incremento en la importación y a favorecer los desequilibrios en la balanza de pagos.

Las ET se instalaron en México porque encontraron un crecimiento económico, también en esta década de los 70's tenían la posibilidad de contar con un mercado en expansión, además, algunas materias primas y energéticos se encontraban a precios menores que en el mercado internacional; asimismo aprovechaban la infraestructura, el pago de impuestos muy bajo, los subsidios por parte del estado y las buenas asociaciones que pueden establecerse en el capital nacional.

A estos conglomerados les interesó mucho la obtención de elevadas ganancias, presentaron una tendencia a realizar un bloque mayor de importaciones en relación a sus exportaciones, favoreciendo las irregularidades financieras con el extranjero y el crecimiento de la deuda externa.

La nueva tecnología era controlada por grupos centralizadores, ellos montaron las nuevas sociedades de estas compañías; de la misma forma establecieron una competencia muy desoladora para empresas con tecnología muy inferior a la de ET.

Estas asociaciones han adoptado la política del llamado “redespliegue industrial”, es decir, instalaron galiones para la fabricación de ciertas líneas de productos, se les ha denominado a estas regiones zonas libres, “zonas francas” o “plataformas de exportación”. Dichas instalaciones son las llamadas plantas maquiladoras, producen o elaboran partes, componentes

o mercancías terminadas para exportar hacia otros países. Estos establecimientos, (Aguilar, 1986) lo característico de estas empresas desde el punto de vista de la unidad del proceso productivo y del nivel y formas de integración del capital, consistente en la producción en el proceso de sustitución de importaciones, la tecnología de estos conglomerados implicó para la industria nacional los siguientes factores:

1. Elevados montos de importaciones, que en general resultaron ser equipos adquiridos en el extranjero a elevados costos, ello ocasionó aumento en el precio de las mercancías, y por ende, complicó el proceso industrial.
2. Una mayor dependencia en particular de productos intermedios y bienes de capital en la industria mecánica, eléctrica, electrónica.
3. La persistente renuncia al fortalecimiento y desarrollo de una industria nacional, con capacidad de producir bienes de capital.
4. La tecnología de estas unidades económicas resultó ser una transferencia de maquinaria ya obsoleta, que en los países industrializados había sido sustituida por otras más eficientes.

Se fragmenta y se redistribuye internamente, en busca de mayores utilidades para el conjunto de consorcios que se trate, lo que no sólo altera el proceso productivo y la articulación de sus diversas fases sino el tipo de integración en realidad a partir de una nueva división internacional del trabajo.

La penetración del capital extranjero en esta situación no resulta ser complementaria, no fue capaz de jugar un papel de integración en el desarrollo y fortalecimiento de la industria nacional y menos aún de la economía en su conjunto. El montaje de estas fábricas, representan exclusivamente fases de elaboración de un proceso productivo, o sea, son partes o piezas de una agrupación productiva con carácter mundial.

Los bienes provenientes del exterior controlan casi por completo a estas empresas maquiladoras. Ellas son instalaciones realizadas con poca inversión; las cuales favorecieron el remozamiento de algunas ciudades; sin embargo, como solamente laboran una parte del proceso productivo, en particular el montaje o ensamble, el resultado fue la de encontrarse estas

compañías en una dependencia hacia los países del exterior por la compra de insumos importados.

El resultado de estas políticas es una planta industrial raquítica, distorsionada, incapaz de producir medios de producción. La industria mexicana como consecuencia de lo anterior no fue la columna vertebral de un desarrollo nacional independiente, se encontraba subordinada a las decisiones que eran tomadas en otros países, ello influyó de manera determinante.

La inversión extranjera supone introducción de recursos que en el país tienen un carácter complementario. El capital de las ET no proviene de los países altamente industrializados, sino de las naciones que operan sus filiales, de la reinversión de utilidades de los fondos otorgados por los bancos y del mercado financiero internacional estas unidades económicas tienen como tendencia la obtención de medios para el pago de dividendos y regalías; sin importar los problemas que el país tenga que enfrentar por el elevado del pago de servicio de la deuda externa. Lo cual favoreció un crónico desequilibrio externo, frecuentes devaluaciones del peso mexicano frente al dólar estadounidense, la especulación y la fuga de capitales.

Este dinero procedente del exterior, llega a perder importancia relativa frente a los créditos otorgados al país; el crecimiento en espiral del endeudamiento, el incremento en el sistema de las tasas de interés y los acuerdos con el FMI cuya aplicación fue la de políticas de corte monetarista, traduciéndose en un drenaje de recursos sin precedente, convirtiéndose México en exportador neto de capital hacia las naciones altamente desarrolladas.

Las grandes asociaciones no trabajan para la comunidad, ni en bien de la nación en que operan. Como observa un financiero de la filial inglesa de la firma Ronson, (Aguilar, 1986) deben de hacer a un lado toda actitud nacionalista y entender que, en última instancia, debe ser leal a las acciones de la egresa matriz y proteger sus intereses incluso si éstos no parecen responder al interés nacional del país en que operen.

La inversión directa en México –conforme a los datos del Banco de México- Hubo un incremento de manera sustancial, en 1971 era de 3 189.1 millones de dólares y en 1980 alcanzó la cifra de 10 640.7 millones de dólares. (Ver

cuadros 21 y 22). La mayor parte procede de Estados Unidos. El comportamiento de estos bienes emanados del exterior no es homogéneo, entre 1970 y 1972 presenta un aumento, pero entre 1974 y 1976 decae, ello coincidió con la ley sobre inversiones extranjeras, sin embargo, hay que tener presente la recesión de la economía norteamericana, posteriormente con el llamado “boom” del petróleo, la inversión extranjera directa (IED) aumenta de manera significativa.

Los últimos 4 años de la década de los 70's la economía mexicana presenta tasas de crecimiento muy elevadas, lo mismo sucede con el movimiento internacional de capitales. En relación al comportamiento de la IED, si bien ésta crece de manera importante el incremento en realidad resulta de la inversión directa. Este tipo de recursos de procedencia externa aumenta 5.3 veces y los préstamos del exterior 22.1 veces. Estos recursos se dirigen principalmente a la industria del país (Ver cuadro 23).

Ahora bien, en relación a la producción del capital extranjero con respecto a la inversión bruta fija, los dos primeros años de este decenio de estudio le corresponde solamente una pequeña parte, no obstante, empieza a incrementarse y en 1976 se eleva de manera significativa.

La inversión extranjera directa en México era en 1970 de 200 718 miles de dólares y en 1980 ya había alcanzado la cifra de 1 071 100 miles de dólares. Sin embargo, para este año el total de las utilidades remitidas y el pago de intereses y regalías alcanzaba la cifra de 1 644 400 miles de dólares, o sea, una pérdida neta de 573 300 000 dólares durante la década, que en promedio anual era de 57.3 millones de dólares de excedente económico, que fue enviado al exterior durante este decenio.

Este caudal se coloca principalmente en la industria manufacturera, en particular se concentra en dos ramas, la química y la metalmecánica, estos subsectores presentaron un crecimiento más elevado, también en las ramas de petroquímica secundaria, maquinaria industrial y agrícola, equipo y material de transporte, artículos eléctricos y electrónicos.

En relación a las ramas que son consideradas como tradicionales, como las de bebidas, tabaco, textiles, muebles y accesorios, la gama de productos metálicos básicos del mismo modo han recibido recursos provenientes del exterior por la falta de divisas y los obstáculos para la

importación de ropa y calzado. Lo idéntica situación sucedió en los subsectores donde se produce el caucho y el hule, en ellas se instalaron este tipo de empresas y tienen que enfrentar una casi nula competencia.

El proceso de sustitución de importaciones favoreció la política llamada de “mexicanización” de empresas extranjeras, en particular este fenómeno cobró mayor importancia a mediados de la década de los 70's. Dicha política se llevó a cabo con la asociación del capital foráneo con grandes consorcios como el grupo Alfa, VISA, CYDSA, el grupo Somex, Celanese, Renault, ITT, American Motors, etc, y también con los bancos como Banamex, Bancomer, Banco del Atlántico y Banca Cremi, con el estado fue la vinculación con Nacional Financiera.

Estas conexiones implicaron para los recursos provenientes del exterior atractivos intereses al controlar la tecnología y realizar las decisiones económicas más importantes, como por ejemplo, la designación de la administración y los consejos directivos.

Al unirse estrechamente con el capital nacional es visto por los empresarios extranjeros de manera positiva, puesto que argumentan que tiene ventajas en las importaciones, controles de precios y los trámites en el aparato gubernamental son más rápidos y fáciles.

La política de sustituir importaciones significó para la inversión de otros países el aprovechamiento de muchas prerrogativas; no obstante, la fabricación de nuevos productos favoreció una mayor subordinación externa de capital realizadas fuera de México por las compras de bienes. Si bien ocurrió un rápido crecimiento económico, el dinero procedente del exterior fue orientado a la producción de mercancías demandadas por las clases altas y medias distorsionándose el conjunto de estas actividades manufactureras, es decir, fue conformado un sector secundario desarticulado y con muy poco nivel de integración.

Lo anterior es producto de la política llevada a cabo, el uso de tecnología de la ET, etc., son decisiones que son tomadas en las matrices ubicadas en los países altamente desarrollados, los cuales poseen sistemas de producción más avanzados. Ello auspició una dependencia de maquinaria muy elevada. Esta es adquirida por las compañías que en algunos casos eleva la productividad, permite un mayor rendimiento en la planta. Sin

embargo, este tipo de equipos resulta ser atrasado frente a los nuevos inventos a nivel mundial y de costos muy elevados colocando a estas empresas en condiciones de desventaja.

Finalmente considero que el papel desempeñado por el capital extranjero en el proceso de sustitución de importaciones no condujo a un crecimiento y desarrollo industrial independiente, diversificado y con una fuerte integración de la economía nacional. (Ver cuadro24).

4.4. Concentración del capital extranjero en el sector industrial.

En la tercera fase del proceso de sustitución de importaciones se presentaban características muy importantes, sobre la magnitud de la concentración de capital adquirido en los años 70's. En promedio se detecta lo siguiente, (Bassols, 1983) de las 297 empresas industriales privadas más grandes, 156 son de capital predominantemente nacional y 141 extranjeras o mixtas y existen <<grupos>> bien definidos que entrelazan el financiamiento con la producción y la distribución de la riqueza.

El grupo financiero industrial Monterrey agrupaba a las industrias de mayor dinamismo: siderúrgica, química, alimenticia y vidrio. (Bassols, 1983), comprendía a 5 grupos:

1. Industrial Cuauhtémoc que incluye a la cervecería del mismo nombre, Cartón Titán, Fábricas Monterrey, Malta, Fierro Esponja.
2. La Cervecería Cuauhtémoc ocupa a 7 197 obreros.
3. Alfa, donde sobresale hojalatería y lámina, HYLSA, con 9 000 obreros tienen fuertes inversiones en las industrias electrónicas, química, celulosa y papel.
4. Sociedad de Fomento Industrial y Comercio (SOFIC), sus principales empresas como, las vidrieras de Monterrey, México, Los Reyes, en (México y Guadalajara) que surten el 81% de la demanda nacional de vidrio.

5. CYPESA, controla las grandes fábricas de Celanese Mexicana, Sosa de México, tiene asociación con empresas extranjeras como Bayer y Goodrch Chemical.

En 1978, el agrupo Alfa se extendió y diversificó asociándose con el capital extranjero. Su participación en este sector se encontraba distribuida de la siguiente forma: rama alimenticia 22%, textil 12%,química 12%, metálica 14%,. Su localización geográfica era la siguiente:

Noroeste	10 industrias	5.4%
Norte	7 industrias	4.2%
Noreste	25 industrias	15.0%
Centro-Occidente	18 industrias	11.0%
Centro-Este	99 industrias	59.0%
Este	7 industrias	4.2%
Sur	3 industrias	1.8%

Algunos autores como Cordero y Santín (1975) afirmaba en relación al control de la producción de las mercancías manufactureras, que estaban principalmente aglutinadas en un reducido número de empresas de gran tamaño, siendo generalmente miembros de un grupo. Los más importantes grupos económicos son parte integrante de las 50 empresas más grandes, por ejemplo:

Nombre del grupo	Número de empresas	Ubicación geográfica
Grupo Cervecería Cuauthémoc		36 Monterrey, Nuevo León.
Grupo Cananea		25 D.F., México
Grupo ICA		37 D.F., México
Grupo Cremi		24 D.F., México
Grupo Fundidora		48 Monterrey, Nuevo León.
Grupo Cervecería Modelo		41 D.F., México
Grupo Pagliai		34 D.F., México y Veracruz
Grupo Cydsa		20 D.F. México
Grupo Bombo-Marinela		9 D.F. México
Grupo Canadá		8 Guadalajara, Jalisco
Grupo Industrial		6 Saltillo, Coahuila
Grupo Irsa		11 Monterrey, Nuevo León.
Grupo San Rafael		7 D.F. México
Grupo El Asturiano, Cidosa		6 Orizaba, Veracruz
Grupo Vallina		34 Chihuahua, Chihuahua
Grupo Santos		7 Monterrey, Nuevo León.
Grupo Imsa		10 Monterrey, Nuevo León.
Grupo Ramírez		7 Monterrey, Nuevo León.

En la concentración del capital foráneo, en las actividades de transformación se ubica (Vidal, 1981) que en 1975, el 0.7 de los establecimientos producen el 59.6% del total del valor de la producción y poseen el 63.1% del total del capital fijo invertido. Aún más, el 0.5% de los establecimientos producen el 52.1% del valor de la producción y poseen 54.8% del capital fijo invertido. Es importante recalcar, como lo menciona la Revista Expansión, 151 empresas representan el 31% de las 500 mayores del país, tienen fuerte predominio del capital extranjero.

Estas cifras nos permiten afirmar que el proceso de sustitución de importaciones favoreció la penetración del capital extranjero y la concentración monopólica en el sector industrial mexicano. En este sentido, (Vidal, 1981) se consideraba que los monopolios mexicanos obtenían en los años 70's niveles elevados de ganancia y transformaciones altamente significativas de las relaciones en el sector productivo entre el capital y la fuerza de trabajo cuyo sello más característico es el alto nivel de productividad que unida a las altas concentraciones de fuerza de trabajo y de capital fijo, estas empresas logran también niveles superiores a la media. En el rubro de manufacturas, como promedio en los años 70's se encuentra, según la Revista Expansión, el 0.1% de los establecimientos tenían el 25% del valor de la producción y poseían el 255 del capital fijo. Una de las muestras de concentración y centralización del capital es en las 500 firmas más grandes, de los años del 73' al 76', su tasa anual de crecimiento es del 29.2%, es decir, estas compañías tienen una expansión económica en momentos de crisis. En 1978, el total de las ventas de ellas representaban el 35.11% del PIB y en el 79' el 38.31%.

La organización de estas gigantescas unidades económicas se acentuó en 1979, el estrato más alto estaba integrado por unos 90 grupos con carácter de monopolio que comprendían en su conjunto entre 1 300 y 1 350 sociedades. Las 500 más grandes de éstas contratan en 1978 a 1 708 848 trabajadores y en 1979 a más de 2 millones de personas.

La profundización de la crisis se asienta en el desarrollo monopolístico entre las empresas estatales o mixtas. Además del grupo Somex se encuentra el denominado Nafinsa que establece lazos entre los conglomerados extranjeros y los consorcios agrupados en esta institución financiera.

(Vidal, 1981), nos plantea como se facilitaban este entrelazamiento, por ejemplo, Nafinsa crea fondos de coinversión en el 78', con Inglaterra, Francia, Italia, Alemania, España y Japón. También intervino el banco de México, que en el Mercado de Valores jugaba un papel central, además el grupo Banobras, Sidermex, PEMEX, CFE. Ello revela el peso creciente que representaba la actividad estatal en la economía y demuestra el rol que desempeñaba el conjunto de instituciones estatales, que unido a la transformación del proceso oligopólico acentuado constituyen el proceso de desarrollo del capital monopolista de estado dentro del contexto de la tercera fase del proceso de sustitución de importaciones.

El grado de concentración en la industria se puede advertir conforme a la estadística oficial, proporcionada por el Censo industrial de 1975 de la Secretaría de Programación y Presupuesto en el valor de los activos fijos brutos que tuvo en 1975 el sector manufacturero tuvo el siguiente comportamiento: la pequeña y mediana fábrica conforman el 0.60% del total de establecimientos, correspondiendo a 709 unidades económicas que aportaban el 15.2% de la producción bruta total. Al formar en un solo bloque la mediana y la colosal empresa se detecta de manera más clara, el fenómeno de aglutinamiento de capital en el sector secundario, en promedio en los años 70's tenía su expresión en que solamente el 1.09% del total de compañías, que corresponde a 607 empresas, arrojaban el 61.3% del total de la producción.

Ahora bien, el promedio de la producción bruta por instalación era del orden de 3 968 964. 73 (precios corrientes). La comparación entre la gran firma y la diminuta factoría revela lo siguiente: en las artesanales y pequeñas el promedio de su producción por establecimiento es de \$30 806 008.29 y para la agroindustria es de \$359 970 596.37, en las medianas es de \$101 682 352 .60 (precios corrientes de 1975).

Estos datos reflejan la existencia, de un lado, de una inmensidad de pequeños capitales dispersos agrupando al 95.9% del total de

establecimientos, su producción es del 15.8%. Del otro polo, las fábricas medianas y grandes conformaban el 1% del número total y su contribución en la elaboración industrial era de 61.3%, lo cual demuestra el grado de concentración.

En relación a la productividad se eligió el criterio del Valor Agregado Censal Bruto. En las unidades artesanales el 95.9% de establecimientos, su colaboración en el valor agregado de la industria es del 16.5% en cambio las gigantescas empresas, el 0.5% intervienen con el 46.4%. Por lo tanto, las tendencias a la concentración y centralización industrial son similares a las del incremento en la productividad del trabajo.

Este fenómeno de la monopolización no es igual para todas las ramas, sino que existen diferencias significativas, producto de los diversos grados de acumulación de capital según el grado de maximización de ganancias.

El comportamiento del nivel adquirido de agregación de capital en las ramas dinámicas y vegetativas era muy diverso para ello se planteó el estudio de ellas, partiendo de la siguiente hipótesis, (Osorio, 1975) una de las características de la acumulación dependiente es la de tender a provocar la ruptura del ciclo del capital, en cuanto disocia cada vez más las esferas de la producción y la circulación. De esta forma se desarrolló la tendencia a marginar del consumo a la mayoría de las masas productoras, no considerándolas significativas en los procesos de realización de plusvalía. En una frase, diremos que los trabajadores tienden a ser considerados como productores pero no como consumidores. Es esta la situación la que crea en el seno de la economía dependiente dos esferas de consumo, a la cual resulta fácil acceder fundamentalmente las clases expropiadoras y también elementos de las clases intermedias, y una esfera baja de consumo en donde participan las clases productoras y otros sectores del pueblo no incorporados a la producción.

El desenvolvimiento de la política económica de la sustitución de importaciones también estuvo relacionada con el crecimiento de los subsectores de producción de mercancías demandadas por los estratos altos y medios de la población en este sentido, la acumulación de capital en las diferentes ramas integrantes del aparato industrial presentan diversos ritmos de expansión, por ello se puede hablar de la existencia de

tradicionales y dinámicas. En las primeras, (Osorio, 1975) encontramos productos intermedios no básicos y las ramas de consumo no durable, se produce fundamentalmente los bienes a la esfera de bajo consumo. Consecuentemente, el dinamismo de estas ramas, es menor ya que no está en ellas el centro principal de la acumulación dependiente, ello se expresa en grados de concentración del capital más bajos.

Consideramos ramas dinámicas a las orientadas fundamentalmente a la fabricación secundaria, electrodomésticos sofisticados, automóviles, bienes de capital, químicos, plásticos, etc.,

Ahora pasaremos a describir el comportamiento de ramas tradicionales y dinámicas para el año de 1975. (Ver cuadro 25 y 26)

Ramas tradicionales.

- 1) Industria textil: el pequeño y mediano establecimiento producía el 69.4%. La gran factoría contaba solamente con el 4.5% de instalaciones, y aportaba el 19.7% del valor total de la producción. El grupo artesanal contribuía con el 10.9% de la producción y le correspondía el 82.1% de los establecimientos. El 66.3% del personal ocupado se situaba en el sector pequeño y mediano.
- 2) Fabricación de cerámica: los talleres artesanales constituían el 98.9% del total de manufacturas y elaboraban el 11.8%. No existía en ella la gran empresa, sin embargo, el 1.1% de las secciones del estrato pequeño y mediano fabricaban el 88.2% del valor total. El 38.3% del personal ocupado se localiza en las artesanales.
- 3) La industria de la confección y el calzado: no se detecta a la gran empresa; el 1.5% de industrias pequeñas y medianas controla el 67.7% de la fabricación, y el 98.5% de talleres artesanales solamente elaboraban el 32.3%. La mano de obra ocupada el 52.8% se encuentra en el taller artesanal.
- 4) Industria peletera: en ella también se registra la ausencia del gran conglomerado monopólico, y la producción se concentraba en los estratos de pequeñas y medianas unidades, con el aporte del 72.7% de la producción y el 65.7% de establecimientos solamente fabricaban el 27.3%. El personal ocupado el 56.2% se localizaba en los elementos artesanales.

- 5) Industria de la madera, papelera y de muebles: en esta rama vemos la existencia de la gran industria de manera conjunta con la mediana, conformaba el 0.8% del número de factorías y producían el 55%. Los locales artesanales constituían el 97% y elaboraban el 15%. El 37.6% del personal ocupado se aglutinaba en los módulos artesanales.
- 6) Industria del tabaco: el 45.7% de las fábricas ubicadas dentro del sector de pequeña y mediana empresa producen el 99%. La otra parte, 54.3% de grupos artesanales producían el 1%, no se observa la existencia del grupo monopólico. La fuerza de trabajo ocupada en la pequeña y mediana empresa representaba el 92%.
- 7) Elaboración de alimentos y bebidas: la mediana y la gran industria conforman el 0.5% de empresas y su manufactura era del 52%, del lado de las artesanales sumaban el 97.9% de centros de producción y su capacidad productiva era del 19%. El personal ocupado el 59.7% se localizaba en la mediana y gran industria.

Ramas dinámicas.

1. La industria química: el 8.8% de factorías situadas en el estrato mediano y grande procesaban el 67.7%, las artesanales el 69%, de establecimientos producían únicamente el 5.1%. La mano de obra se concentraba con el 63.2% en el estrato mediano y grande.
2. Construcción de maquinaria: la concentración en el nivel de la producción se detecta en las empresas pequeña y mediana, con el 1% de los centros, dominaban el 77.8% del total de lo elaborado en la rama y ocupaban al 64.8 de la mano de obra ocupada. El grupo artesano sumaba el 92.8% de unidades y fabricaba el 14.9%.
3. Industria electrónica: el 5.5% de manufacturas dentro de los rubros de mediana y gran empresa, producía el 60.1%. La porción artesanal conformaba 75.2% de instalaciones, y dominaba el 6.5% de la producción. Las unidades mediana y grande daban empleo al 42.6% del total.
4. Fabricación de partes y reparación de automóviles: el 24.3% de los núcleos de producción, de los estratos pequeño y mediano producían el 89.3%. El conjunto artesanal integraba el 74.5%, y obtenían únicamente

el 2.4% de la producción total. El personal ocupado el 89.5% se hallaba en el grupo pequeño y mediano.

5. Metalurgia: El 84.5% de establecimientos artesanales producía el 15% y el 14.6% de la pequeña y mediana empresa elaboraba el 80% de la producción y daban empleo al 62.9% del total de la fuerza de trabajo ocupada en el sector.
6. Ahora bien, es importante enfatizar que exclusivamente las ramas de alimentos y bebidas, tabaco, confección y calzado, y maderera, papelera y de muebles concentraban al 82.6% del total del número de establecimientos en el país y al 40.3% de la mano de obra ocupada. La sección alimenticia en particular reunía al 62.2% del total de empresas. También hay que mencionar que en el interior de ella predominaba fundamentalmente el taller artesanal.

En referencia a la participación de la elaboración industrial con respecto al porcentaje de unidades productoras, se observa que prevalecía la existencia de ramas tradicionales, porque el mayor peso lo constituía la de alimentos que poseía más de la mitad en el número de instalaciones, y más de una quinta parte en la transformación productiva. El grupo dinámico sumado en su conjunto, metalurgia, química, producción y reparación de automóviles aglutinaba el 5.9% de centros y el 30.9% del personal ocupado. (Ver cuadro 27)

De las líneas anteriores descritas anteriormente, podemos considerar que la política de sustitución de importaciones en el sector secundario mexicano, había favorecido durante la década de los 70's el proceso de concentración de capital, permitiendo que solamente la gran empresa controlara parte significativa de la producción.

CAPÍTULO 5

FASES DEL PROCESO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y LA INDUSTRIALIZACIÓN MEXICANA.

La industrialización en México se inicia en forma incipiente bajo el marco de la expansión del sistema capitalista a nivel mundial, en este proceso interviene de manera determinante la política de sustitución de importaciones. Este fenómeno de carácter económico presenta tres fases. La primera se inicia a principios de la década de 1940. Aún la nación no tiene la capacidad de producir bienes de capital. La estructura del sector industrial estaba conformada de manera fundamental por el sector II, producción de artículos de consumo, concurre, en esta época la fabricación de mercancías de carácter fácil y no complejo, no se producía maquinaria, ésta se importaba del exterior. La industria mexicana en el periodo comprendido de los años 50's hasta mediados de los años 60's estuvo orientada hacia la fabricación de productos intermedios.

En estos años en el interior de la industria de transformación empiezan a instalarse algunas empresas pertenecientes a las ramas productoras de tecnología, en especial en los rubros de metal-básicos, construcción de maquinaria, se puede afirmar por ende que en este tiempo culmina el proceso de industrialización mediante la sustitución fácil de importaciones.

El sector secundario tuvo como elementos determinantes, sin embargo, fue necesario recurrir al crédito. La nación había logrado que los sectores básicos se expandieran, no obstante, como la maquinaria era aún incipiente, no resultaban satisfechas las necesidades de la demanda interna en medios de producción, o sea, este núcleo requería de los elementos necesarios para el diseño de bienes de consumo duradero, como licuadoras, estufas, televisiones, lavadoras, radios, empero, su desarrollo continuaba siendo muy difícil y la compra de tecnología y equipo fuera de nuestro territorio era muy elevada.

Lo anterior llevó a finales de los años 60's el agotamiento del modelo de acumulación capitalista dependiente, cuya base había sido el proceso de sustitución fácil de importaciones, con una producción solamente de bienes de consumo e intermedio.

En esta etapa detectamos como característica la concentración y centralización del capital en grandes magnitudes, producto de la fusión de la inversión nacional y extranjera, conformando empresas mixtas. Otra

manifestación que se presentó fue el papel adquirido por el aparato estatal, el cual favoreció el proteccionismo al crear un mercado protegido contra cualquier competidor que se presentara, ello a su vez impulsó la presencia de condiciones de monopolio.

El impacto de esta etapa compleja de la política sustitutiva de importaciones condujo a un desequilibrio en la balanza comercial con una tendencia a incrementarse conforme avanzaba la industrialización. Este desajuste si bien no constituyó un límite absoluto a la expansión del sector secundario si implicó un aumento en el endeudamiento con otras naciones.

Hacia la década de los 70's el país transitaba de una economía fundamentalmente agrícola y rural y se transformaba en urbana industrial, la depresión se iniciaba y llegaba a su mayor grado de profundidad con la devaluación del peso frente al dólar. La recuperación aparecía en el 79' evolucionando hacia una grave deuda externa. En relación al intercambio comercial continuaba la importación de bienes de capital, la tasa de crecimiento del PIB bajaba drásticamente hacia el 76', similar situación ocurría con esta actividad secundaria de la economía mexicana y el desempleo por lo consiguiente aumentaba.

Las compras de la nación realizadas fuera del país ocasionaban una gran exigencia de divisas, de ello se obtenía mediante corrientes de inversión directa a través de un progresivo endeudamiento con el exterior.

En este periodo las ET, en términos generales ubicaron su producción en la última fase de elaboración de un producto, dando origen a un incremento en las importaciones, agudizando el desequilibrio comercial y obligando a la existencia de mayores recursos. También se presentó la descapitalización de la industria nacional producto de la compra por parte de estas gran des compañías de empresas mexicanas que arrojaban utilidades. El país continuaba con una estructura de crecimiento anárquico, orientándose la producción fundamentalmente hacia aquellas ramas en donde la recuperación de la inversión y la rentabilidad fueran más seguras. Además el mercado interno había perdido dinamismo en algunas ramas de la industria, no se registró incorporación de tecnología ni extensión de los niveles productivos, la demanda fue cubierta por el crecimiento de la capacidad productiva de los años 60's. La expansión de las fuerzas productivas no tuvo la capacidad de

fabricar bienes de capital no dio lugar a un aumento paralelo de la demanda que cubriera las necesidades de la industria, el dinamismo de ésta se intentó mantener con base a exportaciones manufactureras, sin tener un resultado positivo.

El modelo de sustituir la importación de artículos de consumo no duradero no logró consolidarse en el diseño interno de bienes intermedios y de capital. También algunas ramas centrales de la actividad industrial mostraron tendencias regresivas. Como producto de lo anterior estuvo presente el persistente déficit en cuenta corriente en la balanza de pagos y el aumento de la deuda externa.

Este modelo económico produjo que la nación abriera la entrada al capital transnacional, favoreciendo la penetración de capitales foráneos y que produjeran lo que anteriormente se importaba.

La tercera fase del proceso de sustitución de importaciones se ubica a finales de los años 70's, se caracterizó por hecho e que los objetivos de las etapas anteriores a esta política no habían sido cumplidos, en consecuencia, el estado mexicano trató de implantar un nuevo plan denominado (Plan Nacional de Desarrollo Industrial) para el desenvolvimiento de la economía, sus principales objetivos eran: solucionar el desempleo, fortalecimiento a la industria mediante el impulso a la producción de bienes de capital, y también el fomento a las ramas de alta productividad. El gran dinamismo que se mantendría hasta 1990, consideraban los economistas, que se lograría con la actividad del sector petrolero.

Lo anterior se proponía porque los diversos funcionarios del aparato estatal, autores de esta nueva política afirmaban que el modelo de desarrollo de sustitución de importaciones que se había venido llevando a cabo en la industria no permitió impulsar la elaboración de artículos de consumo que se tradujera en crecientes exportaciones, ni logró producir bienes de capital con niveles que tuvieran la posibilidad de hacer descender el stock de importaciones el problema de la balanza de pagos se acentuó y el país tuvo que recurrir constantemente al endeudamiento externo.

El comercio exterior en esta ciclo de fines de los años 70's estaba muy débil, porque las ventas al exterior, mas de las 2/3 partes correspondían a la industria extractiva, en particular petróleo crudo y gas natural, y la industria

manufacturera continuaba aportando con un 22% del total. Del conjunto de la producción de bienes de capital se envió al exterior únicamente el 5%. La industria no se convirtió en un sector exportador fuerte y consolidado, ni siquiera se cumplió el objetivo de fabricar maquinaria y equipo internamente para cubrir las necesidades del país.

Es elemental mencionar que las actividades comerciales fuera del territorio mexicano las realizaban fundamentalmente las grandes asociaciones extranjeras, sin embargo, jugaban un papel importante en el déficit continuo de las balanzas comerciales, por la compra a otros países por los insumos requeridos por el sector productivo.

En este período la política de sustitución de importaciones es aceptada por estas empresas transnacionales, siendo además poderosos consorcios con gran decisión sobre la política económica a seguir en las ramas industriales en las que operan.

La penetración de recursos foráneos, el intento por parte de las Et de producir bienes de consumo duradero y de capital, así como el factor de las adquisiciones realizadas en el exterior contribuyeron a favorecer los desequilibrios en la balanza de pagos. Estos grupos presentaron una tendencia a tener un bloque mayor de importaciones en relación a sus exportaciones, implicando un crecimiento de la deuda externa. Además adoptaron la política del llamado “redespliegue industrial”, o sea, instalaron galiones para la fabricación de ciertos productos, estas regiones fueron denominadas plataformas de exportación.

La producción de estas compañías en el marco del proceso de sustitución de importaciones involucró un elevado stock de maquinaria y equipo pagados a altos costos, mayor dependencia de los productos intermedios y de capital y un fuerte obstáculo al impulso de la industria nacional productora de medios de producción.

Estas fábricas representan exclusivamente fases en la elaboración de un proceso productivo de un producto, que reside en la fabricación de partes o piezas de una agrupación productiva con carácter mundial. A estas empresas se les denomina maquiladoras, operaban casi por completo con capital extranjero, las cuales realizaban la instalación de plantas industriales incapaces de producir bienes de capital.

Lo anterior no alteró a la industria en su sistema de producción, articulación e integración, asimismo tenía que enfrentarse a las nuevas modalidades de la división internacional del trabajo.

En esta tercera fase de este modelo económico industrial se había auspiciado la inyección del capital extranjero inclusión del capital extranjero y concentración del capital monopólico en esta actividad secundaria de la economía. La producción de mercancías manufactureras estaba principalmente aglutinada en un reducido número de empresas de gran tamaño. Por supuesto estos grandes conglomerados logran como tendencia niveles superiores a la media de la tasa de ganancia, y pueden alcanzar niveles de crecimiento y expansión aún en momentos de crisis económica.

Estas unidades económicas contaban con el apoyo del capital nacional y estatal, tenían un peso importante el estado, en el fortalecimiento de este tipo de grupos económicos.

CONCLUSIONES.

1. Los economistas neoclásicos consideran que durante el periodo sustitutivo de importaciones en los países latinoamericanos, la intervención del aparato estatal en el área de la producción industrial solamente fue capaz de lograr el montaje de plantas ineficientes y de subsidiar a empresarios rentistas, que carecieron de la capacidad de competir en los mercados internacionales.

Otros autores, (CEPAL, 1996) difieren de la opinión de la literatura ortodoxa. Ellos afirman que el proceso sustitutivo desencadenó la creación y difusión de un gran número de instituciones de crucial importancia para el desarrollo del capitalismo. La expansión industrial indujo a la gradual aparición y consolidación de una sofisticada cultura, así como a un vasto arsenal de capacidades tecnológicas internas. Junto con ampliarse la producción manufacturera muchas firmas industriales y ramas completas de actividad fueron generando un acervo importante de tecnologías lo que les permitió su productividad laboral y su competitividad internacional, acortando la distancia que separaba de la frontera tecnológica internacional y ganando participación en los distintos mercados mundiales.

2. Los primeros años de la posguerra singularizaron una fase rápida de expansión de la economía latinoamericana, se recupera la actividad industrial, después del periodo de limitaciones en el acceso a bienes de capital y financiamiento externo que implicó el conflicto bélico.
3. El grado de industrialización en América Latina en los años 50's se define por el aumento de la producción de bienes de consumo duradero, también se desarrollan las ramas de consumo no duradero. En el proceso de industrialización, dentro del marco de la sustitución de importaciones, los elementos que estuvieron presentes en esta política fueron la población y la distribución del ingreso. Por ello observamos que la política industrializadora incorporó a una parte de la población elevando sus ingresos, sin embargo, a América Latina no le fue posible tener la capacidad de integrar todos los beneficios creados por el sector secundario, no es llevada a cabo a todos los habitantes de la región, porque el crecimiento de la población activa no es asimilado por el proceso productivo.

4. Las dos décadas comprendidas entre los primeros años de los 50's hasta inicio de los 70's, pueden ser examinados como la edad de oro del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. No obstante en el decenio de 1960 la evolución industrial empieza a dar muestras de debilitamiento, cuyas manifestaciones fueron la elevada protección que amparó el crecimiento de este sector secundario. Este proteccionismo permitió una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña de los consorcios de los países avanzados. La industrialización trunca en sus componentes de bienes de capital, y sus núcleos económicos líderes ajenos a las condiciones locales.
La política de industrializar consistía en fomentar la inversión privada pero a la vez reducida lográndose así la importación de bienes de capital. Se pretendía dar estímulos a la producción de bienes de consumo no duradero en primer lugar y, posteriormente, los duraderos e intermedios, sacrificándose el desarrollo local de la maquinaria y equipo.
5. A mediados de los 70's varios países latinoamericanos presentaron una fuerte desaceleración del ritmo de crecimiento del PIB global y del industrial, planteándose la necesidad de profundizar o reformular sus estrategias. En este marco la industrialización en esta zona geográfica del planeta llegó a su etapa de agotamiento del modelo. Sus oportunidades para producir en la región, las mercancías que se importaban habían terminado. Había sido sobre estimada esta política después de sus primeros éxitos, la industria estaba conformada por empresas que trabajaban con costos elevados. La condición de la balanza de pagos era la de estar muy deteriorada, porque el equipo tecnológico y las refacciones para llevar a cabo el proceso productivo se tenían que importar. Estas unidades con frecuencia resultaron ser ramas o plantas subsidiarias de empresas extranjeras, por tanto se fomentó un nuevo tipo de dependencia para América Latina. Así el modelo de la ISI llega a su fin después de haber transcurrido un cierto tiempo, en el cual solamente fueron aprovechadas las oportunidades "fáciles" de sustituir la importación de mercancías.

6. Al presentarse un menor dinamismo que condujo al agotamiento del modelo sustitutivo se añadieron importantes shocks externos. Por consiguiente las dos crisis del petróleo en los años 70's marcaron el comienzo de grandes turbulencias macroeconómicas de la región que se acentuaron en los 80's con la crisis de la deuda, la caída de las relaciones de precios de intercambio y el alza de las tasas de interés internacionales. La naturaleza distorsionada y trunca del patrón industrial en estos países, es el factor explicativo del carácter estructural del déficit comercial externo y del creciente endeudamiento con el exterior, al contribuir a elevar los coeficientes de importación, la fuerte liquidez internacional que favoreció la expansión de la deuda externa e incrementó las importaciones, al llegar a su término el esquema de industrialización. La inestabilidad del sector vinculado al exterior, frenó el volumen de la formación de capital, la conformación de un proceso normal de planificación y ocasionó el fracaso de muchos intentos de racionalización del comercio exterior. Estos desajustes tienen su expresión en los desequilibrios de la balanza de pagos.

7. El desarrollo de la industria en los principales países de la región de finales de los años 70's presenta un avance en términos relativos en las industrias procesadoras de recursos naturales, de manera paralela se presenta una reducción de ramas de bienes de capital y bienes de consumo durable. La composición del valor agregado en el 74' ponía en evidencia un esquema de especialización basado en las ramas del complejo metal mecánico (éste incluye un conjunto de sectores que producen vehículos automotores, bienes de capital y bienes de consumo duradero, equipos para la agricultura, etc.). Son empresas que realizaban uso intensivo de ingeniería de diseño, mano de obra calificada para efectuar el proceso productivo.

En los países más avanzados tecnológicamente, como Argentina y Brasil presentaban alrededor de un tercio del valor de la producción industrial, en cambio Chile, México y Perú, la industria no había alcanzado este nivel de complejidad las ramas metal mecánicas creaban aproximadamente la quinta del valor agregado manufacturero.

En muchos casos se partió de una capacidad tecnológica interna muy débil, muchas empresas de tipo familiar se lograron expandir, por la copia que realizaron de mercancías extranjeras anticuadas, se abastecieron con piezas y partes construidas por ellas mismas. De forma paralela acumularon la experiencia de la ingeniería y la destreza tecnológica, que fueron complementando con la solución gradual de su maquinaria y equipo.

Este modelo de organización industrial era muy endeble complicaba la capacidad de competencia de largo plazo; por la inexistencia de plantas inadecuadas, alto grado de integración vertical, montajes artesanales de las industrias productivas o talleres fabriles, escasa información tecnológica de las empresas locales. Este fenómeno resulta muy claro, cuando a nivel mundial se generan procesos productivos y mercancías vinculadas, el comando numérico, la informática, y los principios de la manufactura flexible llegaron a Latinoamérica con varios años de retraso. Este retardo de las empresas metal mecánicas de América Latina fue en aumento hacia una posición muy difícil de competencia. Esta situación refleja que a pesar de que muchas empresas y sectores lograron importantes aumentos de la productividad y acumularon conocimientos tecnológicos, en la fase de industrialización sustitutiva de importaciones, no lograron cerrar la distancia o brecha que los separa de la frontera tecnológica internacional.

Esta grieta se redujo en el periodo más exitoso de la industrialización los años 60's y la primera mitad de los 70's; sin embargo, comenzó a ampliarse de nuevo cuando la frontera de la tecnología se desplazó hacia productos y procesos controlados numéricamente. Estas circunstancias se detecta en los sectores metal mecánicos con mucha difusión a nivel mundial, con la nueva generación de productos y procesos más sofisticados desde fines de los años 70's. En naciones como Argentina, Brasil, México o Colombia avanzaron en el proceso de industrialización mediante subsidios fiscales en la expansión y profundización de los sectores que procesan recursos naturales. Así aparecen nuevas plantas fabriles que tienen como propio el uso

intensivo de capital y la utilización de tecnologías avanzadas tanto en la industria petroquímica, como en la producción de aluminio, celulosa, papel, acero, aceites vegetales, etc. Sin embargo, este proceso en su conjunto no logró consolidar de manera firme la producción de bienes de capital, es decir, fue conformada una estructura industrial muy rezagada con respecto a los estándares internacionales de los países industrializados de complejos tecnológicos altamente sofisticados.

8. México como parte de América Latina se encontró inmerso dentro de esta política económica denominada de sustitución de importaciones. En nuestro país, la primera etapa de este programa económico a seguir, se inicia, a principios de la década de 1940, la nación no tiene la capacidad de producir bienes de capital. El sector industrial mexicano estaba conformado por la producción de artículos de consumo, o sea, fueron fabricadas las mercancías de carácter fácil y no complejo, no se producía maquinaria ésta se importaba del exterior.

Hacia 1950, la industria estuvo orientada hacia la fabricación de productos intermedios y tiene comienzo los intentos de construir y diseñar bienes de capital. México había logrado que los sectores básicos se expandieran, sin embargo, como el de maquinaria era aún incipiente, no resultaban satisfechas las necesidades de la demanda interna de medios de producción por ello la compra de tecnología y equipo fuera de nuestro territorio era muy elevada.

En la segunda etapa, a finales de los años 60's se agotó el modelo de acumulación cuya base había sido el proceso de sustitución fácil de importaciones. Lo cual trajo consigo un desequilibrio en la balanza comercial implicando una elevación del endeudamiento con otras naciones.

El papel del aparato estatal fue el de utilizar una serie de mecanismos para favorecer la industrialización, entre ellos encontramos política de gastos, inversiones de infraestructura, estrategias tributarias de subsidio, recepción de recursos provenientes del exterior en grandes volúmenes, estímulos al financiamiento mediante préstamos, contención salarial y protección del mercado. Esta situación condujo a que el gobierno tuviera déficit presupuestal cada vez mayor, obligándolo

a recurrir a endeudarse para su financiamiento. El hecho de contraer deudas llevó a que la tasa de crecimiento de importación fuera mayor que la de exportación provocando elevado déficit en la balanza comercial.

El capital extranjero dentro de este contexto de la política sustitutiva de importaciones fue que a través de las ET controlara parte importante de los recursos financieros, conformando poderosos consorcios con capacidad de decisión sobre la política económica a seguir en las ramas industriales. Estos conglomerados, si bien es cierto, por un lado favorecieron el desenvolvimiento del sector industrial, acumularon la producción de bienes de capital de consumo duradero, fomentaron las exportaciones, por otro lado, contribuyeron al incremento de la importación de bienes.

9. Por lo anteriormente expuesto, el aparato productivo industrial no tuvo la capacidad de fabricar bienes de capital, no dio lugar a un aumento paralelo en la demanda que cubriera las necesidades de la industria, el crecimiento de esta actividad se intentó mantener con base a exportaciones manufactureras, sin tener un resultado positivo. En este mismo sentido, el modelo de sustituir la importación de artículos de consumo no duradero no logró consolidarse en el diseño interno de bienes intermedios y de capital.

10. La tercera fase de esta política de ISI se ubica a finales de los años 70's, se caracterizó porque los objetivos de las etapas anteriores a ella no habían sido cumplidos. Este proceso económico llevado a cabo empezó a agotarse por fallas estructurales, la industria no permitió impulsar la elaboración de artículos de consumo que se tradujera en crecientes exportaciones, ni alcanzó a producir bienes de capital con niveles que tuvieran la posibilidad de hacer descender el stock de importaciones, acentuándose el problema de la balanza de pagos y el país tuvo que recurrir constantemente al endeudamiento con el exterior. De lo anteriormente descrito podemos concluir que el proceso de sustitución de importaciones en América Latina y en particular en México no alcanzó sus principales objetivos y por lo tanto no logró conformar una industria independiente y articulada con tendencia

hacia su consolidación que tuviese como expresión la fabricación de bienes capital y artículos intermedios sin tener que recurrir a graves desequilibrios en la balanza de pagos.

APÉNDICE ESTADÍSTICO.

Cuadro No. 1

México. Exportación de Mercancías, 1940-1950
(Millones de dólares).

1940	177395.4
1941	150415.6
1942	204067
1943	133036.90
1944	215873.2
1945	252242.9
1946	394899.2
1947	455741.9
1948	463636.9
1949	452319.7
1950	501665.3

Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, 1981.

Cuadro No. 2

Paridad del peso mexicano respecto
al dólar de Estados Unidos, 1940-1950.

Año	Pesos por dólar
1940	5.40
1941	4.85
1942	4.85
1943	4.85
1944	4.85
1945	4.85
1946	4.85
1947	4.85
1948	5.74
1949	8.01
1950	8.65

Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, 1981.

Cuadro No. 3

Producto Interno Bruto por Actividades.,
1950-1970, en porcentajes.

Concepto	1950	1960	1970
PIB Total	100	100	100
Sector primario	19.1	15.7	11.6
Industria	26.5	29.1	34.4
Servicios	54.9	55.3	55.1

Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, 1981.

Cuadro No. 4
Producto Interno Bruto por ramas del
Sector Manufacturero, 1950-1960,1970,
en porcentajes.

Rama	1950	1960	1970
Manufacturera	100	100	100
Alimentos y similares	36.35	36.70	28.44
Textiles e indumentarias	26.10	18.78	16.43
Derivados forestales	10.31	8.11	7.39
Productos químicos	7.75	11.11	15.32
Materiales no metálicos	4.07	4.08	4.29
Materiales metálicos	6.92	9.97	10.54
Bienes de capital	6.48	9.10	15.38
Otras industrias	2.02	2.15	2.21

Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, 1981.

Cuadro No. 5
Déficit de la Balanza Comercial de México.
(Millones de dólares)

Año	Déficit.
1970	1210.8
1975	1459.2
1980	4206.2

Fuente: Elaboración propia , en base a datos
obtenidos de Secretaría de Programación y
Presupuesto, 10 años de indicadores: económicos y sociales
de México, 1982.

Cuadro No. 6.
Distribución de la importación por tipo de bien,
1970-1980, en porcentajes.

Año	Bienes de capital	Bienes intermedios	Bienes de consumo
1970	46.5	33.6	19.9
1975	28.8	64.4	6.9
1980	27.2	59.7	13.1

Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados por la
Secretaría de Programación y Presupuesto, 10 años de
indicadores económicos y sociales de México.

Cuadro No. 7
Deuda externa del gobierno federal
mexicano,
1970-1980. (Millones de dólares.

Año	Deuda externa. (Millones de dólares)
1970	4 262 800
1971	4 545 800
1972	5 064 800
1973	7 070 400
1974	9 975 000
1975	14 449 000
1976	19 600 200
1977	22 912 100
1978	26 284 300
1979	29 757 200
1980	33 812 000

Fuente: Nacional Financiera. La Economía Mexicana en Cifras, 1981.

Cuadro No. 8
Salario mínimo y real en México, 1970-1980
(Base 1968=100)

Año	Salario nominal Mínimo diario en pesos	Salario real
1970	27.00	25.00
1971	27.00	23.00
1972	32.00	27.00
1973	38.00	28.00
1974	43.00	32.00
1975	53.00	28.00
1976	65.00	36.00
1977	88.00	30.00
1978	99.00	29.00
1979	116.00	29.00
1980	137.00	27.00

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y el Banco de México.

Cuadro No. 9
Distribución de la inversión extranjera por
sectores económicos, 1975-1980.

(Millones de dólares)

Sectores	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Total	5016.7	5315.8	5642.9	6026.2	6836.2	8458.8
Industrial	3769.8	4079.9	4292.0	4682.4	5274.1	6589.8
Otros servicios	350.2	414.1	412.5	473.7	595.2	916.5
Comercio	571.9	580.0	667.8	598.4	636.5	754.5
Extractivo	317.5	234.4	262.9	253.9	332.9	419.6
Agropecuario y pesquero	8.0	7.4	8.5	7.8	7.5	8.4

Fuente: Nafinsa. La economía mexicana en
cifras, 1998.

Cuadro No 10
Remesas e intereses de las inversiones extranjeras, que han
Sido enviadas al exterior.

Año	Remesas	Intereses
1970	357.5	2922.0
1971	383.0	236.8
1972	415.5	2961.8
1973	528.4	378.5
1974	633.7	588.5
1975	632.6	850.9
1976	742.8	1265.8
1977	171.8	1542.3
1978	215.5	2323.1
1979	288.1	2894.4

Fuente: Padilla Aragón. México hacia el crecimiento con
distribución del ingreso. Siglo XXI Editores, 1981, México, DF., p.
42

Cuadro No. 11
Principales áreas urbanas, 1960-1980.
(Miles de habitantes)

Localidad	Entidad	1960	1970	1980
Ciudad de México	Distrito Federal	5211	8889	13937
Guadalajara	Jalisco	851	1486	2490
Monterrey	Nuevo León	703	1236	2052
Juárez	Chihuahua	262	407	650
Tijuana	Baja California	152	327	624
Puebla	Puebla	289	413	613
León	Guanajuato	210	365	605
Tampico	Tamaulipas	176	275	460
Torreón	Coahuila	259	325	449
Chihuahua	Chihuahua	150	257	447

Fuente: Nacional Financiera,
La economía mexicana en
cifras, 1981.

Cuadro No. 12

Tasas de crecimiento del sector manufacturero, 1974-1975

	1974	1975
Materias primas	7.5	2.7
Bienes de inversión	21.1	6.6
Bienes de consumo	4.9	4.6

Fuente: Banco de México, Informe Anual, 1975.

Cuadro No. 13

Variación porcentual anual de la producción industrial del PIB, 1972-1980

Concepto	1972	1974	1976	1978	1980	TMC
PIB	7.8	5.9	1.7	7.0	7.4	5.8
Industria	9.3	7.2	2.7	10.0	7.8	7.1
Manufactura	8.3	6.7	2.8	8.8	5.6	6.4
Bienes de Consumo	8.1	4.3	2.4	7.0	4.8	5.8
No Duradero	7.8	2.5	2.8	5.0	3.1	5.0
Duradero	10.7	14.5	0.6	13.4	12.7	10.2

TMC: Tasa media de crecimiento.

Fuente: Banco de México.

Cuadro No. 14

Balanza comercial de mercancías 1970-1980

(Millones de dólares)

	Exportación	Importación	Saldo	Exportaciones/ Importaciones %
1970	1290	2328	-1038	55.4
1971	1366	2256	-890	60.6
1972	1666	2762	-1096	60.3
1973	2072	3892	-1820	53.2
1974	2853	6149	-3296	46.4
1975	3062	6699	-3637	45.7
1976	3656	6300	-2644	58.0
1977	4650	5704	-1054	81.5
1978	6063	7918	-1855	76.6
1979	8818	11980	-3162	73.6
1980	15512	18897	-3385	82.1

Fuente: NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1981.

Cuadro No. 15.

Balanza comercial de la industria manufacturera, 1971-1980

(Millones de dólares)

	Exportación	Importación	Saldo
1971	622	1822	-1200
1972	793	2180	-1387
1973	894	2680	-1786
1974	1499	3882	-2383
1975	1194	4773	-3580
1976	1326	4570	-3244
1977	1555	4117	-2562
1978	2119	5985	-3866
1979	2372	8782	-6410
1980	3571	16003	-12432

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1988.

Cuadro No. 16.

Exportación de bienes por actividad económica, 1971-1980

(en porcentajes)

	Agropecuario	Extractiva	Manufacturera	Otros sectores
1971	49.8	7.1	42.1	0.7
1972	49.5	6.1	43.4	0.8
1973	50.6	5.5	43.1	0.5
1974	38.6	8.2	52.5	0.5
1975	36.1	21.4	41.7	0.6
1976	38.7	21.6	39.4	0.1
1977	34.6	28.0	37.1	0.1
1978	32.9	32.5	34.3	0.1
1979	26.1	46.8	26.8	0.1
1980	9.8	67.1	23.0	0.1

Nota. Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Los porcentajes fueron elaborados con base a: ase a la siguiente fuente:

NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1988.

Cuadro No. 17
 Importación de bienes por actividad económica,
 1971-1980
 (en porcentajes)

	Agropecuario	Extractiva	Manufacturera	Otros sectores	Fletes y seguros
1971	2.4	3.8	73.0	13.6	6.9
1972	3.2	4.2	72.3	13.2	6.8
1973	6.8	7.2	69.1	9.6	7.1
1974	10.6	6.5	65.2	11.0	6.5
1975	9.1	4.8	70.9	8.4	6.5
1976	4.3	5.3	75.9	7.8	6.4
1977	9.2	2.7	73.0	9.3	5.6
1978	7.6	2.7	74.2	10.0	5.2
1979	8.4	2.0	72.1	6.8	5.0
1980	8.7	1.3	84.2	1.0	4.8

Nota. Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Los porcentajes fueron elaborados con base a: ase a la siguiente fuente:

NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1988.

Cuadro No. 18
Principales artículos importados, 1970-
1980
(Miles de dólares)

	1970	1970	1980	1980
	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares
Valor total	100	2460811	100	18572205
I. Agricultura y silvicultura	0.7	19146	10.0	1871485
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca.	1.2	31889	0.7	140294
III. Industrias Extractivas.	1.0	24860	1.3	255896
IV: Industrias Manufactureras.	55.2	1359682	86.6	16088746
A. Alimentos, bebidas y tabaco.	0.5	14582	6.3	1174833
B. Textiles, artículos de vestir e industria del cuero.	ND	ND	1.4	262128
C. Industria de la madera.	ND	ND	0.3	73025
D. Papel, imprenta e industria editorial.	3.5	86770	3.4	631789
E. Derivados del petróleo.	0.7	17870	1.5	291775
F. Petroquímica.	ND	ND	2.8	535144
G. Química.	6.6	163948	7.9	1485036
H. Productos plásticos y caucho.	0.7	19237	1.3	248145
I. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	ND	ND	ND	ND
J. Siderurgia.	4.1	101633	9.8	1824381
K. Minerometalurgia.	0.5	12577	2.0	384576
L. Productos metálicos, maquinaria y equipo.	38.3	943065	47.9	8911748
V. Otros.	41.6	1025234	1.0	215784

Fuente: Banco de México, Informe Anual 1970 y 1980.
Los porcentajes obtenidos son elaboración propia.

Cuadro 19.
Principales artículos exportados, 1970-
1980
(Miles de dólares)

	1970	1970	1980	1980
	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares
Valor total	100	1306854	100	15307480
I. Agricultura y silvicultura	28.8	376882	9.3	1424136
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca.	9.7	127189	0.7	120037
III. Industrias Extractivas.	11.9	156462	67.8	10381340
IV. Industrias Manufactureras.	26.6	348479	22.0	3378753
A. Alimentos, bebidas y tabaco.	10.4	136041	5.0	772957
B. Textiles, artículos de vestir e industria del cuero.	2.3	30911	1.3	201224
C. Industria de la madera.	0.4	5939	0.3	57927
D. Papel, imprenta e industria editorial.	1.3	17358	0.5	86156
E. Derivados del petróleo.	2.9	37945	2.7	427278
F. Petroquímica.	0.1	1551	0.7	116746
G. Química.	4.6	60313	2.5	389869
H. Productos plásticos y caucho.	0	0	0	21311
I. Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	0.8	11508	0.8	128968
J. Siderurgia.	2.6	35250	0.3	61224
K. Minerometalurgia.	0.6	8102	0.7	117895
L. Productos metálicos, maquinaria y equipo.	0.2	3561	6.1	949044
V. Otros.	22.7	297842	0.0	3214

Fuente: Banco de México, Informe Anual 1970 y 1980.
Los porcentajes obtenidos son elaboración propia.

Cuadro No. 20 Grado de industrialización y poder de compra de las exportaciones, 1970,1975,1981.

Año	Grado de industrialización	Coefficiente de importación	Coefficiente de exportación	Índice de relación de intercambio	Manufacturas en las exportaciones	Petróleo en las exportaciones	Bienes de capital en las exportaciones
1970	23.7	9.6	7.7	100.0	41.0	ND	61.0
1975	23.3	10.4	7.1	109.6	41.7	15.3	56.9
1981	22.3	15.9	9.0	210.4	17.6	68.5	48.9

Grado de industrialización: participación porcentual del PIB manufacturero en el PIB total.

Coefficiente de importación: relación porcentual entre las importaciones totales y el PIB total.

Coefficiente de exportaciones: relación porcentual entre las exportaciones totales y el PIB total.

Índice relación de intercambio: relación entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones.

Manufacturas en las exportaciones: relación porcentual entre las exportaciones de manufacturas y las exportaciones totales.

Petróleo en las exportaciones: relación porcentual de las exportaciones de petróleo en las exportaciones totales.

Bienes de capital: relación porcentual de las exportaciones de vehículos para el transporte, productos metálicos, maquinaria,

y equipo industrial en las exportaciones totales manufactureras.

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1986, México, D.F., p. 177 y 347.

Cuadro No. 21
Inversión extranjera total en México, 1971-1980
(Millones de dólares)

	Inicial	Aumento	Financiamiento	Intereses y otros	Final
1971	2822.3	324.1	261.7	219.0	3189.1
1972	3189.1	281.1	240.9	259.6	3451.5
1973	3451.5	363.0	508.6	301.0	4022.1
1974	4022.1	549.5	673.7	372.7	4872.6
1975	472.6	505.0	599.8	449.0	5528.4
1976	5528.4	517.0	652.1	454.4	6243.1
1977	6243.1	665.3	-315.4	452.6	6140.4
1978	6140.4	970.7	-96.0	417.2	6597.9
1979	6597.9	1498.4	524.7	606.8	8014.2
1980	8014.2	2301.6	1315.4	990.5	10640.7

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1986.

Cuadro No. 22
 Inversión extranjera directa acumulada por
 países
 de origen, 1975-1980.
 (Millones de dólares)

País	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Total	5016.7	5315.7	5643.0	6026.2	6836.0	8458.8
Estados Unidos	3516.7	3838.0	3961.3	4206.3	4758.0	5836.6
Alemania Federal	311.0	345.5	411.9	439.9	505.9	676.7
Japón	100.3	106.3	237.0	289.2	376.0	499.1
Gran Bretaña	275.9	207.3	208.8	216.9	205.1	253.7
Suiza	215.7	223.3	299.1	331.4	362.3	473.7
Canadá	145.5	106.3	118.5	108.5	109.4	126.9
Otros	451.6	489.0	406.4	434.0	519.3	592.1

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1990.

Cuadro No. 23.
 Distribución de la inversión extranjera directa por sectores
 económicos, 1975-1980
 (Millones de dólares)

Año	Total	Industrial	Otros servicios	Comercio	Extractiva	Agropecuario y pesquero	
1975	5016.7		3769.0	350.2	571.9	317.6	8.0
1976	5315.8		4079.9	414.1	580.0	234.4	7.4
1977	5642.9		4292.0	412.5	667.0	262.9	8.5
1978	6026.2		4682.4	473.7	598.4	263.9	7.8
1979	6836.2		5274.1	585.2	636.5	332.9	7.5
1980	8458.8		6559.8	716.5	754.5	419.6	8.4

Fuente: NAFINSA. La economía mexicana en cifras, 1990.

Cuadro No. 24.

Inversión extranjera en la industria
 manufacturera, 1970-
 1979 (Miles de dólares)

	1970	1973	1976	1979
Total	2096955.2	2652300.4	2564859.3	5020881.7
Alimentos, bebidas y tabaco.	294 667.7	345 170.0	267 312.1	521 667.8
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	58 897.1	81 774.0	58 875.4	118 525.0
Industria de la madera.	10 224.3	14 862.0	7 239.2	13 873.9
Papel, imprenta e industria editorial	90 054.6	132 344.8	110 170.8	253 733.0
Derivados del petróleo.	16 855.7	22 272.0	17 510.4	35 367.3
Productos de caucho	85 862.6	109 418.7	98 005.2	172 402.5
Química.	617 653.0	793 436.4	827 667.8	1 424 138.8
Fabricación de otros productos de minerales no metálicos.	81 079.5	119 570.0	128 600.2	253 565.1
Industrias metálicas básicas	76 777.6	108 286.4	187 976.6	214 748.9
Productos metálicos, exceptuando maquinaria	125 251.8	147 502.4	63 166.3	134 310.7
Maquinaria exceptuando la eléctrica	112 478.5	142 055.7	193 018.6	405 064.9
Maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos	212 908.0	291 008.9	281 040.3	517 251.8
Material de transporte	211 564.4	331 330.0	281 805.2	879 237.0
Otras industrias manufactureras	102 680.4	13 269.1	42 471.2	76 995.0

Fuente: Elaboración propia, los datos se obtuvieron de Banco de México. Cuaderno 1938-1979.
 Estadística histórica. Inversión extranjera directa. Tomo II. México, DF.

Cuadro No. 25.
 Concentración de la
 producción bruta total,
 número de
 establecimientos
 personal ocupado por
 estrato de empresa, 1975.

	%	%	%
	Concentración de la producción	Número de establecimientos	Personal ocupado
Alimentos y bebidas.			
Artesanal	19.0	97.9	28.2
Pequeña	29.0	1.6	12.1
Mediana y grande	52.0	0.5	59.7
Total	100.0	100.0	100.0
Tabaco			
Artesanal	1.0	54.3	8.0
Pequeña y mediana	99.0	45.7	92.0
Total	100.0	100.0	100.0
Textiles			
Artesanal	10.9	82.1	21.8
Pequeño y mediano	69.4	13.4	66.3
Grande	19.7	4.5	11.9
Total	100.0	100.0	100.0
Confecciones y calzado			
Artesanal	32.3	98.5	52.8
Pequeña y mediana	67.7	1.5	47.2
Total	100.0	100.0	100.0
Peletera			
Artesanal	27.3	65.7	56.2
Pequeña y mediana	72.7	34.3	43.8
Total	100.0	100.0	100.0
Maderera, papelera y de muebles			
Artesanales	15.0	97.0	37.6
Pequeña	30.0	2.2	34.6
Mediana y grande	55.0	0.8	27.8
Total	100.0	100.0	
Producción de cerámica			
Artesanal	11.8	98.9	38.3
Pequeña y mediana	88.2	1.1	61.7
Total	100.0	100.0	100.0

	% Concentración de la producción	% Número de establecimientos	% Personal ocupado
Química			
Artesanal	5.1	69.0	10.1
Pequeño	27.2	22.2	26.7
Mediano y grande	67.7	8.8	63.2
Total	100.0	100.0	100.0
Maquinaria			
Artesanal	14.9	92.8	28.0
Pequeña y mediana	77.8	1.0	64.8
Grande	7.3	6.2	7.2
Total	100.0	100.0	
Electrónica			
Artesanal	6.5	75.2	14.6
Pequeña	33.4	19.3	42.8
Mediana y grande	60.1	5.5	42.6
Total	100.0	100.0	
Automóviles, autobuses y sus partes			
Artesanal	2.4	74.5	4.8
Pequeño y mediano	89.3	24.3	89.5
Grande	8.3	1.2	5.7
Total	100.0	100.0	100.0
Metalurgia			
Artesanal	15.0	84.5	18.9
Pequeña y mediana	80.0	14.6	62.9
Grande	5.0	0.9	18.2
Total	100.0		

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Secretaría de Programación y Presupuesto. X Censo Industrial, 1976. México, DF.

Cuadro No. 26
 Concentración industrial, según valor
 de los activos fijos brutos en %, 1975

Estratos según el valor de los activos fijos brutos	% Establecimientos	% Producción bruta total
Industria artesanal	95.9	15.8
Industria pequeña	2.9	22.7
Industria mediana	0.7	15.4
Industria grande	0.5	46.1
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Secretaría de Programación y Presupuesto. X Censo Industrial, 1976. México, DF.

Cuadro No. 27. Personal ocupado en la manufactura, 1975

	Número de establecimientos	Personal ocupado
Textiles	3053	161947
Cerámica	1737	13161
Química	1640	114049
Confecciones y calzado	11078	67511
Peletera	543	62823
Madera, papelera y muebles	7940	103903
Maquinaria	4163	72990
Electrónica	1205	105316
Automóviles, autobuses y sus partes	748	164823
Tabaco	57	8645
Metalurgia	3136	171641
Alimentos y bebidas	58250	407263
Total	93550	1454072

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto.

X Censo Industrial, 1976.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

Aguilar, A. (1986): *Estrategia del capital extranjero*. Editorial Nuestro Tiempo, México.

Bassols Batalla. (1983): *Formación de regiones económicas*. UNAM, México.

CEPAL. (1967): *Estudio económico para América Latina 1966*, Nueva York.

CEPAL. (1995): *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*. Santiago de Chile.

CEPAL. (1979): *México: notas para el estudio económico de América Latina*. Santiago de Chile.

Di Filippo. (1981): *Desarrollo y desigualdad social en América Latina*, Editorial FCE, México.

Fajnzylber, Fernando. (1980): *Industrialización e internacionalización de la América Latina*. Editorial, FCE, México.

Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó. (1976): *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana*. Editorial FCE, México.

Furtado, Celso. (1974): *El mito del desarrollo económico y el futuro del Tercer Mundo*. Ediciones Periferia S.R.L. Buenos Aires, Argentina.

Juárez, Antonio. (1979): *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*. Siglo XXI Editores, México.

Padilla Aragón, Enrique. (1981): *México hacia el crecimiento con distribución del ingreso*. Siglo XXI Editores, México.

Perzabal, Carlos. (1981): *Acumulación capitalista dependiente y subordinada, el caso de México (1940-1978)*. Siglo XXI Editores, México.

Prebisch, Raúl. (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Editorial FCE.

Solís Leopoldo. (1971): *La realidad económica mexicana*. Siglo XXI. Editores, México.

Sunkel, Osvaldo. (1991): (Compilador). *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. FCE, México.

Tello, Carlos. (1983): *La política económica de México*. Siglo XXI Editores, México.

Vizgunova, I. (1980): *La situación de la clase obrera en México*. Ediciones de Cultura Popular, México.

ARTÍCULO HEMEROGRÁFICOS CONSULTADOS.

Aguilera, Gustavo. (1975): "Los orígenes del proceso de industrialización y concentración industrial en México". *Tesis profesional*, Facultad de Ingeniería UNAM.

Álvarez, Alejandro. (1975): "Desarrollo industrial y clase obrera en México", en *Cuadernos Políticos*, número 4, abril-junio. Banco de México, Informe anual

Banco de México. (1976): *Informe anual*, México.

Banco de México. (1977): *Informe anual*, México.

Banco de México. (1980): *Informe anual*, México.

Bielchowsky, R. y G. Stumpo. (1996): "Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones", en *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*, en *documento de la CEPAL*. Santiago de Chile.

CEPAL. "La industria manufacturera", en *Estudio económico para América Latina 1966*, Nueva York, 1967.

CEPAL. (1967): "*Rasgos sobresalientes en la evolución económica reciente*", en *Estudio económico para América Latina 1966*, Nueva York.

Corichi, Sergio. (1976): "*Una política obrera ante la devaluación*", en *Boletín de Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM, año 3, número 27/28, septiembre-octubre, México.

De la Peña, Sergio. (1975): "*Estado desarrollo económico y proletariado*", en *Comercio Exterior*, Bancomext, Volumen 25, número 12, diciembre, México.

Di Filippo. (1981): “*La centralización del desarrollo de la pobreza*”, en Desarrollo desigualdad social en América Latina, Editorial, FCE, México.

Echeverría, Luis. (1971): “Mensaje a la nación”, en *Gobierno mexicano*. México/31 de diciembre. Presidencia de la República.

Fajnzylber, Fernando. (1983): “*América Latina: imagen fiel o reflejo deformado la industrialización de los países avanzados*”, en La industrialización trunca de América Latina, Editorial Nueva Imagen, México.

Fajnzylber, Fernando. (1990): “Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío”, en *Cuadernos de la CEPAL*. CEPAL. Número 60. Santiago de Chile.

Fajnzylber, Fernando. (1989): “La industrialización de América Latina”, en *Prospectiva científica y tecnológica en América Latina*, UNAM, México.

Fajnzylber, Fernando. (1980): “Oligopolio. Empresas transnacionales y estilos de desarrollo”, en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. Editorial FCE, México, 1980.

French Davis Ricardo.(1977): “Política de exportaciones e industrialización”, en *Fomento Industrial en América Latina*, Ediciones Internacionales, Bogotá, Colombia.

Furtado, Celso. (1980): “El capitalismo pos nacional, interpretación neoestructuralista de la crisis del capitalismo”, en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. Editorial FCE, México.

Furtado, Celso. (1960): “The Brazilian economy industrial in the middle or the twentieth century”. Congreso Industrial sobre la ciencia en el progreso de los nuevos estados, Israel, (mimeografiado).

Gómez Urrutia. (1975): “Estructura financiera, rentabilidad y crecimiento económico en México”, en *Comercio Exterior* Bancomext. Volumen 25. Número 6, junio.

González Soriano Raúl. (1973): “Los esquemas marxistas de reproducción y desarrollo del capitalismo (1950-1960) “. *Tesis profesional*. Escuela Nacional de Economía UNAM.

Gutiérrez Roberto, (1981):“Cambios de matriz en la estrategia económica: los años setenta y ochenta”, Comercio Exterior, Bancomext. Volumen 31. Número 8, agosto, México.

Helleiner, G.K. (1981): "El papel de las corporaciones multinacionales en el comercio de tecnología de los países menos desarrollados", en *Industrialización e internacionalización en América Latina*, Editorial FCE, México.

Hirschman, Albert. (1973): "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones", en *Desarrollo y América Latina*. Editorial FCE, México.

Huerta, Arturo. (1976): "Causas y efectos de la devaluación del peso", en *Boletín de Economía Informa*. Facultad de Economía, UNAM, Año 3. Número 27/28, México.

Huerta, Arturo. (1977): "La industria de transformación en México: 1970-1975", en *Boletín Economía Informa*. Facultad de Economía, UNAM. Año 4. Número 32, febrero, México.

Kurt, Unger. (1985): "El comercio exterior de manufacturas en México: el papel de las empresas extranjeras", en *Comercio Exterior*. Bancomext, Volumen 35. Número 5, mayo, México.

Martínez, Carlos. (1974): "El proceso de industrialización en México", en *Boletín Economía Informa*, Facultad de Economía UNAM. Año 1. Número 2, julio, México.

Naciones Unidas, (1981): "América Latina y el Caribe en la industria y el comercio de manufacturas del mundo", en *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*". CEPAL, Estudios e Informes. Número 3.

Osorio Urbina, Jaime. (1975): "Superexplotación y clase obrera: el caso mexicano", en *Cuadernos Políticos*. Ediciones Era. Número 6, octubre-diciembre, México.

Santa Cruz Fabiola. (1970): "Nueva industria y cambios en la clase obrera en México", en *Coyoacán*. Año 2. Número 6, enero marzo, México.

Sin Autor. (1975): "La industria automotriz", en *Análisis económico para la dirección de empresas*. Publicaciones periódicas ejecutivas. Volumen X. Número 439, julio 14 de 1975.

Sunkel, Osvaldo. (1987): "Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización" en *Pensamiento Iberoamericano*. Número 11, junio.

Tavares Maria da Conceição. (1998): "La CEPAL y la integración económica de América Latina", en *Revista de la CEPAL*, octubre.

Tranjtenberg, Raúl. (1981): "Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia tendencias recientes en la internacionalización de la producción" en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Editorial FCE, México.

Vaitsos, Constantino. (1981): "Los problemas del empleo y las empresas transnacionales en los países en desarrollo: distorsiones y desigualdades", en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Editorial FCE, México.

Vidal, Gregorio. (1981): "Notas sobre el desarrollo del capitalismo monopolista de estado en México", en *Investigación Económica*. Facultad de Economía UNAM. Volumen XL. Número 158, octubre-diciembre de 1981. México.

Vuskovic, Pedro. (1975): "América Latina: la crisis de un patrón de desarrollo y sus consecuencias políticas", en *Comercio Exterior*. Volumen 25, núm. 12. México.